

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
Денна (очна) форма навчання

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА
ГОРБУНОВОЇ ЮЛІЇ В'ЯЧЕСЛАВІВНИ**

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Горбунова Ю.В.*

Науковий керівник:
старший викладач,
_____Сергій ДАНИЛЬЧЕНКО

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

Інна РЄПІНА

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1 Сутність фінансової стійкості підприємства.....	7
1.2 Теоретичний аспекти і інструментарій діагностики фінансового стану підприємства	12
1.3 Методи діагностики фінансової стійкості підприємства.....	22
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АР СТАЛЬ».....	27
2.1 Загальна характеристика підприємства «ТОВ АР СТАЛЬ».....	27
2.2 Діагностика фінансового стану підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ».....	40
2.3 Аналіз ризиків та проблем в фінансовій діяльності підприємства «ТОВ АР СТАЛЬ».....	53
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЙ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТОВ «АР СТАЛЬ».....	62
3.1 Характеристика заходів з підвищення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ».....	62
3.2 Економічна обґрунтування бізнес-пропозицій з покращення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ».....	69
ВИСНОВКИ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81
ДОДАТКИ.....	86

ВСТУП

Актуальність. Сучасний світ характеризується високою економічною нестабільністю, через що підприємства стикаються з великими фінансовими викликами та потребують діагностики та аналізу фінансового стану підприємства для забезпечення фінансової стійкості та подальшого розвитку. Також, імплементація результатів діагностики фінансового стану допомагає виявляти проблемні сфери та ризики, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення та планувати стратегію розвитку. А завдяки вірно визначеній стратегії підприємство забезпечує фінансову стійкість підприємства у той період. З розвитком фінансових ринків та інновацій, підприємства мають доступ до різних фінансових інструментів і продуктів. Розуміння і аналіз цих інструментів стає ключовим для здійснення ефективних фінансових операцій для забезпечення його фінансової стійкості. Крім того, конкуренція серед підприємств вимагає від учасників ринку постійно удосконалювати фінансові бізнес-процеси, підвищуючи їх ефективність. Можна зауважити такий аспект, як розвиток технологій, зокрема аналітики даних та штучного інтелекту, який змінює способи аналізу фінансового стану та надає нові можливості для покращення діагностики, що призводить до попиту на розвиток сфери детального аналізу фінансового стану підприємства. Також, сьогодні підприємства зосереджують увагу на аспектах соціальної відповідальності та сталого розвитку, а аналіз фінансового стану допомагає вимірювати вплив таких ініціатив на фінансові результати. Саме через всі вище перераховані фактори, діагностика фінансового стану та забезпечення фінансової стійкості підприємства на сьогодні є невід'ємною частиною будь-якого підприємства, тому його дослідження є актуальним викликом сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ході дослідження було розглянуто велику кількість наукових робіт, як вітчизняних науковців, так і зарубіжних. Основою теоретичного обґрунтування діагностики фінансового стану підприємства стала наукова праця доцентів КНЕУ В. В. Чепки та І. М. Свідерської

на тему «Фінансовий стан підприємства: теоретичні основи», в якому було встановлено важливість проведення оцінки фінансового стану та визначення фінансової стійкості підприємства в системі його фінансового управління. А також, було відмічено що ефективне управління фінансовим станом підприємства необхідно здійснювати на трьох рівнях: оперативному, інноваційному та стратегічному, що зумовлено короткостроковою, середньостроковою та довгостроковою перспективою розвитку підприємства. Окрім цього були дослідженні інші наукові роботи таких авторів, як Слухай О. О.Томчук О., Maher C. S., Ebdon C. та Bartle J. R. тощо. В ході дослідження також було розглянуто фінансовий стан підприємства, наприклад працю Бруханський Р та Спільник І., які сформулювали висновок про те, що ускладнення зовнішнього середовища та внутрішніх бізнес-процесів підприємства зумовлюють необхідність застосування бізнес-аналітики, як системи комплексного і повсякчасного моніторингу, оцінки та діагностування функціонування бізнесу, а також здійснення змін задля вирішення проблем або використання існуючих можливостей забезпечення життєздатності та розвитку бізнесу. Крім того, були проаналізовані праці і інших українських та іноземних науковців, які досліджували тему фінансового стану підприємства та його фінансової стійкості, таких як Химич І.Г., Тимошик Н.С., Шведа Н. М., Яремко З. М., Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В., Palepu K. G., Healy P. M., Wright S., Bradbury M., Adžić S. та Al-Mansour J.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в розгляді сутності фінансового стану підприємства та вивченні методів та інструментарію його діагностики, а також у визначенні ефективних стратегій для забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та успішної діяльності підприємств у сучасних умовах глобального бізнес-середовища.

Відповідно до зазначеної мети у ході дослідження поставлено та вирішено такі *завдання*:

- дослідити методи діагностики фінансового стану підприємства;
- визначити ключові фінансові показники та інструменти для оцінки фінансового стану та фінансової стабільності підприємства;

- проаналізувати фінансовий стан підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ» та його фінансову стійкість;
- систематизувати отриманні дані від діагностики фінансового стану підприємства та визначити проблематику його діяльності;
- на основі визначених проблем розробити бізнес-пропозиції та економічно їх обґрунтувати по забезпеченню його фінансової стійкості.

Ці завдання спрямовані на глибоке розуміння фінансового аналізу та процесі розроблення пропозицій для забезпечення успішної фінансової стійкості та розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та стратегічні підходи до розробки обґрунтованих бізнес-пропозицій з метою зміцнення фінансової стійкості підприємств.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених у роботі завдань використовувались різні методи дослідження, такі як:

- Аналіз літературних джерел, використання наукової та методичної літератури, а також публікацій у наукових журналах для отримання теоретичної бази та огляду понять, що стосуються даної теми;
- Аналізу і порівняння при дослідженні методів діагностики фінансового стану;
- Статистичні методи, використання статистичного аналізу для обробки і вивчення даних;
- Діалектичні та синтетичні підходи для визначення об'єкту дослідження;
- Методи та прийоми фінансового аналізу та визначення фінансової стійкості підприємства.

Ці методи дозволили зібрати, обробити та проаналізувати необхідні дані, що сприяло досягненню поставлених цілей та виведенню висновків у роботі.

Теоретико-методична та практична значущість отриманих результатів.

Отримані результати дослідження можуть мати теоретико-методичну та практичну значущість, як для підприємства «АР СТАЛЬ», так і для академічної спільноти. Результати дослідження можуть сприяти подальшому розвитку теорії діагностики фінансового стану, визначенню ключових понять і концепцій у цій області, на основі систематизації підходів до розгляду цієї теми різних науковців, або для вивчення концепцій фінансової стабільності підприємств та розробки стратегій по її забезпеченню. З практичної точки зору, рекомендації, отримані в результаті дослідження, можуть допомогти підприємствам вдосконалити свій фінансовий стан і збільшити стійкість до змін оточуючого середовища. А також, результати дослідження можуть служити основою для більш обґрунтованих стратегічних і тактичних рішень управлінців підприємства. Варто зазначити, що для досліджуваного підприємства – «АР СТАЛЬ» є практична значущість у дослідженні: оптимізація фінансового стану і ефективна імплементація стратегій можуть допомогти підприємству стати більш конкурентоспроможними на ринку та забезпечити свою фінансову стійкість. Отже, отримані результати дослідження мають значущість як для теорії, так і для практики управління підприємствами, сприяючи покращенню фінансового стану, збільшення фінансової стійкості та стратегічного розвитку.

Інформаційна база дослідження була сформована на наукових працях вітчизняних та іноземних науковців, інтернет-ресурсах, статистичних та управлінських даних з офіційного сайту підприємства, наукових статтях та довідниках, а також на фінансовій звітності товариства з обмеженою відповідальністю «АР СТАЛЬ».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність фінансової стійкості підприємства

В сучасному світі, де бізнесове середовище постійно змінюється і стає все більш складним, поняття фінансової стійкості підприємства набуває надзвичайної ваги. Фінансова стійкість визначається не лише здатністю підприємства зберігати стабільний фінансовий стан в умовах негативних змін на ринку, але й його спроможністю адаптуватися та розвиватися навіть у важких економічних умовах. Ця концепція стає важливим фактором для визначення ефективності та тривалості функціонування підприємства в умовах постійних змін. Отже, розуміння сутності фінансової стійкості є ключовим для керівників підприємств у плануванні стратегій, прийнятті управлінських рішень та забезпеченні стабільності його діяльності в довгостроковій перспективі. У цьому контексті важливо розглянути як суть фінансової стійкості, так і ключові аспекти, які впливають на її формування та збереження.

Термін «фінансова стійкість підприємства» може мати різні визначення в літературі та дослідженнях в залежності від підходу автора та його теоретичного базису. Однак, загальною ідеєю є здатність підприємства витримувати економічні труднощі та стрімкі зміни в економічному середовищі без значного погіршення своєї фінансової ситуації або втрати конкурентоспроможності[23]. Наприклад, деякі автори визначають фінансову стійкість як здатність підприємства забезпечувати стабільний рівень прибутку та ліквідності навіть у складних економічних умовах. Інші можуть акцентувати увагу на здатності підприємства витримувати фінансові труднощі без порушення своєї фінансової діяльності або втрати довіри інвесторів та кредиторів. Отже, визначення фінансової стійкості

підприємства може варіюватися від автора до автора, але в основі будь-якого визначення лежить ідея про стабільність та витривалість фінансового стану підприємства в умовах невизначеності та ризику.

Фінансова стійкість має центральне значення для компаній. У сучасному економічному світі виникає спокуса зосередитися на швидких перемогах і досягненні зростання будь-якою ціною. Але занадто часто зосередженість на короткострокових прибутках призводить до нехтування довгостроковими перспективами. Є способи повною мірою використати потенціал фінансової стійкості, не обмежуючи можливості зростання. Першим кроком до розкриття потенціалу довгострокової фінансової стабільності є розуміння важливості грошового потоку та оборотного капіталу. Компанії часто зосереджуються виключно на прибутках, але нехтують важливістю грошових потоків і оборотного капіталу. Міцна фінансова база завдяки достатній ліквідності може захистити компанію від наслідків непередбачуваних подій, таких як рецесія.

Ще одним важливим кроком є зосередження на основному бізнесі та мінімізація непотрібних ризиків. Компанії часто інвестують у сфери, які не мають відношення до їх основного бізнесу, або зосереджуються на короткострокових прибутках без ретельного аналізу ризиків. Натомість компанії повинні інвестувати в довгострокові, стійкі проекти та забезпечити оптимальне виконання основного бізнесу.

Крім зосередження на основному бізнесі та мінімізації ризиків, компанії також повинні приділяти увагу диверсифікації своїх клієнтів і постачальників. Надмірна залежність від одного клієнта чи постачальника може призвести до серйозних фінансових проблем, якщо їхня ситуація зміниться або вони зазнають невдачі. Тому компанії повинні диверсифікувати свою базу клієнтів і постачальників і будувати тісніші відносини з кількома партнерами.

Ще один важливий фактор — контроль витрат. Часто компанії схильні робити непотрібні витрати, які можуть поставити під загрозу їх фінансову стабільність. Щоб залишатися фінансово стійким в довгостроковій перспективі, компанії повинні регулярно переглядати свої витрати та інвестувати лише в

необхідні сфери. Аналіз витрат може допомогти не тільки виявити непотрібні витрати, але й визначити потенційну економію.

Загалом компанії можуть реалізувати потенціал довгострокової фінансової стабільності, зосередившись на своєму основному бізнесі, мінімізуючи непотрібні ризики, диверсифікуючи базу клієнтів і постачальників, контролюючи свої витрати та розуміючи важливість руху грошових коштів і оборотного капіталу. Дотримуючись цих кроків, компанії можуть створити міцну фінансову основу, яка допоможе їм витримати непередбачувані події та складні ринкові умови та досягти довгострокового зростання та успіху. Немає гарантії фінансової стабільності, але компанії, які зосереджуються на довгостроковій стабільності та свідомо мінімізують ризики, можуть створити міцну основу для майбутнього зростання.

Фінансова стійкість підприємства визначається не лише його поточними фінансовими показниками, але й його здатністю адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та внутрішніх викликів[32]. Це означає, що підприємство повинно мати не лише достатні фінансові ресурси для покриття поточних зобов'язань, але й резерви, які дозволяють згладжувати можливі фінансові труднощі або використовувати нові можливості.

Фінансова стійкість також включає в себе ефективне управління ризиками. Підприємство повинно бути здатним ідентифікувати, оцінювати та керувати різноманітними видами ризиків, такими як фінансові, оперативні, ринкові та зовнішні. Це може включати ризики зміни валютних курсів, зміни в законодавстві, конкуренційний тиск, а також природні катастрофи або економічні кризи.

Крім того, фінансова стійкість передбачає належне управління ліквідністю та забезпеченням достатніх фінансових ресурсів для функціонування та розвитку підприємства. Це означає, що підприємство повинно мати оптимальну структуру капіталу, здатну забезпечувати не лише поточні потреби, але й інвестувати у майбутній розвиток.

Загалом, фінансова стійкість підприємства є ключовою для його успішності та тривалого існування. Вона дозволяє підприємству витримувати випробування

часу, зберігати довіру своїх зацікавлених сторін та реалізовувати свої стратегічні цілі у довгостроковій перспективі.

Фінансову стійкість підприємства можна охарактеризувати такими твердженнями:

- Підприємства здатне забезпечити достатню кількість грошових коштів для покриття поточних зобов'язань без необхідності продажу основних активів;
- Підприємство повинно мати достатні ресурси для погашення кредитів, платежів поставникам та інших фінансових зобов'язань;
- Підприємство повинно здати забезпечувати стабільний рівень прибутковості, що дозволить зберігати фінансову стійкість у довгостроковій перспективі;
- Підприємству важливо мати сталі та надійні джерела фінансування, щоб уникнути ризиків, пов'язаних з високими відсотковими ставками або недостатнім доступом до кредитів;
- Підприємство повинно мати систему управління ризиками, яка дозволить ідентифікувати, оцінювати та зменшувати можливі фінансові ризики;
- Підприємство повинно бути готове до змін у макроекономічних умовах, таких як зміни валютних курсів, інфляція, зміни в законодавстві тощо[26].

Фінансова стійкість підприємства визначається його здатністю забезпечувати стабільну фінансову ситуацію та уникати фінансових криз або банкрутства.

Вивчення методів забезпечення фінансової стійкості підприємства має кілька важливих цілей і переваг, як і для підприємств, так і для вченого світу в цілому. Наприклад, розуміння та використання ефективних методів може допомогти підприємству зменшити вплив фінансових ризиків та несприятливих економічних умов. Також, вивчення методів фінансової стійкості дозволяє підприємству стати менш уразливим до зовнішніх шоків та внутрішніх труднощів, забезпечуючи стабільність функціонування. А знання ефективних методів дозволяє оптимізувати використання фінансових ресурсів підприємства та забезпечити їх ефективне використання. Фінансова стійкість є ключовим аспектом

конкурентоспроможності підприємства. Вивчення методів забезпечення цієї стійкості допомагає зберегти та підвищити позиції підприємства на ринку.

Крім того, розуміння методів забезпечення фінансової стійкості допомагає в розробці стратегій та планів розвитку підприємства на майбутнє, забезпечуючи його успішну діяльність та зростання. Вивчення методів забезпечення фінансової стійкості допомагає підприємству адаптуватися до змін в економічному середовищі, технологічних інновацій та інших факторів, що можуть впливати на його фінансову діяльність. Також, методи забезпечення фінансової стійкості можуть зробити підприємство більш привабливим для потенційних інвесторів, що може сприяти залученню нового капіталу для розвитку та розширення бізнесу.

Варто зазначити, що недостатня фінансова стійкість підприємства може призвести до серйозних проблем. Підприємство може стати неспроможним вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, що може призвести до заборгованості перед кредиторами та постачальниками. Також це може викликати втрату довіри з боку інвесторів та клієнтів, що погіршить репутацію підприємства та знизить його конкурентоспроможність на ринку. Недостатня фінансова стійкість може обмежити можливості розвитку підприємства та зробити його більш вразливим до економічних коливань та зовнішніх впливів. У випадку відсутності ефективних заходів це може призвести до банкрутства та припинення діяльності підприємства.

Отже, сутність фінансової стійкості полягає в здатності підприємства успішно функціонувати та розвиватися навіть в умовах негативних змін на ринку або внутрішніх проблем. В цілому, фінансова стійкість підприємства - це складний баланс між ліквідністю, рентабельністю та ефективним управлінням ресурсами, який дозволяє підприємству функціонувати без перешкод навіть у важких економічних умовах.

1.2 Теоретичний аспекти і інструментарій діагностики фінансового стану підприємства

Діагностика фінансового стану підприємства є важливим аспектом для будь-якого підприємства, оскільки вона дозволяє оцінити фінансову стійкість та ефективність діяльності підприємства. Цей процес передбачає збір, обробку та інтерпретацію фінансової інформації для розуміння поточного стану фінансів підприємства та виявлення можливих проблем, ризиків, або можливостей для розвитку. Діагностика фінансового стану підприємства – це процес оцінки бізнесу, проектів, бюджетів та інших пов'язаних з фінансами операцій для визначення їх ефективності та придатності[31]. Як правило, такий аналіз використовується для аналізу того, чи є підприємство стабільним, платоспроможним, ліквідним чи достатньо прибутковим, щоб виправдати грошові інвестиції[31]. Крім того, діагностика використовується для оцінки економічних тенденцій, визначення фінансової політики, побудови довгострокових планів ділової діяльності та визначення проектів або компаній для інвестування[37]. Це робиться шляхом синтезу фінансових цифр і даних.

Для того, щоб перейти до теоретичних засад діагностики фінансового стану, потрібно дослідити, що таке загалом фінансовий стан підприємства. У табл. 1.1 Розглянемо підходи до визначення цього терміну декількох науковців та згрупувано за спільними рисами у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Дослідження визначень терміну «фінансовий стан підприємства» різних науковців

Автор	Визначення
1	2
<i>Фінансовий стан як показник конкурентоздатності:</i>	
Корнева Н.О., Шаповалова І.О. [1, с. 56]	<u>Показник</u> його фінансової <u>конкурентоспроможності</u> , тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.
<i>Фінансовий стан як забезпечення та використання ресурсів:</i>	
Базилінська О.Я. [4, с. 10]	Розглядається як сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та <u>використання ресурсів</u> підприємства.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Коробов М.Я. [10, с. 14]	Міра забезпеченості підприємства необхідними <u>фінансовими ресурсами</u> і ступінь раціональності їх <u>розміщення</u> для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.
Титаренко О. [14, с. 179]	Являє собою якісну характеристику діяльності підприємства, об'єкт фінансового управління та результат фінансово-господарської діяльності, відображає стан <u>забезпеченості фінансовими ресурсами</u> , необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання й вимірюється сукупністю показників, що характеризують загальні результати діяльності підприємства на даний час, і визначає його перспективи у майбутньому.
<i>Фінансовий стан як здатність підприємства погасити заборгованості:</i>	
Бойчик І.М. [5, с. 8]	Спроможність підприємства вести господарську діяльність на основі своєчасного <u>погашення</u> усіх видів <u>заборгованості</u> , раціональної структури капіталу і господарських засобів.
<i>Фінансовий стан як економічна категорія:</i>	
Савицька Г.В. [11, с. 19]	<u>Економічна категорія</u> , яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу.
Корбутяк А.Г., Бута М.М. [2, с. 152]	<u>Економічна категорія</u> , що визначає реальну (на фіксований момент часу) та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства та спроможність погашення зобов'язань перед відповідними суб'єктами господарювання.
<i>Фінансовий стан як результат виробничо-фінансової діяльності:</i>	
Приходько Н.І. [8, с. 189]	<u>Результат виробничо-фінансової діяльності</u> , він характеризується величиною засобів підприємства, їх матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації та прибутку.
<i>Фінансовий стан як комплексне поняття:</i>	
Дем'яненко М.Я. [9, с. 19]	<u>Комплексне поняття</u> , що відображає якісний бік його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства.
Осмоловський В.В. [7, с. 12]	<u>Комплексне поняття</u> , характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.
Поддєрьогін А.М. [6, с. 35]	<u>Комплексне поняття</u> , яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.
Мельник Т.А., Заніздра В.С. [3, с. 103]	<u>Комплексне економічне поняття</u> , яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансово-економічних відносин підприємства; визначається різноманітними виробничо-господарськими факторами; характеризується системою показників, які відображають формування, наявність, розміщення і виконання фінансових ресурсів підприємства та визначають фінансову конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Джерело: розроблено автором за даними [1-14]

Фінансовий стан підприємства може бути розглянутий з різних точок зору та характеризується як результатом фінансової діяльності, так і здатністю підприємства до саморозвитку та конкурентоспроможності на ринку.

Фінансова діагностика становить один із критичних елементів бізнес-аналізу та є важливою складовою для оцінки фінансової стійкості та

продуктивності будь-якої компанії. Цей процес передбачає комплексний аналіз фінансової звітності та інших показників для з'ясування загального стану підприємства.

Загалом, бізнес-аналіз - це комплексний процес збору, аналізу та інтерпретації інформації про діяльність підприємства з метою розуміння його потреб, виявлення проблемних моментів та визначення оптимальних шляхів вирішення цих проблем. Основна мета бізнес-аналізу - це надання підтримки прийняття стратегічних рішень, забезпечення ефективного управління та покращення бізнес-процесів підприємства.

Діагностика фінансового стану є ключовим аспектом бізнес-аналізу з кількох причин:

- Оцінка ефективності. Фінансовий стан підприємства є показником його ефективності. Аналіз фінансових даних дозволяє оцінити, наскільки ефективно використовуються ресурси, які прибутки отримані та чи відповідають вони очікуванням.
- Планування та прогнозування. На основі фінансових даних створюються стратегічні плани та прогнози розвитку. Аналіз фінансів допомагає прогнозувати майбутні тенденції та ризики, що є важливим для розвитку стратегії.
- Ризик-менеджмент. Діагностика фінансового стану допомагає виявити можливі фінансові ризики та вчасно реагувати на них. Це дозволяє підприємству зменшити ймовірність фінансових проблем і втрат.
- Прийняття рішень. Рішення, пов'язані з інвестуванням, розширенням бізнесу, вибором стратегії, базуються на фінансових даних. Чітке уявлення про фінансовий стан допомагає приймати обґрунтовані та оптимальні рішення.
- Моніторинг та контроль. Фінансовий аналіз дозволяє постійно відстежувати та контролювати фінансову діяльність підприємства. Це дає можливість вчасно реагувати на зміни, коригувати стратегії та уникати потенційних проблем.

Отже, діагностика фінансового стану є ключовим аспектом бізнес-аналізу, оскільки вона надає об'єктивну картину фінансової ситуації підприємства, що є важливим для розвитку стратегій та прийняття управлінських рішень[24].

Метою діагностики фінансового стану підприємства є оцінка фінансового здоров'я підприємства, визначення його здатності до виконання фінансових зобов'язань, а також виявлення можливих проблем та ризиків, що можуть виникнути в майбутньому. Для проведення діагностики використовуються різноманітні фінансові показники, які оцінюють фінансовий стан підприємства. Це можуть бути рентабельність, ліквідність, платоспроможність, оборотність активів, структура капіталу та інші. Діагностика фінансового стану включає в себе аналіз фінансової звітності підприємства, такої як баланс, звіт про прибуток та звіт про готовність грошей. Цей аналіз дозволяє виявити ключові показники фінансового стану. Також важливо зазначити, що для ефективної діагностики важливо використовувати норми та стандарти, які встановлені для конкретних галузей та видів діяльності. Наприклад, банки чи інші фінансові установи можуть мати свої вимоги до фінансового стану клієнтів. А для отримання об'єктивних результатів діагностики важливо проводити порівняльний аналіз. Це означає, що фінансовий стан підприємства оцінюється в порівнянні з аналогічними показниками інших підприємств чи галузей. Крім того, під час діагностики фінансового стану слід враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, які можуть впливати на фінансову ситуацію підприємства. Внутрішні фактори включають ефективність управління, якість активів тощо, а зовнішні - економічну кон'юнктуру, законодавство, конкуренцію тощо. Загалом, на основі результатів діагностики можна розробити прогнози щодо фінансового стану підприємства в майбутньому та визначити можливі шляхи для покращення цього стану. Тобто, діагностика фінансового стану підприємства допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення, виявляти проблеми та можливості, а також забезпечує підґрунтя для розробки стратегій розвитку. Теоретичні аспекти діагностики фінансового стану встановлюють фундаментальні засади для її практичного застосування та важливі для фінансового менеджменту підприємства.

Діагностика фінансового стану підприємства - це складний процес, який включає в себе декілька етапів і кроків. На рис. 1.1 наведено загальний алгоритм проведення діагностики фінансового стану підприємства як елемента бізнес-аналізу.

Збір необхідної інформації

- Отримання фінансової звітності підприємства (баланс, звіт про прибуток, звіт про готовність грошей).
- Збір додаткової інформації про діяльність підприємства та фактори, що можуть вплинути на його фінансовий стан (галузеві аналізи, макроекономічні показники тощо).

Аналіз фінансової звітності

- Визначення ключових фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, оборотність активів, структура капіталу і тощо.
- Порівняння цих показників з аналогічними показниками попередніх періодів, інших підприємств і нормативами галузі.
- Виявлення проблемних аспектів та тенденцій у фінансовій звітності.

Аналіз факторів середовища:

- Врахування зовнішніх факторів, які можуть вплинути на фінансовий стан підприємства, таких як економічна кон'юнктура, законодавство, конкуренція та інші.
- Визначення можливих загроз і можливостей, що виникають з зовнішнього середовища.

Оцінка платоспроможності:

- Визначення здатності підприємства вчасно погасити свої зобов'язання.
- Розрахунок показників платоспроможності, таких як поточне відношення, швидкість обороту запасів та інші.

Визначення фінансових проблем:

- Виявлення конкретних фінансових проблем, таких як дефіцитність капіталу, низька рентабельність, погане управління запасами тощо.

Розробка рекомендацій та стратегій:

- Розробка плану заходів та стратегій для вирішення виявлених фінансових проблем.
- Врахування рекомендацій щодо покращення фінансового стану та забезпечення платоспроможності.

Моніторинг та оновлення:

- Постійний моніторинг фінансового стану та внесення коректив у стратегії на основі нової інформації та змін в середовищі.

Підготовка аналітичного звіту:

- Підготовка звіту, який містить імплементацію діагностики фінансового стану підприємства, тобто виявлені проблеми, рекомендації та стратегії для поліпшення фінансового стану підприємства.

Рисунок 1.1 – Алгоритм проведення діагностики фінансового стану підприємства як елемента бізнес-аналізу

Джерело: розроблено автором на основі даних [37]

Цей алгоритм дозволяє систематично та послідовно проводити діагностику фінансового стану підприємства та розробляти стратегії для його покращення. Діагностика є важливим інструментом бізнес-аналізу, який допомагає менеджменту підприємства приймати обґрунтовані рішення та досягати фінансової стійкості.

Діагностика фінансового стану підприємства включає в себе аналіз різних фінансових показників, які допомагають оцінити фінансову стійкість, ефективність управління та загальну фінансову продуктивність підприємства[37]. До базових показників відносять:

- Прибутковість, яка визначається як відсоток чистого прибутку від загального доходу і вказує на ефективність господарської діяльності підприємства;
- Коефіцієнт поточної ліквідності – визначає, наскільки підприємство здатне погасити свої поточні зобов'язання за допомогою поточних активів;
- Коефіцієнт швидкої ліквідності – показник, який вимірює ліквідність підприємства без урахування запасів;
- Оборотність запасів вказує, наскільки швидко підприємство обертає свої запаси;
- Оборотність дебіторської заборгованості визначає, наскільки ефективно підприємство збирає гроші від своїх клієнтів;
- Платоспроможність загальна і платоспроможність поточна: Визначає, наскільки підприємство здатне погасити свої зобов'язання тощо[25].

Але на сьогодні компанії все частіше використовують також фінансові показники, які були прийняті зі світового досвіду, для оцінки стану підприємства. Основний фокус зосереджений на контролі витрат, рентабельності власного та інвестованого капіталу, а також на нормах прибутковості. Через постійні політичні та економічні нестабільності, більшість підприємств користуються позиковими коштами, тому використання такого показника як прибуток до сплати відсотків, податків, амортизації (EBITDA) дає можливість кредиторам оцінити здатність компанії залучати фінансування. Розрахунок показника EBITDA не є трудозатратним процесом - від чистого прибутку віднімаються фінансові доходи та додаються фінансові витрати, амортизація та податок на прибуток. [4] Основними

перевагами такого показника є: а) EBITDA показує, наскільки ефективно поточна операційна діяльність генерує грошовий потік. Він також показує, яка вартість цього грошового потоку; б) На відміну від коефіцієнта прибутковості, показник нейтральний до структури капіталу. Це знижує ризик факторів, на які впливають капіталовкладення та інші змінні фінансування. До недоліків відносять:

- Показник EBITDA ігнорує вартість боргу шляхом додавання податків і відсотків до прибутку. Його можна використовувати для маскуванню неправильного вибору та фінансових недоліків, що призведе до некоректного складання бюджету підприємства.
- Термін дії авторських прав і патентів з часом закінчується. Машини, інструменти та інші активи втрачають свою цінність і використання. EBITDA не враховує та не визнає ці витрати, тому при складанні бюджету не буде визначено гроші на заміну інструменту тощо.
- Показник EBITDA ігнорує або приховує фінансові навантаження під високі відсотки, що також може негативно вплинути на бюджет підприємства, де не буде цей фактор врахований.

Також, деякі експерти вважають, що EBITDA не враховує потребу компанії в інвестиціях в основні засоби, тому часто з ним розраховують і EBIT. EBIT не коригується на амортизацію та розраховується як:

$$\text{EBIT} = \text{Чистий прибуток} - \text{Фінансові доходи} + \text{Фінансові витрати} + \text{Податок на прибуток} \quad (1.1)$$

Детальний аналіз використання цих фінансових показників дозволить краще зрозуміти їх переваги в загальному контексті підприємницької діяльності. Визначимо основні переваги його використання. Деякі галузі потребують величезних інвестицій в основні фонди, щоб вони могли виробляти товари та послуги. Для фінансування ці інвестиційні компанії повинні залучити кредитні кошти. Компанії однієї галузі можуть залучати ці кошти залежно від своїх потреб. Таким чином, сума відсотків може відрізнятися від компанії до компанії - і щоб проаналізувати потенціал прибутку компанії, витрати на відсотки виключаються інвестором з операційного доходу. Показник EBIT є більш надійним джерелом

порівняння між різними компаніями, оскільки він не враховує вплив податкових ставок і процентних витрат, які можуть відрізнятися від компанії до компанії. Але, окрім переваг є і суттєвий недолік. Деякі компанії створюють величезну суму боргу через низьку продуктивність або низькі грошові потоки, що призводить до високих процентних витрат. Оскільки показник ЕВІТ не враховує вирахування процентних витрат, це збільшить прибуток цієї компанії і бюджет може бути розраховано неправильно.

Показник ROI (Return on investment) вітчизняні фахівці перекладають, як рентабельність інвестицій — це математична формула, яку інвестори можуть використовувати, щоб оцінити свої інвестиції та судити про ефективність певної інвестиції порівняно з іншими. Існує кілька методів розрахунку ROI. [4] Найбільш поширеним є:

$$\text{Рентабельність інвестицій} = \text{чистий прибуток} / \text{вартість інвестиції} * 100 \quad (1.2)$$

Інший можливий метод обчислення рентабельності інвестицій – це прибуток від інвестицій, поділений на базу інвестицій, або:

$$\text{ROI} = \text{прибуток від інвестицій} / \text{база інвестицій} \quad (1.3)$$

Існує багато інших способів обчислення рентабельності інвестицій, тому, обговорюючи або порівнюючи рентабельність інвестицій між відділами чи підприємствами, важливо уточнити, яке рівняння було використано для визначення відсотка. Кожне рівняння може вимірювати певний набір інвестицій. ROI показано у відсотках замість співвідношення для зручності розуміння. Переваги коефіцієнтів ROI включають наступне:

- Загалом легко розрахувати. Для завершення розрахунку потрібно кілька цифр, усі вони мають бути доступні у фінансових звітах або балансах.
- Вимірювання прибутковості. Рентабельність інвестицій пов'язана з чистим прибутком від інвестицій, здійснених у певну бізнес-одиницю. Це забезпечує кращий показник прибутковості компанії чи команди.

ROI є одним із найпоширеніших коефіцієнтів інвестицій і прибутковості, які використовуються сьогодні. Однак він має деякі недоліки. Серед них:

- Не враховує часовий проміжок. На перший погляд, вищий ROI виглядає як краща інвестиція. Але інвестиція, яка потребує 10 років, щоб забезпечити вищу рентабельність інвестицій, гірше в порівнянні з іншою інвестицією, якій потрібен, наприклад, лише один рік, щоб отримати трохи нижчу рентабельність інвестицій і не врахувати це у бюджеті підприємства.
- Менеджери можуть вибирати лише інвестиції з більшою рентабельністю. Деякі інвестиції з нижчою рентабельністю інвестицій все одно можуть збільшити вартість бізнесу. Але неоптимальний вибір може призвести до неправильного розподілу ресурсів у бюджеті.
- Неможливо врахувати нефінансові вигоди. Використовуючи рентабельність інвестицій для нових комп'ютерів як приклад, компанія може використовувати конкретні суми в доларах для розрахунку чистого прибутку та загальних витрат, щоб отримати рентабельність інвестицій. Однак, розрахувати цінність підвищення морального духу працівників у результаті отримання нових комп'ютерів важко. Тому, підприємства можуть розрахувати рентабельність інвестицій для таких нематеріальних вигод, позначивши ці розрахунки як м'яку рентабельність інвестицій, тоді як розрахунки, зроблені з матеріальними сумами в грошах, називають жорсткою рентабельністю інвестицій.

Та останнім важливим показником є ROE (Return on equity) — це показник фінансової ефективності, який розраховується шляхом ділення чистого прибутку на власний капітал. [15] Оскільки акціонерний капітал дорівнює активам компанії за вирахуванням боргу, ROE вважається прибутковістю чистих активів. ROE вважається показником прибутковості корпорації та її ефективності в отриманні прибутку. Чим вищий показник ROE, тим ефективніше компанія отримує прибуток і зростає за рахунок власного фінансування. ROE розраховується шляхом порівняння частки чистого прибутку з сумою акціонерного капіталу. Він розраховується як:

$$ROE = \text{чистий прибуток} / \text{акціонерний капітал} \quad (1.4)$$

Чистий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом і всіма витратами, включаючи відсотки та податки. Це найбільш консервативний показник

для аналізу компанії, оскільки він віднімає більше витрат, ніж інші показники прибутковості, такі як валовий дохід або операційний дохід. Хоча рентабельність капіталу можна легко обчислити шляхом ділення чистого прибутку на акціонерний капітал, метод, який називається декомпозицією Дюпона, може розбити розрахунок рентабельності капіталу на додаткові етапи. Існує дві версії аналізу DuPont. Перший - включає три кроки:

$$ROE = \text{НПМ} * \text{Оборот активів} * \text{Мультиплікатор власного капіталу} \quad (1.5)$$

де НПМ - Маржа чистого прибутку, показник ефективності операційної діяльності, Оборот активів - Міра ефективності використання активів, Мультиплікатор власного капіталу - Міра фінансового важеля.

Як альтернатива - п'ятиетапна версія така:

$$ROE = EBT / C * C / A * A / E * (1 - TR) \quad (1.6)$$

де EBT - Прибуток до оподаткування, C - Продажі, A - Активи, E - Власний капітал, TR - Ставка податку.

І три-, і п'ятиетапне рівняння забезпечують глибше розуміння рентабельності компанії, вивчаючи те, що змінюється в компанії, а не дивлячись на одне просте співвідношення, що може допомогти більш детально проаналізувати фінансовий стан підприємства та визначити напрямки його удосконалення. Також, моделі Дюпона дають зрозуміти рівень фінансової стійкості та ефективність управління у товариства.

Ця модель дозволяє більш детально проаналізувати різні аспекти фінансової діяльності підприємства, включаючи ефективність управління запасами, маржинальну рентабельність та загальну ефективність управління активами. Аналіз цих моделей дозволяє зрозуміти, як ефективно підприємство використовує свої ресурси та які аспекти фінансової діяльності потребують покращення для забезпечення стійкості та успішності у майбутньому.

Діагностика фінансового стану підприємства є невід'ємною частиною фінансового управління та забезпечення його фінансової стійкості. Вибір набору показників для аналізу фінансового стану підприємства може залежати від галузі, типу діяльності та конкретних цілей діагностики. Тому при вірному підборі показників та їх аналізу можна зрозуміти фінансовий стан підприємства,

імплементувати отримані результати, виявити проблеми та можливості підприємства, розробити стратегії для покращення фінансової стійкості та досягнення поставлених цілей.

1.3 Методи діагностики фінансової стійкості підприємства

Фінансова стабільність компанії має вирішальне значення для її довгострокової життєздатності та успіху. Це означає здатність компанії виконувати свої фінансові зобов'язання, залишатися прибутковою протягом тривалого періоду та долати непередбачені фінансові проблеми[18].

Існує кілька факторів, які впливають на фінансову стабільність компанії. По-перше, ліквідність компанії означає, наскільки легко вона здатна покрити свої короткострокові зобов'язання. Наявність достатньої кількості готівки та ліквідних активів має вирішальне значення для покриття поточних витрат, таких як заробітна плата, рахунки-фактури постачальників та операційні витрати, не покладаючись на короткострокові позики[22]. Крім того, важливим є коефіцієнт левериджу, тобто сума боргу відносно власного капіталу компанії впливає на її фінансову стабільність. Занадто велике кредитне плече може збільшити ризик і обмежити фінансову гнучкість, особливо якщо відсоткові ставки зростуть або компанія зазнає труднощів з погашенням своїх боргів. Також, рентабельність компанії є показником її здатності генерувати прибуток. Стабільний і постійний прибуток свідчить про те, що компанія працює ефективно і здатна виконувати свої фінансові зобов'язання. Висока прибутковість також важлива для залучення інвесторів і забезпечення капіталу для майбутнього зростання. А позитивний грошовий потік від операційної діяльності має вирішальне значення для фінансової стабільності компанії. Це дозволяє компанії здійснювати інвестиції, погашати борги та виплачувати дивіденди акціонерам, не покладаючись на зовнішнє фінансування. Широка клієнтська база, різноманітні пропозиції продуктів і географічна

диверсифікація можуть допомогти знизити ризики компанії та підвищити її фінансову стабільність. Зменшуючи залежність від окремих клієнтів або ринків, компанія може краще реагувати на зміни в економіці.

Щоб забезпечити фінансову стабільність бізнесу, необхідні розумне фінансове планування та управління. Це включає ефективне бюджетування, стратегії управління ризиками, оцінку інвестицій і чітку довгострокову бізнес-стратегію. Крім того, важливо регулярно переглядати фінансові звіти та вносити коригування, якщо це необхідно, щоб переконатися, що бізнес залишається на правильному шляху та може успішно подолати фінансові труднощі.

Аналіз фінансової стійкості підприємства є важливим етапом у процесі управління бізнесом, оскільки він дозволяє оцінити здатність підприємства витримати випробування економічної нестабільності та забезпечити сталість фінансового стану в довгостроковій перспективі[25]. Для проведення аналізу фінансової стійкості застосовуються різноманітні методи. Але майже всі ці методи включають в себе попередній детальний аналіз фінансових звітів підприємства, таких як баланс, звіт про прибутки та збитки, та звіт про грошові потоки. Це допомагає виявити ключові фінансові тенденції та проблеми, що можуть впливати на фінансову стійкість.

Аналіз показників фінансової стійкості включає в себе аналіз різноманітних фінансових показників, таких як коефіцієнт автономії, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт заборгованості та інші. Вони дозволяють оцінити фінансову стійкість підприємства з точки зору його здатності погашати зобов'язання та виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно.

Також підприємство може проаналізувати потоки грошових коштів, такий метод полягає в оцінці руху грошових коштів в межах підприємства, що дозволяє виявити його спроможність генерувати грошові потоки, необхідні для покриття поточних та майбутніх зобов'язань. При такому аналізі використовуються такі показники як:

- FCF (вільний грошовий потік) - вимірює вільний грошовий потік компанії протягом певного періоду. Він показує, скільки готівки залишилось і доступно

як кредиторам, так і інвесторам після того, як компанія витратила гроші на свої операційні витрати та інвестиції в капітал.

- Net cash flow (чистий грошовий потік) підприємства за звітний період розраховується як арифметична сума усіх грошових потоків від усіх видів діяльності. [4] Він дорівнює зміні грошових коштів та їх еквівалентів за означений період.
- Cash Outflows (відтік грошових коштів) - це сума грошових коштів, яку бізнес витрачає. [4] Коли відтік грошових коштів перевищує приплив грошових коштів, це призводить до негативного грошового потоку, що не є ідеальною ситуацією.
- Cash Inflows (приплив грошових коштів) - це сума грошових коштів, що надходить у ваш бізнес. [4] У випадку, коли приплив грошових коштів перевищує відтік грошових коштів, грошовий потік є позитивним. Приплив грошових коштів гарантує, що Ваш бізнес не збанкрутує і залишиться на плаву. Але хороший приплив грошових коштів не обов'язково означає, що ви отримаєте більший прибуток.
- Operating cash flow - Операційний грошовий потік (OCF) - це показник обсягу грошових коштів, що генеруються в результаті звичайної господарської діяльності компанії. [4] Операційний грошовий потік показує, чи може компанія генерувати достатній позитивний грошовий потік для підтримки та розвитку своєї діяльності, в іншому випадку їй може знадобитися зовнішнє фінансування для розширення капіталу.
- Investing cash flow (ICF). Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності - це один із розділів звіту про рух грошових коштів, який показує, скільки грошових коштів було отримано або витрачено від різних видів діяльності, пов'язаних з інвестиціями, за певний період. [4] Інвестиційна діяльність включає придбання фізичних активів, інвестиції в цінні папери або продаж цінних паперів чи активів. У всіх роках при достатньо значних надходженнях від фінансових інвестицій, відсотків та необоротних активів, витрачання виявилися більшими, тому інвестиційний є відмінним показником.

- Financing cash flow, тобто рух грошових коштів від фінансової діяльності - це розділ звіту про рух грошових коштів компанії, який показує чисті потоки грошових коштів, що використовуються для фінансування компанії. [4] Фінансова діяльність включає операції з борговими зобов'язаннями, акціонерним капіталом та дивідендами. Грошові потоки від фінансової діяльності дають інвесторам уявлення про фінансову стійкість компанії та про те, наскільки ефективно управляється структура капіталу компанії.

Крім того, існує порівняльний аналіз, який полягає в порівнянні фінансових показників підприємства з аналогічними показниками інших підприємств у тій же галузі чи ринковому сегменті. Це дозволяє встановити конкурентні переваги та недоліки в фінансовій стійкості.

Метод сценарного аналізу передбачає виявлення можливих сценаріїв розвитку подій та їхній вплив на фінансову стійкість підприємства. Він допомагає управлінцям оцінити ризики та прийняти оптимальні рішення для забезпечення стійкості в різних ситуаціях.

Дискримінантний аналіз використовується для прогнозування можливих фінансових проблем або банкрутства на основі статистичної обробки фінансових показників підприємства. Він дозволяє визначити рівень ризику та вжити вчасних заходів для запобігання фінансовим кризам.

Також існує аналіз чутливості, такий метод полягає в оцінці впливу змін у різних фінансових показниках на загальну фінансову стійкість підприємства. Це допомагає виявити ключові чинники, які можуть впливати на фінансову стабільність та розробити стратегії їхнього управління.

Далі, підприємство може використати метод сценаріїв стрес-тестування. Цей метод передбачає аналіз можливих негативних сценаріїв та їхній вплив на фінансову стійкість підприємства в умовах кризи чи несприятливих умов. Він дозволяє оцінити рівень ризику та підготуватися до можливих випадків економічної нестабільності.

Крім того, часто проводять портфельний аналіз, який допомагає визначити оптимальний склад активів та диверсифікувати ризики для забезпечення стабільності та зниження вразливості підприємства перед зовнішніми впливами.

Наведені вище методи використовуються спільно або окремо для оцінки фінансової стійкості підприємства і допомагають управлінцям приймати обґрунтовані рішення для підвищення його стійкості та стабільності. Вони допомагають не лише виявити потенційні проблеми та ризики, що загрожують фінансовій стійкості підприємства, але й розробити стратегії їхнього управління та мінімізувати їхні негативні наслідки. Використання цих методів є ключовим для ефективного управління фінансовою стійкістю підприємства та досягнення його стратегічних цілей.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АР СТАЛЬ»

2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ»

ТОВ «АР СТАЛЬ» - провідний виробник різних металевих профілів для будівництва, для виробництва металопластикових вікон, металевих броньованих дверей та інших конструкцій під ТМ «Метал-профіль». ТОВ «АР СТАЛЬ» входить до складу Промислової групи «Арсенал» - лідера українського ринку з виробництва виробів з тонколистової оцинкованої сталі, та починає свою історію з 1995 року, коли була заснована в Одесі, згідно з вимогами швидкозростаючого будівельного ринку України. До складу ПГ «Арсенал» входило 12 заводів по всій території України, що спеціалізуються на обробці тонколистової оцинкованої сталі та сталі з полімерним покриттям (м. Київ, м. Васильків, м. Одеса, м. Харків, м. Хмельницький, м. Суми, м. Херсон, м. Нова Каховка, м. Миколаїв, м. Запоріжжя та інші) та більше 70 філій, на сьогодні їх кількість скоротилась до 11 заводів та 40 філій. За час роботи в Україні підприємство придбало репутацію надійного партнера, що підтверджують налагоджені зв'язки зі споживачами кінцевої продукції та виробниками металу. З червня 2004 року ТОВ «АР СТАЛЬ» активно розвивається. За час існування компанії працівники встановили нові лінії і освоїли виробництво всіх видів металевих профілів потрібних на будівельному ринку України.

Товариство з обмеженою відповідальністю «АР СТАЛЬ», яке є приватною юридичною особою, знаходиться в Одеській області, розташоване у селищі Лиманка, р-н Овідіопольський, вул. Овідіопольська, ж/м Чорноморка-2, 1/1-1/6, за поштовим індексом 65037. Назва підприємства англійською є «AR STEEL LTD». Власником підприємства є Грачова Галина Миколаївна, а код ЄДРПОУ 40925451.

Дата реєстрації юридичної особи ТОВ «АР СТАЛЬ» - 31.10.2016. Підприємство має статутний капітал у розмірі 300 гривень. Підприємство не перебуває в процесі припинення, що свідчить про його стабільність та діяльність на ринку. Основним видом діяльності є КВЄД 25.50 Кування, пресування, штампування, профілювання; порошкова металургія. Також товариство має додаткові види діяльності, такі як:

24.33 Холодне штампування та гнуття,

25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій,

46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням,

47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах,

63.99 Надання інших інформаційних послуг.

Органи управління юридичної особи включають збори учасників і виконавчого директора. Збори учасників представляють колективний орган, що складається з усіх учасників підприємства або їх представників. Цей орган має на меті прийняття важливих рішень для підприємства, таких як затвердження статуту, внесення змін до установчих документів, прийняття стратегічних рішень та інше. Збори учасників можуть збиратися за необхідності або згідно з графіком, визначеним статутом підприємства.

Виконавчий директор є відповідальною особою за керівництво повсякденною діяльністю підприємства. Він відповідає за виконання рішень, ухвалених зборами учасників, та забезпечення виконання стратегічних цілей і завдань, визначених органами управління. Виконавчий директор призначається зборами учасників або згідно з положеннями статуту підприємства і зазвичай має широкий спектр повноважень, пов'язаних з управлінням підприємством.

Головною метою ТОВ «АР СТАЛЬ» є задоволення потреб будівельного ринку України високоякісними виробами з тонколистової сталі за доступними цінами та сприяння розвитку будівельного ринку України.

На сьогоднішній день «АР СТАЛЬ» пропонує види металевих профілів, як профілі для кріплення гіпсокартонних листів, комплектуючі для кріплення ГКС профілів, штукатурні профілі (маячкові) для штукатурки та шпаклювання, будівельні профілі для швидкозмонтованих будівель та споруд (ШМБ), холоднокатані швелери, куточки з металу товщиною до 2 мм, армуючі профілі для ПВХ вікон, спеціальні профілі на замовлення (для виробництва броньованих дверей, кріплення радіаторів, кріплення фасадних систем тощо), штрипси, гладкі листи та послуги з поздовжнього та поперечного нарізання металу, прокату профілів, послуги по доставці.

Організаційна структура підприємства включає різні підрозділи та посади, що спрямовані на ефективне управління та виробництво. На рис. 2.1 подано організаційну структуру ТОВ «АР СТАЛЬ».



Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «АР СТАЛЬ»

Джерело: розроблено автором

Директор має керівну роль і відповідає за загальне управління підприємством. Під його керівництвом працює комерційний директор, який відповідає за розвиток та ведення комерційної діяльності компанії. До складу команди комерційного директора входить комірник, який здійснює контроль за

складом товарів та матеріалів, а також вантажник, який займається вантаженням та розвантаженням.

Надалі, підпорядкованим директору є начальник цеха, який керує виробничим процесом у відповідному цеху. У цьому цеху також працюють майстер цеха, який забезпечує організацію роботи, та наладчик, який відповідає за обслуговування обладнання. До складу цього цеху також входять оператори, кранівник та вантажник.

Окрім цього, в організаційній структурі є головний бухгалтер та головний економіст, які відповідають за фінансовий та економічний аспекти діяльності підприємства. До команди головного економіста також входить економіст виробництва, який здійснює аналіз ефективності виробництва та контроль за економічними показниками. Також, у структурі підприємства є експерт з техніки безпеки, який відповідає за забезпечення безпеки на робочому місці та дотримання вимог законодавства з охорони праці, який підпорядковується директору.

Проведемо PEST-аналіз для підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ», результати представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – PEST-аналіз підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ»

Р (політичні фактори)	Σ балів	Е (економічні фактори)	Σ балів
Зміни у законодавстві та стандартах щодо будівельних матеріалів та безпеки виробництва	2	Зміни обмінних курсів впливає на вартість сировини та вартість виробництва	2
Через війну в країні підвищуються ризики для виробництва та персоналу	3	Економічна активність та споживчі витрати на будівельні матеріали впливають на попит	2
Торговельні відносини та економічна стабільність впливають на можливості експорту і імпорту сировини та готової продукції	2	Рівень нестабільності економіки країни	3
Зміна у податковій та митній політиці країни	2	Підвищення інфляції державної валюти	3
		Зміни на фондових ринках пов'язані з металургійною сферою	2
	9		12
S (соціальні фактори)	Σ балів	Т (технологічні фактори)	Σ балів
Зміни у вподобаннях та попиті споживачів на сучасні технології та дизайн у будівництві	1	Впровадження нових технологій у виробництво	2
Демографічні зміни в суспільстві країни	1	Використання цифрових рішень для управління виробництвом	3
Зміни на ринку праці	3	Набуття конкурентами технологічної переваги	2
		Зниження доступності до електроенергії (під час блекаутів)	2
	5		9

Джерело: розроблено автором

Такий аналіз допомагає підприємству краще зрозуміти зовнішнє середовище, щоб виявляти можливості та загрози для розроблення ефективної

стратегії введення бізнеса. Загалом, зовнішнє середовище має значущий вплив на діяльність компанії. Сприятливі політичні умови, економічна стабільність та соціокультурні тенденції можуть створити можливості для розвитку. Однак війна та нестабільність можуть створити виклики. Важливо вдосконалювати технологічний аспект бізнесу та враховувати соціокультурні та економічні тенденції для забезпечення сталого розвитку.

Також, проведемо SWOT-аналіз для підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ», результати представлені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – SWOT-аналіз підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ»

Внутрішнє середовище	S (сильні сторони)	W (слабкі сторони)
	Висока якість продукції Технологічна передовість Гнучкість в виробництві Ефективний ланцюг постачань Професійний персонал Сильна репутація Широка продуктова лінійка Ефективний маркетинг	Високі витрати виробництва Залежність від постачальників Обмежена географічна присутність Недостатня диференціація продукції Технічні труднощі Низька віддача на інвестиції Відсутність інновацій Проблеми з якістю Недостатня маркетингова стратегія
Зовнішнє середовище	О (можливості)	Т (загрози)
	Ринковий ріст будівельної галузі Розширення асортименту продукції Технологічні інновації Експортні можливості Співпраця з будівельними підприємствами Демографічні тенденції Підтримка від уряду Розвиток інфраструктури	Воєнний стан в країні Конкуренція на ринку Зміни в ринкових умовах Тарифні бар'єри та торговельні обмеження Зміни в технологічних стандартах Ризик змін у законодавстві Нестабільність цін на сировину Зміни в споживчому попиті Кризи сировинного ринку

Джерело: розроблено автором

На основі аналізу сильних сторін підприємства та можливостях зовнішнього середовища можна виокремити такі напрями подальшого розвитку:

1. Розробка нових типів металевих профілів для виготовлення конструкцій, що відповідають сучасним тенденціям та вимогам ринку.
2. Активний вхід на нові ринки та розширення експортних можливостей.
3. Співпраця з дилерами та партнерами на місцевих ринках для підвищення обсягів продажів.
4. Інвестиції в нові технології для підвищення ефективності та якості виробництва.
5. Впровадження автоматизації для зменшення витрат праці та підвищення продуктивності.

6. Розвиток стратегічних партнерств із будівельними фірмами для забезпечення стабільного обсягу замовлень.

7. Участь у проектах з архітекторами для створення унікальних та інноваційних конструкцій.

8. Створення ефективного інтернет-магазину та платформ для замовлень.

9. Використання цифрових маркетингових стратегій для залучення нових клієнтів та утримання існуючих.

10. Участь у виставках та заходах для демонстрації передових рішень та залучення уваги клієнтів.

На основі сильних сторін ТОВ «АР СТАЛЬ» та загроз зовнішнього середовища можна розробити такі дії:

1. Використання сильних сторін в виготовленні металевих профілів та конструкцій для розширення асортименту продукції.

2. Розробка нових продуктів, які відповідають вимогам ринку та можуть компенсувати можливі втрати в разі загроз.

3. Співпраця з науково-дослідними установами для отримання передових рішень та конкурентних переваг.

4. Активний вхід на регіональні та міжнародні ринки для диверсифікації ризиків та збільшення обсягів продажів.

5. Встановлення партнерств з іншими компаніями в галузі будівельних матеріалів та конструкцій.

6. Спільна розробка та виробництво продуктів для максимізації ринкового впливу.

7. Розробка стратегій для зменшення впливу потенційних загроз на виробництво та ринкову діяльність.

8. Систематичне оновлення планів управління ризиками відповідно до змін в зовнішньому середовищі.

9. Засилля маркетингових зусиль для підвищення визнання бренду та просування продукції на ринку.

10. Використання цифрових маркетингових інструментів для досягнення цільової аудиторії та залучення клієнтів.

Також проведемо аналіз слабких сторін підприємства та його можливостей, що дозволить запропонувати наступні вектори розвитку:

1. Аналіз і вдосконалення виробничих процесів для зменшення витрат праці та матеріалів.
2. Впровадження систем автоматизації для підвищення ефективності та якості виробництва.
3. Розробка стратегій забезпечення стабільності постачання сировини в умовах змінливого ринкового середовища.
4. Розгляд можливостей співпраці з різними постачальниками для різноманіття та зменшення ризиків.
5. Вдосконалення управління ланцюгом постачань для забезпечення своєчасного та ефективного отримання матеріалів.
6. Запровадження системи навчання та підвищення кваліфікації працівників для покращення їхніх навичок та відповідності новітнім технологіям.
7. Створення сильної маркетингової стратегії для просування високоякісної продукції на ринку.
8. Розвиток програм лояльності для залучення нових та утримання існуючих клієнтів.
9. Впровадження стандартів якості та сертифікацій для підвищення довіри споживачів.
10. Акцент на постійному контролі якості та вдосконаленні відповідно до змінних вимог ринку.

Останнім проаналізуємо найскладніший варіант для підприємства, тобто на основі його слабких сторін та загроз зовнішнього середовища розробимо можливі напрямки розвитку підприємства:

1. Впровадження нових технологій та автоматизації для оптимізації робочих процесів.

2. Розробка стратегії для співпраці з різними постачальниками для зменшення ризиків при перебоях в постачанні.
3. Співпраця з локальними виробниками для забезпечення сталості постачання сировини.
4. Запровадження програм підвищення кваліфікації та розвитку персоналу для забезпечення високого рівня фаховості.
5. Впровадження системи стимулювання та мотивації працівників.
6. Визначення ключових ризиків, пов'язаних із слабкими сторонами, і розробка планів управління цими ризиками.
7. Співпраця з експертами з управління ризиками для забезпечення високого рівня готовності.
8. Зосередження на підвищенні якості виготовлюваних продуктів та відповідності вимогам стандартів якості.
9. Впровадження систем контролю якості на всіх етапах виробництва.
10. Розробка іміджевої кампанії для підвищення відомості про бренд та позиціонування як надійного виробника.
11. Активне використання цифрових каналів для просування продукції та залучення нових клієнтів.

Отже, на підставі проведеного SWOT-аналізу можна зробити висновок, що підприємство має значний потенціал для розвитку та збереження конкурентоспроможності в галузі виготовлення металевих профілів. Сильні сторони, такі як висока якість продукції, широкий асортимент та стабільний ринок, надають підприємству певні переваги. Проте ідентифіковані слабкі сторони, такі як залежність від постачальників сировини, відсутність маркетингової стратегії та потреба в модернізації виробництва, вимагають уваги та вирішення. Важливим кроком може стати диверсифікація постачальників та впровадження ефективних маркетингових стратегій. Можливості розвитку, такі як ринковий ріст, інновації в галузі будівництва та глобальна експансія, відкривають перед підприємством перспективи для розширення та підвищення прибутковості. Загрози, зокрема конкуренція на ринку, можуть бути подолані шляхом розробки стратегій цінового

диференціювання та зосередження на вдосконаленні якості продукції. При цьому важливо постійно вдосконалювати виробництво, реагуючи на зміни в законодавстві та невпинно здійснювати управління ризиками.

Отже, загальною стратегією розвитку повинно бути активне використання сильних сторін та можливостей, враховуючи при цьому слабкі сторони та ефективно протидіючи загрозам. Постійний моніторинг зовнішнього середовища та гнучкість у прийнятті рішень дозволять підприємству успішно адаптуватися до змін та забезпечити стале та ефективне функціонування в галузі.

Аналіз за п'ятьма силами Портера для ТОВ «АР СТАЛЬ» показав, що всі сили мають незначний вплив на діяльність підприємства. Наприклад, при аналізі загрози появи продуктів-замінників, було охарактеризовано їх вплив на підприємство та запропоновано стратегію по зменшенню їх впливу. Тобто, якщо споживачі почнуть виявляти високий інтерес до продуктів, які мають високі енергоефективність або інші покращені характеристики, це може призвести до зменшення попиту на традиційні металеві конструкції. Або поява нових матеріалів, які можуть бути більш ефективними або легшими, може призвести до заміни металевих конструкцій альтернативними варіантами. Крім того, швидкі технологічні зміни можуть призвести до виникнення нових матеріалів або методів виготовлення конструкцій, що зможуть конкурувати з традиційними металевими виробами. А інші сегменти галузі будівельних матеріалів, такі як пластикові конструкції або інші інноваційні рішення, можуть стати конкурентами у ринковому сегменті, де діє дане підприємство.

Щоб впоратися з цією загрозою, підприємство може вжити такі дії, як інвестування у дослідження нових технологій та матеріалів для підвищення конкурентоспроможності чи призначення фахівців для вивчення ринкових тенденцій та адаптація виробництва до змін потреб споживачів. Крім того, співпраця з фірмами, які спеціалізуються на нових матеріалах або технологіях, може забезпечити доступ до інновацій та допомогти у збереженні конкурентного позиціонування. Також проведення маркетингових кампаній, щоб наголосити

переваги традиційних металевих конструкцій та обізнаність споживачів про їхню довговічність та надійність.

Отже, наведені дії можуть допомогти підприємству зберегти свою конкурентоспроможність та забезпечити стабільність у змінних умовах ринку будівельних матеріалів.

А аналіз загрози появи нових гравців показав, що нові гравці можуть мати достатні ресурси для входження на ринок, і це може призвести до зростання конкуренції та зниження цін на продукцію. Крім того, нові гравці впроваджують більш ефективні технології виробництва або пропонують інноваційні продукти, це може позначитися на конкурентоспроможності підприємства. Також варто зазначити, що нові гравці можуть конкурувати, виробляючи продукцію з високим ступенем якості та будуючи свої бренди, що може привести до зсувів на ринку та втрати частки ринку для існуючих учасників.

Та важливість відповідності стандартам та наявність сертифікації може зменшити бар'єри для нових гравців, що може вплинути на рівень конкуренції. Також, нові гравці можуть використовувати стратегії цінової конкуренції, надаючи знижки або інші привабливі умови для залучення клієнтів.

Для запобігання цій загрозі підприємство має постійно вдосконалювати якість та характеристики продукції, а також впроваджувати нові технології. Також можливе створення та збереження постійних клієнтів шляхом надання якісного обслуговування та підтримки. А активне будівництво бренду та підтримка репутації можуть допомогти утримати позиції на ринку. Запроваджуючи гнучкість в ціновій політиці, враховуючи можливі стратегії нових гравців та зберегти високі стандарти якості та відповідність сертифікаційним вимогам теж буде сприяти утриманню позиції на ринку.

Підприємство повинно постійно вивчати ринкові тенденції, реагувати на зміни в своєму сегменті та стратегічно вирішувати питання конкуренції, щоб забезпечити сталість та стабільність свого бізнесу.

Також, проведемо аналіз ринкової влади постачальників. Через обмежену кількість постачальників на ринку матеріалів чи компонентів, підвищується

ринкова влада цих постачальників. Крім того, підприємство використовує унікальні матеріали або компоненти, які важко замінити, це може збільшити ринкову владу постачальників. Також постачальники можуть легко виробляти продукцію, яка відповідає специфічним вимогам підприємства, це може зменшити ринкову владу підприємства. Крім того, вартість або складність заміни постачальника велика, це може збільшити ринкову владу постачальника. А наявність інших потенційних постачальників може зменшити ринкову владу конкретного постачальника.

Для запобігання негативних факторів впливу ринкової влади постачальників підприємство може вживати наступні стратегії, як розробка відносин з різними постачальниками для зменшення залежності від конкретних постачальників. А укладання довгострокових угод чи контрактів може забезпечити стабільність цін та постачань сировини. Для зменшення залежності від постачальників потрібно постійно досліджувати можливості заміни або власного виробництва компонентів. Крім того, активна комунікація та спільна робота з постачальниками може сприяти побудові взаємовигідних стосунків.

Отже, врахування та ефективне управління ринковою владою постачальників є важливою частиною стратегії підприємства, спрямованої на забезпечення сталості постачань та оптимізацію вартості виробництва.

Аналіз ринкової влади споживачів показав, що існує велика кількість різноманітних покупців, що знижує їхню ринкову владу, оскільки підприємство може звертатися до різних сегментів ринку. Крім того, продукція підприємства є унікальною та володіє особливими характеристиками, це зменшує ринкову владу споживачів. Але споживачі можуть легко перейти до інших продуктів або виробників, це збільшує їхню ринкову владу. Споживачі добре інформовані та мають можливість порівняти продукцію, це може підвищити їхню ринкову владу.

Наслідків від ринкової влади споживачів можна уникнути завдяки забезпеченню високої якості продукції та надання ефективного обслуговування, що може підвищити лояльність споживачів. Або здійснення ефективних маркетингових кампаній для виділення унікальних характеристик продукції та

створення позитивного образу бренду. Крім того можлива розробка конкурентоспроможних цін та пропозицій для збереження і залучення нових клієнтів. Або вдосконалення послуги та взаємодії з клієнтами для задоволення їхніх потреб та збільшення лояльності. Також, постійний розвиток нових продуктів та вдосконалення існуючих може зробити продукцію більш привабливою для споживачів.

Аналіз ринкової влади споживачів є важливим етапом стратегічного управління та допомагає підприємству зрозуміти, як ефективно взаємодіяти зі своїми клієнтами та утримувати їхню лояльність в конкурентному середовищі.

Останнім проаналізуємо рівень конкурентної боротьби. На ринку існує середня кількість конкурентів, це може призвести до високого рівня конкурентної боротьби, оскільки всі підприємства прагнуть привертати увагу споживачів. Деяка продукція підприємства є унікальною та відрізняється за якісними характеристиками, це може знизити пряму конкуренцію, але може також підвищити інші форми конкуренції. Аналіз цінової політики конкурентів допомагає зрозуміти, чи існує тиск на ціни та як підприємство може реагувати на цей тиск. А аналіз прибутковості галузі допомагає зрозуміти, наскільки ефективно підприємство може конкурувати в умовах ринкової конкуренції. Вивчення стратегій конкурентів, їхніх маркетингових підходів та інновацій може допомогти визначити можливості для вдосконалення власних стратегій.

Стратегії для ефективного управління конкурентною боротьбою:

- Створення унікальних характеристик продукції, які відрізняються від конкурентів;
- Розробка ефективної цінової політики, яка може забезпечити конкурентоспроможність і прибутковість;
- Постійне вдосконалення продукції та впровадження нових технологій;
- Активні маркетингові кампанії для збільшення пізнаваності бренду та привертання уваги споживачів;
- Спостереження за ринковими тенденціями та готовність швидко реагувати на зміни в умовах конкуренції.

Підприємство повинно стежити за конкурентною ситуацією на ринку, реагувати на зміни та розвивати стратегії, спрямовані на забезпечення стійкості та успішної конкуренції в своєму сегменті.

Отже, з проведеного аналізу п'яти сил Портера можна зробити висновок, що загроза появи продуктів-замінників та нових гравців вимагає від підприємства постійного вдосконалення та інновацій, тому рекомендується активно слідкувати за ринковими тенденціями і швидко реагувати. На рівні постачальників, важливо диверсифікувати джерела постачання та укладати довгострокові угоди. Зменшення впливу постачальників допоможе уникнути можливих труднощів. Влада споживачів може бути зміцненою через високу якість та ефективний маркетинг. Продовження зусиль у цих напрямках допоможе підтримати лояльність клієнтів. Щодо конкурентної боротьби, стратегії диференціації, цінової гнучкості та інновацій допоможуть забезпечити конкурентоспроможність. Важливо реагувати на зміни в ринковій ситуації та швидко адаптуватися. Всі ці кроки допоможуть підприємству утримати свою позицію на ринку та досягти стабільного росту в умовах конкурентного середовища.

Отже, ТОВ «АР СТАЛЬ» - це підприємство, що спеціалізується на виробництві металевих профілів та конструкцій для будівельної галузі. Засноване з метою відповіді на попит ринку та забезпечення якісних та інноваційних рішень у галузі будівництва. Підприємство активно розвивається шляхом розробки нових типів продукції, інвестицій у нові технології, розширення експортних можливостей та партнерства з ключовими учасниками ринку. «АР СТАЛЬ» визначається своїми сильними сторонами, такими як інноваційний підхід до виробництва, широке партнерство та використання цифрових маркетингових стратегій. Загалом, підприємство демонструє потенціал для стабільного росту та успішного ведення бізнесу в сфері будівельних матеріалів.

2.2 Діагностика фінансового стану підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ»

Перейдемо до діагностики фінансового стану підприємства, яка базується на розгляді фінансових звітів, які включають баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про зміни власного капіталу та звіт про грошові потоки. Було проведено аналіз діяльності підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ» з метою оцінки його фінансового стану, ефективності управління, конкурентоспроможності та стратегічного розвитку. Аналітична оцінка є важливим інструментом для розуміння поточного стану підприємства та виявлення ключових аспектів, які впливають на його успішність. Розглянемо різноманітні показники та фактори, які відображають рівень ефективності та конкурентоспроможності «АР СТАЛЬ», що допоможе зробити об'єктивну оцінку його діяльності та визначити можливі напрямки для подальшого розвитку.

Розглянемо структуру активів та пасивів підприємства, розраховані показники подані у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Структура активів та пасивів ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2021-2022 рр.

Показники	Абсолютні величини, грн		Частка у загальній величині, %		Зміни	
	2021 р.	2022 р.	2021 р.	2022 р.	Абсолютні, грн	Відносні, %
Активи						
Необоротні активи	0	0	0	0	0	0
Оборотні активи	2874608	1345966	100	100	-1528642	-53,2
Пасиви						
Власний капітал	981668	985410	34,1	73,2	+3742	+0,38
Короткострокові зобов'язання	1888116	360069	65,7	26,7	-1528047	-80,93
Довгострокові зобов'язання	4824	487	0,2	0,1	-4337	-89,9
Разом	2874608	1345966	100	100	-	-

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Оборотні активи значно зменшилися з 2 874 608 грн у 2021 році до 1 345 966 грн у 2022 році. Відносна зміна склала -53.2%, що вказує на значне зменшення оборотних активів. Власний капітал підвищився з 981 668 грн у 2021 році до 985 410 грн у 2022 році. Однак, його частка у загальній величині збільшилася з 34.1% до 73.2%. Короткострокові зобов'язання суттєво зменшилися з 1 888 116 грн у 2021

році до 360 069 грн у 2022 році. Це призвело до зниження їх частки у загальній величині з 65.7% до 26.7%. Відносна зміна склала -80.93%, що свідчить про погашення короткострокових зобов'язань. Довгострокові зобов'язання також зменшилися з 4 824 грн у 2021 році до 487 грн у 2022 році, що призвело до зниження їх частки у загальній величині з 0.2% до 0.1%. Відносна зміна склала -89.9%, що вказує на зменшення обсягу довгострокових зобов'язань. Варто зазначити, що у підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ» немає основних виробничих фондів, що пов'язано з орендою необхідного обладнання та цеху у іншого підприємства ТОВ «Арсенал Центр», до промислової групи якого входить досліджуване товариство. Підприємство має довгострокові договори про оренду, за якими орендний платіж за цех є сталим. А розмір орендної плати за обладнання прямопропорційно залежить від кількості вироблених та проданих товарів, а також за ним товариство захищене від значних коливань валютного курсу.

Отже, загальна тенденція показує зниження оборотних активів та короткострокових зобов'язань, що вказує на потенційні проблеми з ліквідністю. У той же час, збільшення власного капіталу дозволяє зберегти фінансову стійкість підприємства, а зменшення довгострокових зобов'язань сприяє зниженню фінансових ризиків.

Для того щоб зрозуміти дійсний фінансовий стан підприємства потрібно дослідити ще його доходи та витрати, які представлені у табл. 2.4 та табл 2.5.

Таблиця 2.4 – Структура доходів ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	грн	%	грн	%	грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції	17 945 429	97,3	5 252 101	93	1 865 468	94,2
Інші операційні доходи	19 340	0,1	34 986	0,6	15 802	0,8
Інші фінансові доходи	472 012	2,6	359 821	6,4	98 463	5
Інші доходи	0	0	0	0	0	0
ДОХОДИ	18 436 781	100	5 646 908	100	1 979 733	100

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

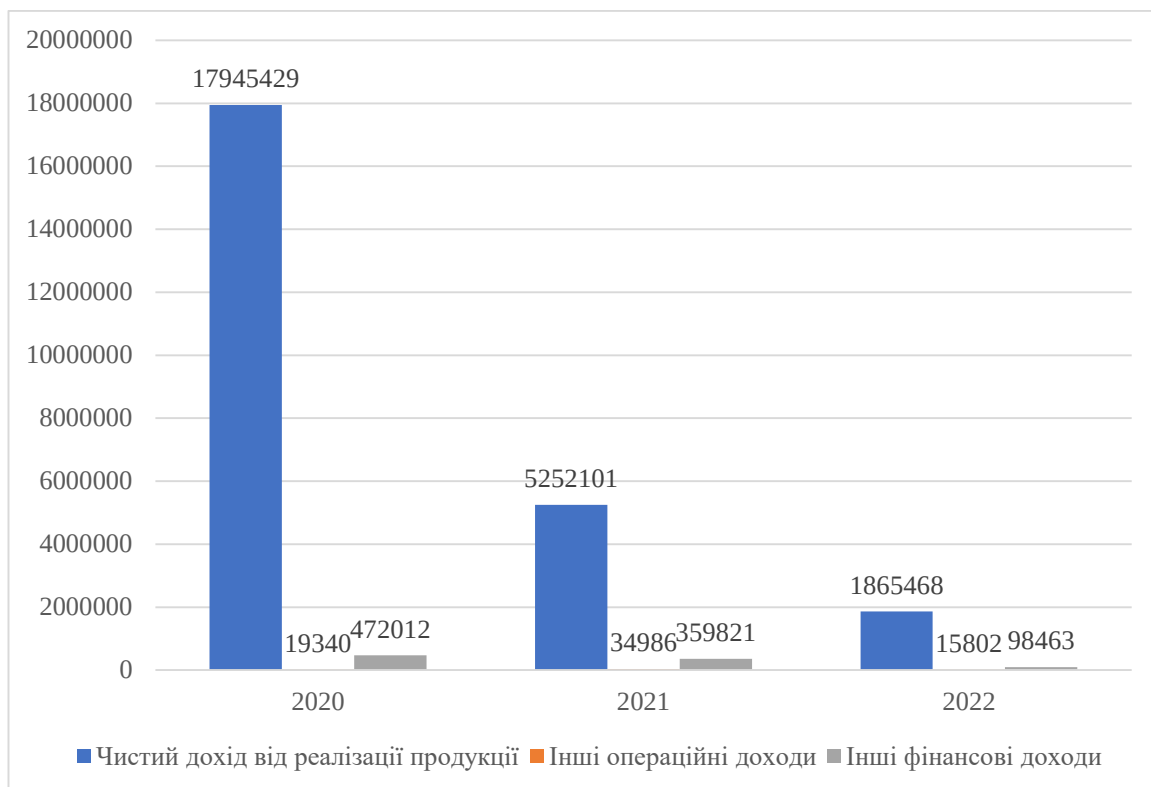


Рисунок 2.2 – Структура доходів ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр., грн

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Таблиця 2.5 – Структура витрат ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	грн	%	грн	%	грн	%
Собівартість реалізованої продукції	17 385 010	93,5	4 208 947	86,2	1 432 384	72,5
Адміністративні витрати	1 071 285	5,8	508 084	10,4	509 208	25,8
Витрати на збут	50 571	0,3	24 454	0,5	25 400	1,3
Інші операційні витрати	81 560	0,4	5 797	0,1	8 170	0,4
Фінансові витрати	0	0	0	0	0	0
Інші витрати	0	0	0	0	0	0
Витрати з податку на прибуток	0	0	134 638	2,8	828	0
ВИТРАТИ	18 588 426	100	4 881 920	100	1 975 990	100

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

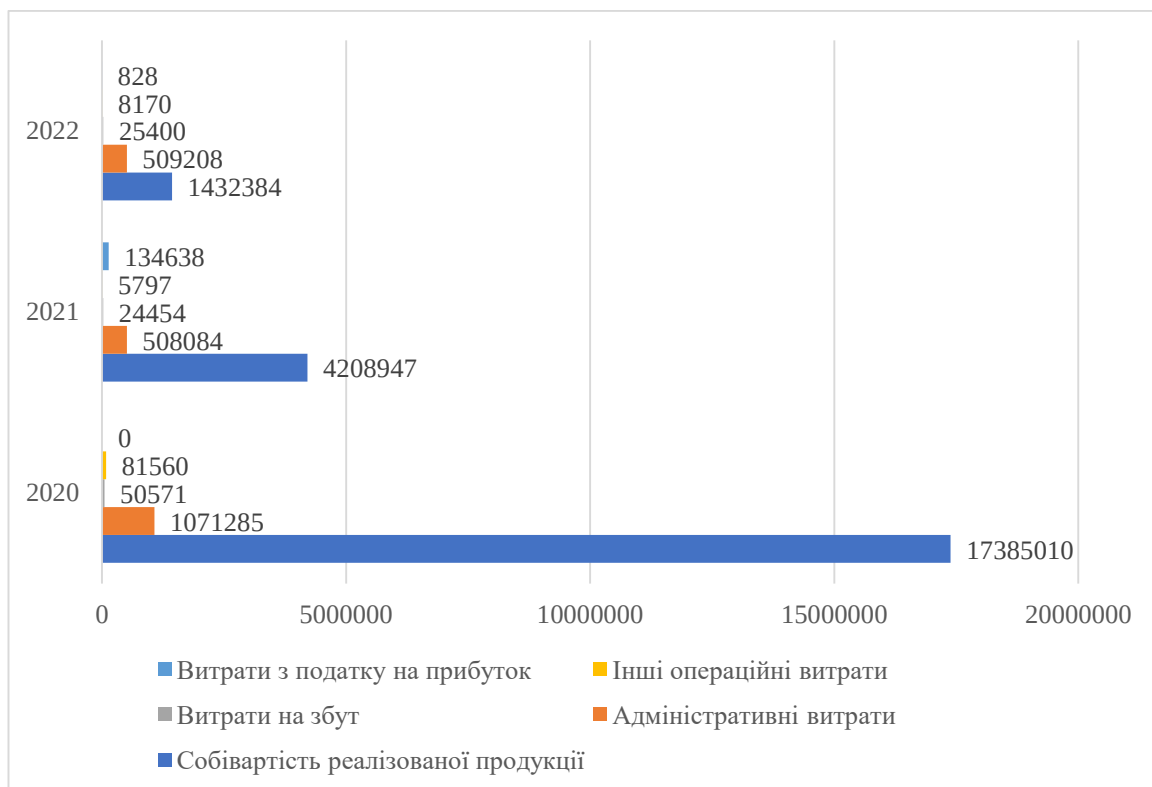


Рисунок 2.3 – Структура витрат ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр., грн

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

За аналізований період 2020-2022 років можна спостерігати, що чистий дохід від реалізації продукції відчутно зменшився з 17 945 429 грн у 2020 році до 1 865 468 грн у 2022 році. Темпи зміни за цей період склали -70.7%. Це свідчить про значне зменшення обсягів виробництва і проблеми у збуті, що пов'язано з зменшенням попиту через війну. Інші операційні доходи та інші фінансові доходи також зазнали певного зменшення, але в меншій мірі, ніж чистий дохід від реалізації продукції. Собівартість реалізованої продукції значно зменшилася у 2022 році порівняно з 2020 роком. Це сталося в результаті оптимізації виробничих процесів для зменшення збитку на підприємстві. Адміністративні витрати та витрати на збут показали певне збільшення протягом розглянутого періоду, що пов'язано зі збільшенням витрат на управління та маркетинг. Загальні витрати з податку на прибуток значно зменшилися в 2022 році порівняно з попередніми роками через зменшення обсягу виробництва.

Загалом, можна зазначити, що підприємство стикається з викликами щодо зменшення обсягів виробництва та збільшення витрат на адміністративні та інші

операційні витрати. Також варто шукати шляхи для покращення ефективності виробництва та збуту.

Далі розрахуємо показники необхідні для розрахунку доходності капіталу в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники для розрахунку доходності капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» у 2020 – 2022 рр., грн

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Виручка від реалізації продукції	17 945 429	5 252 101	1 865 468
2. Чистий прибуток	0	764 988	3 743
3. Середньорічний капітал за балансовою вартістю	8970430,7	4696996,94	2110287,14
4. Середньорічний оборотний капітал	8970431	4696997	2110287
5. Середньорічний виробничий капітал за балансовою вартістю	222909	28039	8142
6. Середньорічний власний капітал	292504	599175	983539
7. Середньорічна дебіторська заборгованість	4058961,97	1426569,85	801040,83
8. Середньорічний операційний капітал	245984	56078	16285

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

На основі показників з табл. 2.6. розрахуємо продуктивність, дохідність та оборотність капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ», результати наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники продуктивності, дохідності та оборотності капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» у 2020 – 2022 рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Продуктивність, грн./грн:			
капіталу	2,00	1,12	0,88
виробничого капіталу	80,506	187,313	229,109
операційного капіталу	72,954	93,657	114,554
Швидкість обороту, днів:			
оборотного капіталу	182	326	413
виробничого капіталу	4,53	1,95	1,59
власного капіталу	6	42	192
дебіторської заборгованості	83	99	157
Дохідність на 1 грн.:			
операційного капіталу	0	13,64142	0,22985
оборотного капіталу	0	0,16287	0,00177
виробничого капіталу	0	27,28285	0,45970
власного капіталу	0	1,27674	0,00381

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

На основі аналізу показників доходності та оборотності капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» за період 2020-2022 років можна зробити нижченаведені висновки. Коефіцієнт продуктивності капіталу показує зменшення з 2,00 в 2020 році до 0,88 в 2022 році, що вказує на менш ефективне використання загального капіталу для

генерації прибутку. А коефіцієнт чистого прибутку у розрахунку на 1 грн капіталу зменшується з 0,16 в 2021 році до 0,002 в 2022 році, що свідчить про погіршення ефективності генерації прибутку від кожного гривні капіталу. Крім того, загальна швидкість обороту активів збільшилася з 182 днів в 2020 році до 413 днів в 2022 році, що свідчить про те, що активи стали обертатися повільніше через пандемію та війну в ті роки. А зростання швидкості обороту власного капіталу з 6 днів у 2020 році до 192 днів у 2022 році вказує на збільшення часу, необхідного для повернення власного капіталу. У 2022 році порівняно з 2021 роком за рахунок зниження виручки від реалізації продукції, продуктивність активів збільшилась на 20,9 грн/грн. У 2022 році порівняно з 2021 роком за рахунок зниження виручки від реалізації у 8 разів, потреба в оборотних активах зменшилась приблизно на 3 млн. грн. У 2022 році порівняно з 2021 роком за рахунок зниження коефіцієнта оборотності оборотного капіталу на 55%, потреба в оборотних активах зросла на майже 442 тис. грн.

Наступними показниками для аналізу фінансового стану підприємства було обрано ідентифікацію капіталу, результати якого подано в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники ідентифікації капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» у 2020 – 2022 рр., грн

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Капітал за балансовою вартістю	6519386	2874608	1345966
2. Оборотний капітал	6519386	2874608	1345966
у тому числі			
оборотні фонди	46150,6	9927,67	6356,91
фонди обігу	6473235	2864681	1339609
3. Матеріальний оборотний капітал	92301,3	19855,3	12713,8
4. Виробничий капітал за балансовою вартістю	46150,6	9927,67	6356,91
5. Власний капітал	216682	981 668	985 410
6. Позиковий капітал	6302704	1892940	360555
у тому числі			
Довгостроковий	177	3545,42	4823,69
Короткостроковий	6299159	1888116	360069
7. Перманентний капітал	220227	986492	985897

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

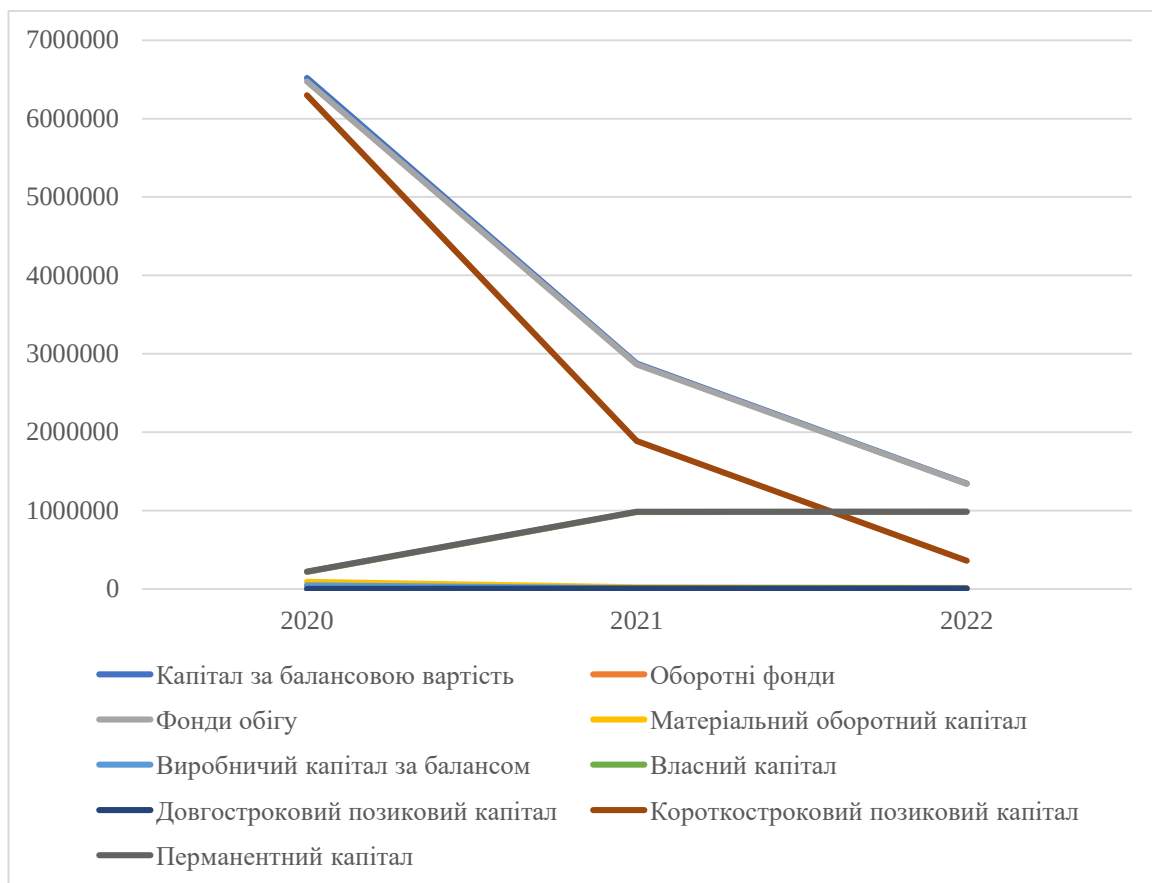


Рисунок 2.4 – Графік показників ідентифікації капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр., грн

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Капітал за балансовою вартістю зменшився з 6 519 386 грн. в 2020 році до 1 345 966 грн. в 2022 році, що свідчить про зміни в структурі та розподілі ресурсів. Показник матеріального оборотного капіталу зменшився з 46 150.6 грн. в 2020 році до 6 356.91 грн. в 2022 році, що свідчить про оптимізацію витрат та управління оборотним капіталом. А власний капітал зріс з 216 682 грн. в 2020 році до 985 410 грн. в 2022 році, що є позитивним сигналом стосовно фінансової стійкості та можливості покриття зобов'язань власними ресурсами. Крім того, позиковий капітал, який включає довгострокові та короткострокові позики, зменшився з 6 302 704 грн. в 2020 році до 360 555 грн. в 2022 році, що свідчить про стратегічний підхід до фінансового управління та можливу оптимізацію боргового навантаження. А перманентний капітал залишається стабільним протягом усього періоду, тобто обсяг власних ресурсів постійний.

Отже, аналіз показників ідентифікації капіталу свідчить про певні зміни у структурі та динаміці ресурсів ТОВ «АР СТАЛЬ», зниження яких, в основному, пов'язано з початком війни у 2022 році.

Розрахуємо показники ефективності формування капіталу «АР СТАЛЬ», а результати подано в вигляді табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники ефективності формування капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» у 2020 – 2022 рр.

Показники	Алгоритм розрахунку	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Коефіцієнт автономії	Власний капітал/активи	0,03	0,34	0,73
2. Коефіцієнт перманентного капіталу	Прибуток до оподаткування/(вартість вл. капіталу+ вартість довгостр. зобов.)	0,03	0,34	0,73
3. Коефіцієнт структури капіталу	Зобов'язання/власний капітал	29,09	1,93	0,37
4. Коефіцієнт фінансової стабільності	Власні кошти/позикові кошти	0,03	0,52	2,73
5. Власні оборотні кошти, грн	Власні оборотні кошти	216682	981668	985410
6. Чисті оборотні кошти, грн	Чисті оборотні кошти	220227	986492	985897
7. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Власні оборотні кошти/запаси	0,03	0,34	0,73
8. Коефіцієнт маневреності власних коштів	(Власні оборотні засоби-поточні зобов.)/власний капітал	1,00	1,00	1,00

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

З проведеного аналізу показників ефективності формування структури капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» за період 2020-2022 років можна зробити такі висновки. Значне зростання коефіцієнта автономії та коефіцієнта перманентного капіталу (від 0,03 у 2020 році до 0,73 у 2022 році) свідчить про збільшення ролі власних коштів у структурі капіталу та підвищення фінансової стійкості підприємства. Крім того, значення коефіцієнта структури капіталу знизилося з 29,09 у 2020 році до 0,37 у 2022 році, що свідчить про стратегічні зміни в структурі фінансування підприємства, за інформацією директора, спрямовані на оптимізацію заборгованості. А різке зростання коефіцієнта фінансової стабільності з 0,03 у 2020 році до 2,73 у 2022 році, вказує на покращення фінансової стійкості та здатності підприємства вирішувати свої фінансові зобов'язання. Збільшення власних та чистих оборотних коштів вказує на ефективне управління оборотним капіталом та готовність підприємства до вирішення поточних фінансових завдань. А значення показника маневреності власних коштів залишається на рівні 1 протягом усього

аналізованого періоду, що свідчить про високий рівень гнучкості та ефективного управління власними ресурсами.

У цілому, показники ефективності формування структури капіталу ТОВ «АР СТАЛЬ» свідчать про позитивні зміни у фінансовому стані підприємства та його здатності до самостійного фінансування. Проте, рекомендую подальше спостереження за динамікою та врахування змін у стратегії управління капіталом для забезпечення стійкого розвитку.

Крім того, складемо баланс ліквідності товариства у 2020-2022 роках, результати наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Баланс ліквідності ТОВ «АР СТАЛЬ» у 2020 – 2022 рр.

Активи				Пасиви			
Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Найбільш ліквідні активи А1, грн.	4655224	1406580	1133231	5. Найбільш термінові зобов'язання П1, грн.	16911	149917	6978
2. Середньоліквідні активи А2, грн.	1406154	1447155	155012	6. Короткострокові пасиви П2, грн.	6197601	1738199	342867
3. Активи повільної реалізації, А3, грн.	458007	20874	57723	7. Довгострокові кредити і позики П3, грн.	3545	4824	487
4. Активи, що важко реалізуються А4, грн.	0	0	0	8. Постійні пасиви, П4, грн.	216682	981 668	985 410

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Аналіз показників балансу ліквідності ТОВ «АР СТАЛЬ» за період 2020-2022 років вказує на деякі тенденції та можливі проблеми, наприклад, зменшення найбільш ліквідних активів з 2020 року до 2022 року на суттєву суму (від 4 655 224,4 до 1 133 231 грн.) вказує на можливі проблеми управління оборотним капіталом чи ефективністю реалізації активів. Значне від'ємне значення середньоліквідних активів в 2020 та 2021 роках вказує на те, що короткострокові зобов'язання перевищують середньоліквідні активи, що можливо покладено на фінансовий дисбаланс. А поступове збільшення активів повільної реалізації вказує на можливі труднощі у продажу частини активів, що вимагає уваги та удосконалення стратегії управління запасами чи реалізації. Але зменшення

короткострокових пасивів з 2020 до 2022 року є позитивним сигналом, але велика різниця між середньоліквідними активами та короткостроковими зобов'язаннями викликає обґрунтовані питання стосовно ліквідності. А зростання постійних пасивів від 2020 до 2022 року свідчать про потребу у додатковому довгостроковому фінансуванні, що варто врахувати при формуванні стратегії управління капіталом.

У великій мірі важливо звернути увагу на управління ліквідністю, оптимізацію активів та пасивів, а також розглянути можливості для покращення ефективності управління фінансовими ресурсами. Збалансований підхід до управління активами та зобов'язаннями допомагає забезпечити стабільну фінансову ситуацію підприємства.

Також розрахуємо показники ліквідності у табл. 2.11, яка подана нижче.

Таблиця 2.11 – Показники ліквідності ТОВ «АР СТАЛЬ» у 2020 – 2022 рр.

Показники	Алгоритм розрахунку	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Гроші/ Поточ. зобов.+ доходи майбутніх періодів	0,74	0,74	3,15
2. Проміжний коефіцієнт ліквідності	(Оборотні активи-запаси)/поточ.зобов.	0,96	1,51	3,58
3. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	Оборотні активи/поточні зобов'язання	1,03	1,52	3,74
4. Коефіцієнт загальної платоспроможності	Оборотні активи/короткострокові зобов'язання	1,03	1,52	3,73

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

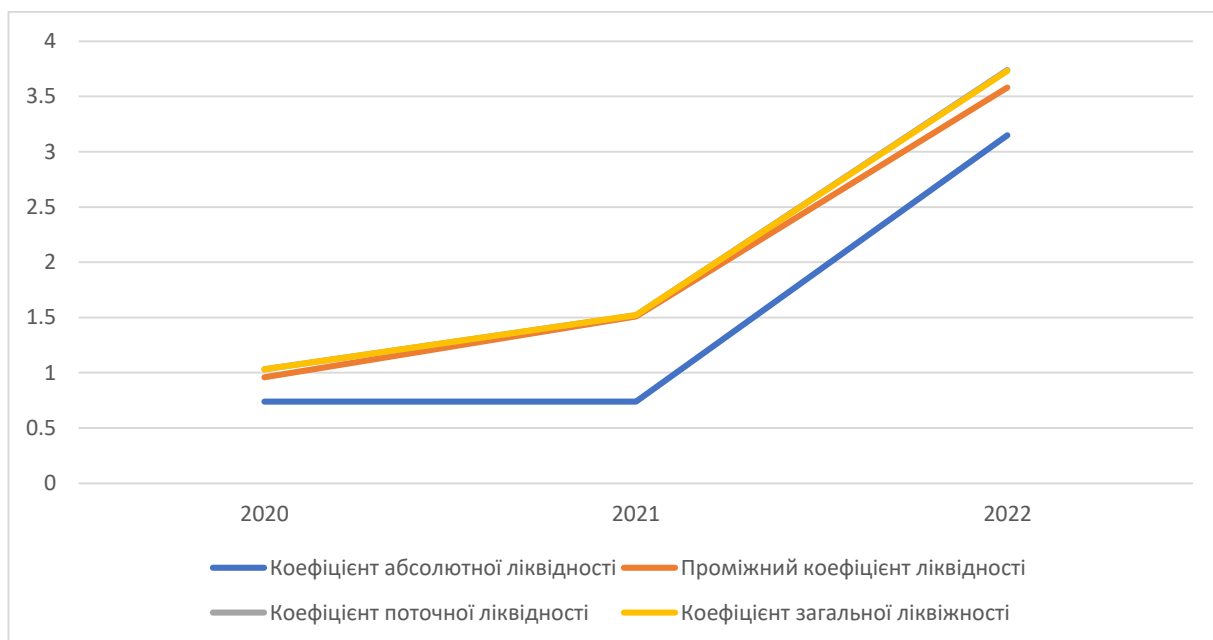


Рисунок 2.5 – Графік показників ліквідності ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

На підставі аналізу показників ліквідності ТОВ «АР СТАЛЬ» за період 2020-2022 років можна зробити наступні висновки. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності зростає з 0,74 в 2020 році до 3,15 в 2022 році, що свідчить про збільшення готівкових та еквівалентів готівки, що є позитивним сигналом для підприємства. Значення проміжного коефіцієнта ліквідності також демонструє позитивну динаміку, збільшуючись з 0,96 в 2020 році до 3,58 в 2022 році, що вказує на ефективне використання середньострокових активів для вирішення короткострокових зобов'язань. Крім того, значення коефіцієнта поточної ліквідності зростає з 1,03 в 2020 році до 3,74 в 2022 році, а це вказує на здатність підприємства виконати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. А загальній тенденції підприємства до платоспроможності позначаються зростанням цього показника з 1,03 в 2020 році до 3,73 в 2022 році, що свідчить про загально позитивний фінансовий стан компанії.

Отже, аналіз показників ліквідності свідчить про позитивний тренд та ефективне управління фінансовими ресурсами ТОВ «АР СТАЛЬ». Підприємство виявляється здатним вчасно виконувати свої зобов'язання та має достатні ліквідні активи для забезпечення своєї платоспроможності.

Для того щоб оцінити всеціло фінансовий стан ТОВ «АР СТАЛЬ», були проведені розрахунки за показником ЕВІТ, результати подані у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Розрахунок показника ЕВІТ для ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр., грн

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Виручка	17 945 429	5 252 101	1 865 468
Валовий прибуток	560 419	1 043 154	433 084
Прибуток (збиток) до оподаткування	151 645	899 626	4 571
Дебіторська заборгованість	4 058 962	1 426 570	801 041
Запаси	1 025 623	239 440	39 298
Інші оборотні активи	0	0	0
Основні засоби	0	0	0
Інші необоротні активи	0	0	0
Позиковий капітал	8 577 254	3 967 900	1 040 534
Власний капітал	292 504	599 175	983 539
Безвідсоткові зобов'язання	98 812	125 737	83 558
Активи	8 970 431	4 696 997	2 110 287
ЕВІТ	151 645	899 626	4 571

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Як можна побачити, за досліджувані 3 роки показник ЕВІТ зріс у більше ніж 5 разів у 2021 році порівняно з 2020, але через війну у 2022 році показник суттєво знизився, що вказує на погіршення фінансової ефективності та на велику кількість витрат, що впливають на чистий прибуток компанії. Така ситуація вимагає додаткового аналізу та прийняття заходів для виправлення ситуації та забезпечення стабільності та прибутковості у майбутньому.

Було проведено 2 розрахунку показника ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes, Прибуток перед відсотками і податками), який є ключовим фінансовим показником та використовується для вимірювання прибутковості компанії до врахування витрат на відсотки і податки, двома способами: зверху-вниз (метод віднімання) та знизу-вверх (метод додавання). Розглянемо більш детально кожний метод.

Зверху-вниз (метод віднімання). В цьому методі ЕВІТ обчислюється шляхом віднімання витрат з виручки компанії. Починаючи з виручки (виручка від продажу товарів або послуг), від неї послідовно віднімаються всі затрати, крім витрат на відсотки та податки, щоб отримати ЕВІТ. Формула:

$$\text{ЕВІТ} = \text{Виручка} - \text{Всі витрати, крім витрат на відсотки та податки} \quad (2.1)$$

Наприклад, розглядаючи витрати на виробництво товарів, включаючи сировину, працю, операційні витрати, маркетинг, транспортні витрати та інші.

Знизу-вверх (метод додавання). В цьому методі ЕВІТ розраховується, починаючи з чистого прибутку (чистий прибуток після оподаткування) та додаючи до нього витрати на відсотки та податки. Формула:

$$\text{ЕВІТ} = \text{Чистий прибуток} + \text{Витрати на відсотки} + \text{Податки} \quad (2.2)$$

Тобто, він більше зорієнтований на вже наявний чистий прибуток та витрати, які вже здійснені, а не на деталізацію витрат на рівні товарів чи послуг.

Обидва методи мають тенденцію до отримання одного і того ж результату ЕВІТ. Зверху-вниз дає можливість аналізувати витрати на рівні деталізації товарів чи послуг, в той час як знизу-вверх більше зорієнтований на вже наявний чистий прибуток і витрати на відсотки та податки. Розрахунок показника ЕВІТ за двома способами дає можливість більш точно описати фінансовий стан підприємства з

різних боків, але через те що розрахунок за двома методами був проведений на основі балансу підприємства, тому було отримано однаковий чисельний результат.

Наступним показниками за якими можна зрозуміти ефективність наявної системи бюджетування у товариства є 3-факторна та 5-факторна моделі Дюпона, розрахунки якої наведені в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Розрахунок показника ROE для ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.
3-факторна модель Дюпона			
ROE	-0,518	1,277	0,004
Рентабельність продаж	-0,008	0,146	0,002
Коефіцієнт оборотності активів	2,001	1,118	0,884
Коефіцієнт капіталізації	30,668	7,839	2,146
5-факторна модель Дюпона			
TR-коэф податкового тягара	1	0,85	0,819
IB-коэф процентного тягара	1	1	1
ROE	-0,518	1,277	0,004
ROS-рентабельність продажів	-0,008	0,171	0,002
K _{oa} -коэф оборотності активів	2,001	1,118	0,884
LR-коэф капіталізації	30,668	7,839	2,146

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Загальною тенденцією є позитивна динаміка ROE з 2020 по 2021 рік, проте значна зміна до 2022 року, коли показник знову став дуже близьким до нуля через початок повномасштабного вторгнення. Це свідчить про проблеми з ефективністю використання власного капіталу у компанії та про проблеми з прибутковістю діяльності. Що вказує на важливість проведення додаткового аналізу фінансових показників та вжити відповідні заходи для поліпшення ситуації.

Узагальнюючи, можна зазначити позитивні тенденції у збільшенні чистого прибутку та покращенні продуктивності власного капіталу на підприємстві до початку повномасштабного вторгнення. Втім, можливе зменшення продуктивності капіталу вимагатиме уваги до більш ефективного використання ресурсів. Збільшення чистого прибутку на одиницю капіталу свідчить про покращення ефективності генерації прибутку. На інший бік, зниження швидкості обороту активів та збільшення часу обороту власного капіталу вказує на необхідність оптимізації управління та розробки стратегій для швидкого повернення капіталу. Загалом, підприємство найбільша ефективність та прибутковість підприємства була до початку війни, та коли в Україні покращилась епідеміологічна ситуація.

Але навіть після початку вторгнення, на мою думку, підприємство є достатньо ефективним. Крім того, варто зазначити, що вже у 2023 році фінансовий стан підприємства більш стабілізувався та покращився в порівнянні з 2022 роком, бо у ньому підприємство не функціонувало майже півроку, що вплинуло на його фінансове становище.

2.3 Ризики та їх вплив на фінансовий стан підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ»

Важливим етапом для існування та розвитку підприємства є оцінка ризиків та проблем в діяльності підприємства. Цей процес дозволяє підприємству зрозуміти потенційні небезпеки та виклики, з якими воно може стикнутися, і підготуватися до них належним чином. Оцінка ризиків допомагає ідентифікувати можливі загрози, які можуть виникнути як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства. Це можуть бути фінансові ризики, такі як коливання валютних курсів або зміни на ринку, або оперативні ризики, пов'язані з виробничими процесами та постачанням сировини[22]. А процес оцінки ризиків дозволяє підприємству розробляти стратегії та плани дій для мінімізації цих ризиків, а також готуватися до вирішення можливих проблем, які можуть виникнути. Це сприяє забезпеченню стійкості та стабільності бізнесу в умовах непередбачуваності та змін на ринку.

Було проведено аналіз ризиків та проблем, що можуть вплинути на фінансову стійкість та успішність діяльності підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Оцінка ризиків є важливим етапом у стратегічному управлінні, оскільки дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та визначити можливості для їх запобігання або зменшення впливу. У цьому контексті проводиться аналіз фінансових даних, факторів зовнішнього середовища, внутрішніх процесів та стратегій управління, що дозволяє визначити основні ризики, з якими зіштовхується підприємство.

Також розглядаються можливі проблеми, які можуть виникнути у фінансовій діяльності, такі як нестабільність в обсягах продажів, недостатність ліквідних коштів, зростання витрат тощо. Метою аналізу є забезпечення комплексного огляду ситуації з ризиками та проблемами у фінансовій сфері підприємства, а також виявлення стратегій та заходів для їх управління та подолання.

Загалом, оцінка ризиків та проблем в фінансовій діяльності ТОВ «АР СТАЛЬ» є важливим етапом для забезпечення стійкості та успішності підприємства. Наприклад, податкові ризики можуть виникнути зі змінами в податковому законодавстві або неправильною оцінкою податкових обов'язків підприємства:

- Внесення змін до податкового законодавства може призвести до змін у висоті податків, ставках, а також у вимогах щодо звітності та декларування. Недостатня або невчасна адаптація до цих змін може стати причиною фінансових витрат, пов'язаних з штрафами або податковими переплатами.
- Недостатнє розуміння податкового кодексу або неправильна класифікація доходів та витрат може призвести до неправильної оцінки податкових обов'язків. Це може вплинути на розмір податкових платежів та призвести до великих фінансових витрат у вигляді податкових штрафів або платежів з податку на додану вартість (ПДВ).
- Несправжня або неточна звітність може призвести до перевірок та аудитів з боку податкових органів. Це може бути не тільки часом і ресурсами затратно, але й призвести до штрафів та додаткових фінансових обтяжень для підприємства.
- Для підприємств, які здійснюють міжнародну торгівлю, існують специфічні податкові ризики, пов'язані з оподаткуванням експорту, імпорту, а також з розумінням міжнародних податкових законодавчих вимог.

Оцінка та управління цими ризиками вимагає ретельного аналізу податкового законодавства, систематичного оновлення звітності та дотримання найвищих стандартів у сфері оподаткування. Такий підхід допоможе зменшити фінансові ризики та забезпечити стабільність фінансового стану підприємства.

Високі процентні ставки по кредитах або позиках можуть стати серйозною фінансовою тягою для підприємства та вплинути на його загальну прибутковість. Низька прибутковість через збільшення фінансових витрат може обмежити здатність підприємства до інвестування в розвиток, модернізацію або розширення бізнесу. Підприємство може зазнавати фінансових витрат, якщо підприємство залежить від кредитів або позик для фінансування своєї діяльності, високі процентні ставки можуть значно підвищити його загальні фінансові витрати. Або затримки у виплатах кредитів або платежів за позиками можуть призвести до нарахування пені, штрафів та погіршення кредитного рейтингу підприємства, що збільшить його фінансові витрати у майбутньому. Чи неякісні управлінські рішення, які призводять до неефективного використання фінансових ресурсів або недооцінки ризиків, можуть також спричинити збільшення фінансових витрат. Або зміни у фінансовому середовищі, такі як зміни валютних курсів або зростання процентних ставок на ринку, можуть призвести до збільшення фінансових витрат підприємства та обмежити його фінансові можливості. Уникнення або зменшення цих фінансових витрат вимагає ретельного фінансового планування, управління ліквідністю та ризиками, а також розробки ефективних стратегій фінансового управління. Тільки таким чином підприємство зможе зберегти свою фінансову стійкість та забезпечити успішний розвиток у майбутньому.

Валютні ризики є значним фактором, який може суттєво впливати на фінансову стабільність підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Зміни в обмінних курсах можуть виникати через різні фактори, такі як економічні та політичні події, торгові конфлікти, а також макроекономічні тенденції. Послаблення валюти, в якій підприємство отримує свій прибуток, може призвести до зростання вартості імпортованих матеріалів та сировини, що може підірвати прибутковість компанії. З іншого боку, зміцнення валюти може зробити продукцію підприємства менш конкурентоспроможною на зовнішніх ринках, знизити експортні прибутки та призвести до збитків у зовнішній торгівлі. Крім того, валютні ризики можуть породжувати нестабільність у фінансовому плануванні та управлінні грошовим потоком підприємства. Непередбачувані зміни в обмінних курсах можуть

ускладнити прогнозування доходів та витрат, що може призвести до фінансових збитків та негативно позначитися на загальній фінансовій стійкості компанії[23]. Для зменшення валютних ризиків, підприємство може використовувати різні стратегії, такі як фінансові похідні інструменти (наприклад, форвардні угоди, опціони), різноманітні способи управління експортними та імпор্তними операціями, а також диверсифікацію географічної структури виробництва та збуту продукції. Однак, враховуючи складність валютних ринків та їхню високу варіабельність, ефективне управління валютними ризиками вимагає постійного моніторингу та аналізу ситуації на ринку, а також гнучкості в реагуванні на зміни.

Ризики ліквідності є серйозними загрозами для фінансової стабільності підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Недостатня ліквідність або недостатність грошових коштів можуть ускладнити здійснення повсякденних операцій і викликати проблеми у забезпеченні регулярних виплат та фінансуванні виробничих процесів. При нестачі готівки підприємство може стикнутися з рядом викликів, включаючи затримки у виплатах заробітної плати, заборгованості перед постачальниками, неможливість вчасної оплати податків та інших обов'язкових витрат. Це може призвести до погіршення відносин з партнерами, втрати довіри споживачів і збитків у репутації компанії. Крім того, недостатня ліквідність може ускладнити можливості для розвитку підприємства. Брак фінансових ресурсів може унеможливити реалізацію стратегічних ініціатив, інвестицій у вдосконалення технологій, розширення асортименту продукції чи виходу на нові ринки. Це може обмежити конкурентоспроможність підприємства та його здатність до адаптації до змін у бізнес-середовищі. Для управління ризиками ліквідності підприємство може вживати різноманітні заходи, такі як ретельне планування грошових потоків, залучення фінансових ресурсів за допомогою кредитів чи емісії корпоративних облігацій, а також оптимізація управління запасами та витратами. Крім того, важливо підтримувати плавні та ефективні відносини з банками та фінансовими інституціями, що може сприяти доступу до додаткових фінансових ресурсів у випадку потреби.

Погане управління заборгованістю є серйозною загрозою для фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Неспроможність вчасно стягнути заборгованість від клієнтів може призвести до низки проблем, які можуть серйозно підірвати стабільність платежів та загрожувати фінансовій стійкості підприємства. По-перше, неврегульована заборгованість може вплинути на грошові потоки підприємства, оскільки затримки у сплаті коштів можуть призвести до недостачі готівки для здійснення поточних операцій та забезпечення оборотних коштів. Це може спровокувати необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів, наприклад, шляхом банківських кредитів або випуску корпоративних облігацій, що може збільшити фінансове навантаження та обмежити ресурси, доступні для інших потреб підприємства. По-друге, невчасна сплата заборгованості може порушити партнерські відносини з клієнтами та постачальниками, що може призвести до втрати довіри та зменшення обсягів бізнесу. Це може вплинути на репутацію підприємства та його здатність залучати нових клієнтів та укладати перспективні угоди. Для ефективного управління заборгованістю підприємство може вживати різноманітні заходи, такі як вдосконалення системи кредитного контролю, встановлення чітких умов оплати та термінів розрахунків, активне моніторинг та стягнення заборгованості, а також впровадження програм зниження ризику неплатоспроможності клієнтів. Такі заходи можуть допомогти забезпечити стабільність платежів та зменшити ризик неплатоспроможності.

Ризики ринку становлять значну загрозу для фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Зміни в економічному середовищі або поява нових конкурентних сил можуть суттєво позначитися на обсягах продажів та прибутку підприємства, а також на його позиціонуванні на ринку. В економічному середовищі постійно відбуваються зміни, такі як зміни в рівні споживчої активності, динаміка виробництва та зміни відомостей про товари та послуги. Ці зміни можуть призвести до коливань у попиті на продукцію підприємства, що може вплинути на його обсяги продажів та прибутковість. Крім того, конкурентна ситуація на ринку постійно змінюється. З'явлення нових конкурентів, введення нових товарів та послуг, а також зміни в стратегіях маркетингу та продажу можуть

призвести до перерозподілу ринкових позицій та зменшення частки ринку підприємства. Це може негативно вплинути на його доходи та прибутковість. Для зменшення ризиків ринку підприємство може вживати різноманітні заходи, такі як аналіз ринкової конкуренції, вивчення потреб та вимог споживачів, пошук нових ринкових ніш та розвиток інноваційних продуктів. Також важливо розробляти гнучкі стратегії маркетингу та продажу, які дозволять підприємству швидко адаптуватися до змін на ринку та зберегти свої конкурентні позиції.

Фінансові шахрайства і корупційні дії становлять серйозну загрозу для фінансової стійкості та репутації підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Ці види шахрайства можуть виявитися в різних аспектах діяльності підприємства, таких як фінансова звітність, управління активами та витратами, внутрішній контроль та операційні процеси. Одним із типів фінансових шахрайств є фальсифікація фінансової звітності, коли звіти або фінансові показники спотворюються з метою підвищення прибутковості чи приховання збитків. Це може призвести до неправильних рішень управління та втрати довіри інвесторів та партнерів. Крім того, корупційні дії можуть включати в себе використання владних повноважень або взяток для отримання неправомірних переваг у угодах або здійснення вигідних для себе фінансових операцій. Це може призвести до великих втрат для підприємства та підірвати його ділову репутацію. Для запобігання фінансовим шахрайствам та корупційним діям підприємство може вживати різноманітних заходів, таких як вдосконалення внутрішнього контролю, регулярна перевірка фінансової звітності незалежними аудиторськими фірмами, впровадження етичних стандартів та процедур ділової етики, а також залучення висококваліфікованих кадрів та забезпечення їхньої відповідної підготовки. Такі заходи допоможуть зменшити ризик фінансових втрат та зберегти довіру інвесторів, клієнтів та партнерів.

Розробимо Lean Canvas для ТОВ «АР СТАЛЬ» та представлено результати у формі табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Lean Canvas для ТОВ «АР СТАЛЬ»

Проблеми	Рішення	Унікальна ціннісна пропозиція	Конкурентна перевага	Цільова аудиторія
1. Спад попиту на продукцію 2. Нестабільна ситуація в країні-війна 3. Зростання конкуренції на ринку металевих конструкцій. 4. Зміни вартості сировини, такої як метал та пластик. 5. Зміни в законодавстві 6. Сезонність у будівельній галузі та попиті на продукцію. 7. Високі витрати на дослідження та розробки для вдосконалення конструкцій.	1. Розробка унікальної пропозиції цінності та акцентування переваг продукції в рекламних кампаніях 2. Укладення довгострокових угод з надійними постачальниками сировини та матеріалів. 3. Розширення співпраці з дилерськими мережами та партнерами з сфери будівництва 4. Розширення асортименту продукції для відповіді на різноманітні потреби клієнтів у будівельній галузі	1. Розробка металевих броньованих дверей та вікон з високими стандартами безпеки для захисту клієнтів та їхнього майна 2. Виготовлення металевих профілів, металопластикових вікон та броньованих дверей для будівництва 3. Високоякісні конструкційні матеріали 4. Індивідуальний підхід до потреб клієнтів 5. Використання передових технологій у виробництві металевих профілів та конструкцій, що гарантує їхню надійність та довговічність 6. Пропозиція повного асортименту металевих виробів для будівництва і будь-яких потреб	1. Розташування складу та офісу на одній території 2. Постійна наявність на складі стандартних типів профілів 3. За погодженням із замовником виробництва профілів нестандартної довжини 4. Виготовлення профілів за індивідуальними ескізами 5. Мінімальні терміни виконання замовлення 6. Гнучка система знижок	1. Будівельні компанії та підприємства 2. Приватні особи, які будують або ремонтують власні житлові приміщення 3. Дилери та роздрібні мережі 4. Архітектори та дизайнери 5. Експортні ринки
Ключові показники		Канали		
1. Обсяг продажів та виручка 2. Рівень задоволення клієнтів 3. Рівень лояльності клієнтів 4. Кількість дефектів чи відхилень виробництва 5. Споживчий попит та обсяги постачань на ринку будівельних матеріалів 6. Тривалість циклу виробництва та доставки продукції 7. Рентабельність та оборотність капіталу		1. Продаж через дилерську мережу та партнерів 2. Онлайн-продажі та реклама 3. Участь у виставках та індустріальних заходах 4. Електронні платформ для продажу та замовлення продукції 5. Співпраця з державою та державними програмами пов'язані з будівництвом		
Структура витрат		Структура доходів		
1. Витрати на виробництво та матеріали 2. Заробітна плата технічного та адміністративного персоналу та податки 3. Витрати на маркетинг та рекламу 4. Витрати на підтримку та навчання робітників 5. Оплата комунальних послуг та інших адміністративних витрат		1. Продаж металевих профілів та супутніх товарів 2. Послуги з індивідуального проектування та виготовлення 3. Додаткові послуги, такі як монтаж та сервісне обслуговування		

Джерело: розроблено автором на основі річної звітності ТОВ «АР СТАЛЬ» [35]

Цей інструмент використовують для створення короткого та концентрованого опису бізнес-моделі, який допомагає зрозуміти основні аспекти бізнесу та визначити його ключові складові. Lean Canvas допомагає узагальнити

головні аспекти бізнесу та зосередитися на ключових завданнях та стратегіях для його розвитку.

Проблеми, що впливають на фінансову стабільність ТОВ «АР СТАЛЬ» включають в себе кілька аспектів. Спочатку, зменшення попиту на їхню продукцію може призвести до зниження обсягів продажів та доходів, що загрожує фінансовій стабільності та може призвести до збитків. Крім того, нестабільна політична ситуація в країні, зокрема воєнний конфлікт, може призвести до зниження інвестицій, зростання ризиків для бізнесу та перешкод у постачанні сировини та експорті. Зростання конкуренції на ринку металевих конструкцій може також ускладнити збереження ринкової позиції та контроль цін, що негативно впливає на прибутковість. Помітними факторами є також коливання вартості сировини, зокрема металу та пластику, що можуть призвести до збільшення виробничих витрат та негативно позначитися на маржі прибутку. Зміни в законодавстві та сезонні коливання в будівельній галузі можуть також викликати невизначеність та додаткові витрати на адаптацію до нових правил і вимог, а також коливання у виробництві та продажах. Нарешті, високі витрати на дослідження та розробки можуть створювати додаткові фінансові труднощі. З урахуванням цих проблем, необхідно провести уважний аналіз та розробити стратегії управління, щоб зменшити їх вплив на фінансову стабільність підприємства.

Аналіз ризиків та проблем, які впливають на фінансову стійкість ТОВ «АР СТАЛЬ», підтверджує необхідність уважного вивчення та управління різноманітними факторами, що можуть вплинути на діяльність підприємства. Та оцінка цих ризиків та проблем і розробка стратегій їхнього управління є важливою для забезпечення стійкості та успішності фінансової діяльності ТОВ «АР СТАЛЬ». Попитові коливання, політичні та економічні турбулентності, зміни у конкурентному середовищі та законодавстві, а також проблеми управління боргами і ринкові ризики - усе це становить серйозні виклики для фінансової стабільності. Проте, при належному управлінні та розробці ефективних стратегій можна знизити вплив цих ризиків на підприємство. Це вимагає систематичного моніторингу, вивчення потенційних небезпек та прийняття вчасних заходів для їх

уникнення або пом'якшення. Такий підхід дозволить зберегти стабільність фінансів та забезпечити успішний розвиток підприємства в непередбачуваних умовах ринку.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЙ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТОВ «АР СТАЛЬ»

3.1 Характеристика заходів з підвищення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ»

В ході імплементації результатів діагностики фінансового стану для ТОВ «АР СТАЛЬ» стало очевидним, що приділення уваги фінансовому аспекту є критичним для подальшого успіху компанії. На основі аналізу товариства, проведеного у попередньому розділі, було виявлено, що підприємство має 3 найголовніші цілі: максимізація прибутку, максимізація присутності на ринку будівельних матеріалів та розширення асортименту який надає ТОВ «АР СТАЛЬ».

Створення стабільної та конкурентоспроможної бази для подальшого розвитку підприємства є ключем до успіху бізнесу в умовах сьогодення. Для досягнення цієї мети ТОВ «АР СТАЛЬ» може вжити ряд стандартних управлінських заходів з підвищення фінансової стійкості. Підприємство може активно вивчати свої фінансові процеси та виявляти можливі джерела оптимізації витрат і покращення ефективності використання ресурсів. Також, важливо підтримувати ефективне управління ризиками, зокрема фінансовими. Це може включати ретельне планування та моніторинг ризиків, використання фінансових інструментів для захисту від негативних коливань ринку та забезпечення стійкості в умовах невизначеності. Такі заходи сприятимуть підвищенню фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» і забезпечать його успішний розвиток у майбутньому.

Для підвищення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» необхідно прийняти ряд стратегічних заходів. Розглянемо можливі бізнес-пропозиції для підвищення фінансової стійкості товариства, які задовольняють головні цілі підприємства.

Одним з напрямків для максимізації прибутка є запровадження нової послуги чи товару з мінімальними витратами. Для нашого підприємства взагалі безвитратним методом розширення асортименту буде запровадження послуги з різання металу по індивідуальному замовленню.

Реалізація цього напрямку може принести підприємству додатковий прибуток та збільшити його конкурентоспроможність на ринку металопрокату та металоконструкцій. Розширення спектру послуг за рахунок різання металу по індивідуальним міркам замовника дозволить підприємству пристосуватися до змін у попиті та забезпечити стабільний потік доходів.

Запровадження такої послуги може стати важливим напрямом для забезпечення фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ». Ця бізнес-пропозиція дозволить підприємству реагувати на конкретні потреби клієнтів у виробництві арочних профілів, наприклад, для ангарів, планок для бойлерів або венканалів для багатоповерхівок.

Підприємство зможе пропонувати послуги різання металу за індивідуальними мірками замовника, що дозволить клієнтам отримувати металеві деталі або профілі точної форми та розміру, необхідні для їхніх конкретних проектів. Це сприятиме збільшенню задоволеності клієнтів та залученню нових замовлень.

Потенційні напрямки, які можуть бути використані для різання металу, включають арочний профіль для ангарів, специфічні планки для бойлерів або венканали для багатоповерхівок. Ці продукти можуть мати високий попит на ринку будівельних матеріалів і використовуватися у будівництві різних типів споруд.

Крім того, можливо запровадження більш складного, але більш прибуткового напрямку для забезпечення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ». Така бізнес-пропозиція представляє собою синергію двох заходів, як покупка обладнання та запровадження нового товару.

Нове обладнання дозволить автоматизувати та прискорити процес різки профілів металу, що призведе до зменшення часу на виготовлення продукції та зниження витрат на оплату праці. Також, завдяки покращеному обладнанню

підприємство зможе виробляти більше продукції за той самий час, що дозволить збільшити обсяги продажів та прибуток. Завдяки ефективнішому виробничому процесу та зменшенню відходів нове обладнання дозволить знизити загальні витрати на виробництво. Головними перевагами реалізації такого проекту є оптимізовані виробничі процеси та розширений асортимент продукції допоможуть підприємству зайняти більш міцні позиції на ринку та конкурувати більш ефективно з іншими учасниками, а також, можливість виробляти різноманітні типи профілів металу, що відповідають різним потребам клієнтів та вимогам ринку.

Забезпечення фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ» за допомогою покупки обладнання для різки профілів металу може бути важливим кроком для його розвитку та зміцнення позицій на ринку. Нове обладнання дозволить оптимізувати виробничі процеси, підвищити продуктивність та якість виробництва, а також розширити асортимент продукції. Загалом, інвестування у нове обладнання для різки профілів металу може бути ключовим кроком для підвищення фінансової стійкості підприємства та його подальшого розвитку.

Одним з варіантів такого проекту може стати обладнання для виготовлення профілей під швидкосторуджувані споруди та опосередковано будівництво з цього матеріалу будинків, цехів, магазинів або ангарів. Покупка обладнання для вироблення профілів для монтажу швидкосторуджуваних споруд та запровадження нової послуги з побудови швидкосторуджуваних будинків може значно підвищити фінансову стійкість ТОВ «АР СТАЛЬ» через кілька ключових шляхів.

По-перше, таке обладнання дозволить розширити асортимент продукції та послуг підприємства. Швидкосторуджувані будинки стають все більш популярними, особливо в умовах швидкого розвитку міст та потреби у швидкому забезпеченні житлом. Запровадження цієї нової послуги дозволить підприємству привернути нових клієнтів та ринки.

По-друге, вироблення профілів для монтажу швидкосторуджуваних споруд може підвищити ефективність виробничих процесів. Це обладнання може бути

спеціалізованим для вироблення конкретних типів профілів, що дозволить підприємству оптимізувати виробництво та знизити витрати на виробництво.

Крім того, швидкоспоруджувані будинки можуть мати певні переваги з точки зору вартості та швидкості будівництва, що може залучити більше клієнтів та збільшити обсяги продажів.

Загалом, покупка обладнання для вироблення профілів для монтажу швидкоспоруджуваних споруд та запровадження нової послуги з побудови швидкоспоруджуваних будинків може стати важливим кроком у забезпеченні фінансової стійкості підприємства, розширенні його ринкових можливостей та підвищенні конкурентоспроможності.

Покупка обладнання для вироблення профілів для монтажу швидкоспоруджуваних споруд та запровадження нової послуги з побудови швидкоспоруджуваних будинків може мати як сильні, так і слабкі сторони, тому варто розглянути цей проект з різних боків, щоб переконатися що він є потенційно прибутковим. Розглянемо переваги та недоліки у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Переваги та недоліки бізнес-пропозицій з підвищення фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ»

Переваги	
Формулювання	Роз'яснення
1	2
Розширення асортименту продукції	Нове обладнання дозволить підприємству розширити свою продукційну лінію та запропонувати нові товари та послуги, що може залучити нових клієнтів та збільшити прибуток.
Збільшення конкурентоспроможності	Постачальництво швидкоспоруджуваних будинків може стати конкурентною перевагою підприємства на ринку, оскільки цей сегмент ринку швидко розвивається та має великий попит.
Оптимізація виробничих процесів	Власне виробництво профілів для монтажу швидкоспоруджуваних споруд дозволить підприємству оптимізувати виробничі процеси та контролювати якість продукції, що може призвести до зниження витрат та підвищення ефективності.
Недоліки	
Великі інвестиції	Покупка нового обладнання може вимагати значних фінансових витрат, що може стати фінансовим тягарем для підприємства, особливо у короткостроковій перспективі.

Продовження таблиці 3.1

1	2
Ризик зміни попиту	Ринок швидкостпурджуваних будинків може бути вразливим до змін в економічній ситуації або наявних умов будівельного сектору, що може вплинути на попит на послуги підприємства.
Конкуренція на ринку	Введення нових товарів та послуг може призвести до появи нових конкурентів на ринку, що може знизити маржі прибутку та ускладнити конкурентну ситуацію на ринку.

Джерело: розроблено автором

Іншими словами, хоча покупка обладнання для вироблення профілів для монтажу швидкостпурджуваних споруд та запровадження нової послуги з побудови швидкостпурджуваних будинків може мати значні переваги, вона також пов'язана з певними ризиками, які потрібно врахувати при прийнятті рішення.

Реалізація бізнес-пропозиції з забезпечення фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ» через покупку обладнання для вироблення профілей для монтажу швидкостпурджуваних споруд та запровадження нової послуги з побудови швидкостпурджуваних будинків може бути інноваційним, що може бути використано як маркетингова кампанія. Використання спеціалізованого обладнання для вироблення профілів дозволяє знизити час і зусилля, необхідні для виробництва конструкцій, що монтуються в швидкостпурджування, що значно полегшує виробничий процес та підвищити продуктивність. Введення нової послуги з побудови швидкостпурджуваних будинків дозволить підприємству розширити своє портфоліо та привернути нових клієнтів, що є інноваційним кроком у сфері будівництва, особливо якщо такі будинки мають відмінні якісні характеристики та швидкий термін виконання.

Загалом, швидкостпурджування є менш енерговитратним та більш екологічно чистим способом будівництва, особливо якщо використовуються високоякісні та енергоефективні матеріали, а це відповідає сучасним тенденціям у будівельній галузі та сприяє сталому розвитку.

У цілому, реалізація такої бізнес-пропозиції може виявитися інноваційним кроком для підприємства, сприяючи його розвитку та конкурентоспроможності в сучасному будівельному ринку.

Запровадження такого напрямку забезпечення фінансової стійкості є актуальним як для України, так і для світу, зокрема тому що швидкостпуруджування - це сучасна тенденція. В умовах швидко зростаючого населення та потреби у швидких та ефективних будівельних рішеннях, швидкостпуруджування набирає все більшої популярності як у розвинених країнах, так і на розвиваючихся ринках.

Швидкостпуруджування дозволяє ефективно використовувати ресурси, зменшуючи витрати на будівництво та час на його виконання. Це особливо важливо в умовах обмежених бюджетних ресурсів та потреби у швидких і якісних будівельних рішеннях. Також, швидкостпуруджування може допомогти забезпечити швидке вирішення інфраструктурних проблем, таких як житло, медичні та освітні заклади, особливо в країнах з великою потребою у розвитку інфраструктури.

Або, у випадку надзвичайних ситуацій, таких як природні катастрофи або війни, швидкостпуруджування може забезпечити швидке та ефективне розміщення та захист людей. Особливо це буде актуально для України, через повномасштабне вторгнення, яке триває з 2022 року.

Також, підприємства, які інвестують у швидкостпуруджування та виробництво спеціалізованих профілів для нього, можуть стати конкурентоспроможними на міжнародному ринку, де швидкостпуруджування є все більш популярним способом будівництва.

Отже, запровадження такого напрямку є актуальним як для внутрішнього, так і для міжнародного ринку будівельних послуг, забезпечуючи швидке та ефективне розв'язання різноманітних завдань у сфері будівництва та інфраструктури.

Запровадження такого проекту відкриває також широкі можливості для експорту. Виробництво профілів для монтажу швидкостпуруджуваних споруд є перспективним напрямком, оскільки швидкостпуруджування отримує все більше популярності у світі. Підприємство може виготовляти високоякісні профілі за конкурентоспроможними цінами, що робить його привабливим для замовників з-за кордону. Запровадження нової послуги з побудови швидкостпуруджуваних

будинків дозволить підприємству проникнути на нові ринки, де великий попит на такі послуги. Вироблені власноруч профілі можуть бути експортовані разом із послугами будівництва, що збільшить конкурентоспроможність на міжнародному ринку. А розширення діяльності поза межами країни вимагає встановлення партнерських відносин з місцевими компаніями та підприємствами. Це може стати основою для розвитку довгострокових партнерських зв'язків і сприяти стабільному експорту продукції.

Крім того, експорт дозволяє підприємству розподілити ризики та залежність від внутрішнього ринку. Розвиток експортних ринків зменшує вплив внутрішніх факторів, таких як економічна нестабільність чи політичні ризики. Та збільшення попиту на продукцію за кордоном може стати додатковим стимулом для розширення виробництва та модернізації обладнання, що сприятиме подальшому зростанню підприємства.

Отже, експорт через запровадження цього напрямку не лише сприятиме забезпеченню фінансової стійкості підприємства, але й відкриє нові можливості для розвитку та розширення на міжнародному ринку.

Підсумовуючи, бізнес-пропозиції з підвищення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» включають різноманітні стратегії та ініціативи, спрямовані на оптимізацію виробничих процесів, розширення асортименту продукції, зменшення витрат та збільшення обсягів продажів. Ці заходи включають в себе впровадження нових технологій та обладнання, розробку нових товарів, вдосконалення управлінських практик, а також розширення ринків збуту та залучення додаткових джерел фінансування.

Подальша реалізація цих заходів допоможе підприємству зміцнити свою фінансову позицію, збільшити прибутковість та конкурентоспроможність на ринку. Такий підхід сприятиме створенню стабільної основи для подальшого розвитку та забезпечення успішної діяльності підприємства в майбутньому[27].

3.2 Економічна обґрунтування бізнес-пропозицій з покращення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ»

Впровадження заходів з посилення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» має потенціал значно підвищити економічну ефективність підприємства. Ці заходи спрямовані на оптимізацію витрат, збільшення продуктивності та доходності, що призведе до підвищення загального фінансового результату[27].

Шляхом впровадження нових технологій та обладнання, оптимізації виробничих процесів та розширення асортименту продукції, підприємство може підвищити якість своєї продукції, знизити витрати на виробництво та збільшити обсяги виробництва. Це дозволить збільшити виручку та прибуток компанії.

Крім того, розширення ринків збуту та введення нових товарів можуть допомогти розширити клієнтську базу та забезпечити стабільний потік доходів. У довгостроковій перспективі ці заходи сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності та стійкості підприємства на ринку, що в свою чергу забезпечить стає та стабільне зростання його фінансових показників.

Розглянемо реалізацію першої бізнес-пропозиції для підвищення фінансової стійкості підприємства ТОВ «АР СТАЛЬ», а саме впровадження нової послуги – різання металу по індивідуальному замовленню. Через те, що дана послуга не вимагає додаткового обладнання чи людських ресурсів, тому витрати на впровадження та реалізацію даного проекту будуть дорівнювати 0 грн. Майстер цеха та вантажник отримують місячну фіксовану заробітну плату, тому додаткових витрат на оплату праці також не буде. Також, варто зазначити, що обладнання було куплено вже більше 20 років тому, через це амортизаційні відрахування будуть відсутні.

Єдині витрати, які будуть в цьому проекті – це збільшення суми оренди обладнання. Згідно договору, який наявний між ТОВ «АР СТАЛЬ» та ТОВ «АРСЕНАЛ ЦЕНТР», сума оренди, при запровадженні такої послуги, збільшиться на 20000 грн на рік. Через те що такий проект не вимагає додаткових інвестицій

буде доцільно дослідити його економічну доцільність протягом 4 років. Такий період зможе показати тенденції розвитку та прибутковості його реалізації. Нижче розглянемо фінансові показники реалізації заходу для підвищення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Прогнозовані фінансові показники ТОВ «АР СТАЛЬ» при додаванні послуги різання металу під замовлення у 2024-2027 рр., грн

Показники	Роки			
	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.
Збільшення витрат на оренду обладнання	20000	20000	20000	20000
Виручка від послуги	48000	96000	144000	192000
Прибуток до оподаткування	28000	76000	124000	172000
Податок на прибуток (18%)	5040	13680	22320	30960
Прибуток після оподаткування	22960	62320	101680	141040
Проектний грошовий потік	22960	62320	101680	141040
Дисконтований множник $i=22\%$	1	0,819	0,672	0,551
Дисконтований грошовий потік	22960	51081,97	68314,97	77671,69
Чиста приведена вартість	220028,64			

Джерело: розроблено автором

За ставку дисконтування було взято середню ставку за кредитами України - 22% річних, а ставку на прибуток – 18%.

Планується зростання виручки та прибутку до оподаткування протягом всього періоду, що свідчить про успішність впровадження нової послуги та позитивні динаміки у сфері збуту. Варто зазначити, що у підприємства на 2024 рік є потенційний клієнт на дану послугу, виручка від якого складе приблизно 48000 грн за рік, у наступні рока планується збільшувати клієнтську базу хоча б на 1 клієнта.

Чиста приведена вартість для цього проекту становить 220 028 грн, що позначає наявну вартість проекту з урахуванням дисконтування майбутніх грошових потоків.

У цілому, прогнозовані фінансові показники свідчать про успішність і перспективність впровадження нової послуги різання металу під замовлення у період з 2024 по 2027 рік. А термін окупності складає менше 1 року. Також варто зазначити, що в прогнозуванні ураховувалось гарантовані замовники цієї послуги, а також у майбутньому можливо залучення і інших замовників даної послуги, що принесе додатковий прибуток, тому реалізація такого проекту є цілком ефективним та безризиковим.

Розглянемо другу бізнес-пропозицію, яка включає придбання, монтаж та виготовлення нових профілей на новому станку. Впровадження нового обладнання для виробництва профілів може значно підвищити фінансову стійкість ТОВ «АР СТАЛЬ». Це обладнання, спроектоване та виготовлене під індивідуальне замовлення, має кілька переваг, які сприяють покращенню виробничих процесів та підвищенню якості продукції.

Перш за все, обладнання завжди спроектоване з урахуванням усіх технічних вимог і потреб підприємства, що дозволяє досягти оптимальної продуктивності та ефективності виробництва. Можливість швидкої заміни профілювальної частини та регулювання обертів електродвигуна дозволяє адаптувати обладнання під потреби конкретного виробництва.

Крім того, впровадження такого обладнання дозволить розширити можливості виробництва, забезпечуючи виготовлення складних та великогабаритних профілів з високою точністю. Це дозволить підприємству реалізувати нові продукти та послуги, що відповідають потребам ринку[27].

Загалом, впровадження обладнання для виробництва профілів може стати важливим кроком у покращенні виробничих процесів та забезпеченні стабільного фінансового розвитку підприємства.

Завдяки дослідженню ринку станків для даного напрямку виробництва та попереднього досвіду товариства було визначено, що обладнання чеської фірми «SWAN» є найвигіднішим та найефективнішим.

Початок компанії «SWAN» сягає 1988 року, коли виник невеликий завод з виробництва одноцільових машин. Після десяти років успішної діяльності були створені нові виробничі приміщення площею 3000 м², лише за 30 хвилин їзди від аеропорту Праги[43]. Виробництво зосереджено на лініях валкоформування та машинах для виготовлення каналів ОВК.

На сьогоднішній день компанія присутня у світовому масштабі та має міцні позиції у виробництві ліній для формування валків. Постійне вдосконалення та розвиток машин приносить значний успіх і багато лояльних клієнтів.

Компанія «SWAN» була створена та побудована трьома партнерами за підтримки їх сімей. Працівники компанії є професіоналами своєї галузі і більшість з них працюють тут з моменту створення компанії.

Дизайн, вибір відповідного матеріалу, технологія, точність виготовлення та переважно досвідчені люди є головною опорою компанії. Завдяки найсучаснішим технологіям виробництва та постійному оновленню нашого обладнання ми виготовляємо високоякісні, продуктивні машини з тривалим терміном служби. Саме тому дана компанія найкраще підійде як виробник станка для профілей під швидкосторуджувані споруди.

Лінія буде спроектована та виготовлена згідно з вимогами щодо кількості необхідних клітей для формування рулонів, а також максимальної ширини та товщини смуги оброблюваного матеріалу. Дана техніка має сучасну конструкцію, оснащена агрегатами з безперервним регулюванням швидкості, крутний момент яких передається через систему редукторів на окремі вали. Інше обладнання, наприклад, блоки для штампування, згинання або різання, як правило, працюють від гідравліки або пневматики. Вся система, виходячи з побажань замовника, управляється автоматикою на обраному рівні. Обладнання завжди розробляється точно відповідно до вимог замовника.

Цей тип лінії для валкування є високопродуктивною машиною класичної конструкції, яка використовується для вимогливих профілів товщиною до 6 мм і шириною до 800 мм[43]. Машини можуть бути оснащені складними виробничими одиницями для досягнення максимальної ефективності виробництва профілей. Проект даної лінії зображено на рис. 3.1.



Рисунок 3.1 – Обладнання з виготовлення профілей для монтажу швидкоспоруджуваних споруд [43]

Перевагами обладнання фірми «SWAN» є:

- індивідуальний дизайн і виготовлення;
- виготовлення повних деталей, включаючи отвори, форми та вигини;
- швидкість до 80 м/хв;
- точність виготовлення +/- 0,1 мм;
- система швидкої зміни касет;
- підключення до заводської системи управління;
- власне виробництво всіх компонентів станків;
- системи автоматичного пакування [43].

На рис. 3.2. наведено проект обладнання з всіма компонентами з різних сторін.

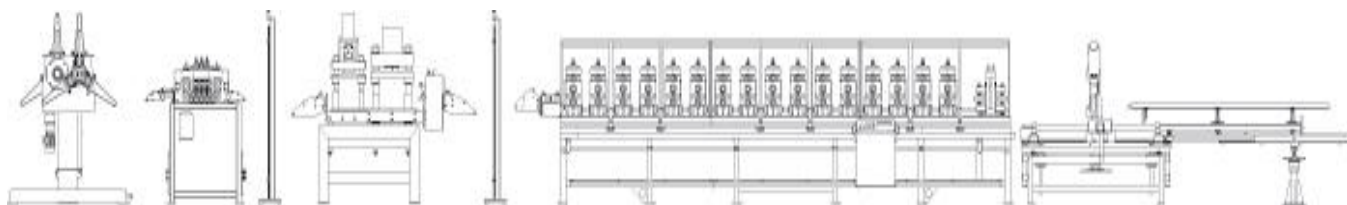


Рисунок 3.2 – Проект обладнання з прокату профілей для швидкопоруджуваних споруд [43]

За даними компанії-виробника обладнання, вартість такого типу станка складе близько 80 000 доларів, в які входять виготовлення, доставка та налагодження та базове навчання наладчика та майстра цеха. Але в загальну суму не входить монтаж обладнання, тому додаткові витрати на нього складуть приблизно 1000 доларів. Витрат на приміщення не буде, бо підприємство орендує цех за сталу оренду плату та в ньому наявне місце під таку лінію для виготовлення профілей.

Наступним розглянемо прогнозовані фінансові показники від реалізації проекту у наступні ТОВ «АР СТАЛЬ» у наступні 7 років після покупки та впровадження обладнання для виготовлення профілей для монтажу швидкопоруджуваних споруд у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Прогнозовані фінансові показники ТОВ «АР СТАЛЬ» при реалізації проекту покупки обладнання у 2024-2030 рр., грн

Показники	Роки						
	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.	2030 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Витрати на обладнання	3200000						
Витрати на монтаж обладнання	40000						
Амортизаційні відрахування		160000	160000	160000	160000	160000	160000
Собівартість виробів		80000	100000	120000	145000	165000	165000
Виручка від продажу продукції		800000	920000	980000	1600000	2400000	2700000
Прибуток до оподаткування		560000	660000	700000	1295000	2075000	2375000

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Податок на прибуток (18%)		100800	118800	126000	233100	373500	427500
Прибуток після оподаткування		459200	541200	574000	1061900	1701500	1947500
Проектний грошовий потік	- 324000 0	619200	701200	734000	1221900	1861500	2107500
Дисконтований множник $i=22\%$	1	0,819	0,679	0,551	0,451	0,369	0,303
Дисконтований грошовий потік	- 324000 0	507540,98 4	471109,91 7	404218,85 5	551564,54 6	688753,60 8	639158,54 5
Чиста приведена вартість	22346,454						

Джерело: розроблено автором

При розгляді даного проекту було використано сьогоденну ставку на прибуток у 18% та припущено, що вона не зміниться протягом 7 досліджуваних років. Амортизаційні відрахування було розраховані прямолінійним методом на 20 років, протягом яких виробник обладнання дає гарантію та обслуговування. Крім того, було передбачено, що ставка дисконтування дорівнюватиме середній ставці за кредитами в Україні, яка дорівнює 22% річних.

У 2024 році планується значна витрата на придбання обладнання, що вплине на фінансовий стан підприємства у цьому році. Витрати на монтаж є меншими у порівнянні з загальною вартістю обладнання, але також важливі для процесу впровадження.

Зростання собівартості виробів протягом періоду до 2030 року свідчить про збільшення витрат на виробництво, що буде пов'язано з збільшенням обсягу виробництва та коливанням цін на матеріали.

З 2025 по 2030 рік планується стабільний ріст виручки від продажу продукції та прибутку до оподаткування, що свідчить про збільшення обсягу продажу продукції та розвиток даного напрямку бізнесу. Варто зазначити, що обсяг виробництва було розраховано спираючись на попередні дані підприємства за іншим напрямком виробництва, який вони вводили 5 років тому та показниками

ТОВ «Zdot», які запровадили подібний проект по виробництву профілей для швидкоспоруджуваних будівель, але на іншому обладнанні.

Чиста приведена вартість позначає наявну вартість проекту з урахуванням дисконтування майбутніх грошових потоків. У цьому випадку, чиста приведена вартість дорівнює 22 тис. грн та є позитивною, що свідчить про економічну вигоду від проекту з покупки обладнання.

Також, варто зазначити, що покупка та монтаж обладнання повністю окупиться у 2030 році, тобто за 6 років від початку виготовлення профілів на цьому обладнанні.

Загалом, попри початкові витрати на обладнання, проект здатний принести позитивний фінансовий результат у майбутньому, що робить його цікавим для реалізації.

Отже, впровадження такої бізнес-пропозиції з посилення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» може виявитися цілком економічно ефективним з кількох ключових поглядів.

По-перше, ці заходи дозволять підприємству збільшити свій прибуток та знизити ризики фінансових втрат. За допомогою правильно налаштованих стратегій, таких як впровадження нових товарів та послуг, оптимізація витрат, розвиток нових ринків та інші заходи, підприємство зможе покращити свою фінансову ситуацію та збільшити прибуток.

По-друге, ці заходи сприятимуть збільшенню конкурентоспроможності підприємства на ринку. Шляхом вдосконалення продуктів та послуг, виробничих процесів, а також розвитку нових ринків, підприємство зможе зайняти більш міцну позицію в своїй галузі, привернувши більше клієнтів і збільшивши свою частку на ринку.

По-третє, економічна ефективність цих заходів підтверджується позитивними фінансовими показниками та прогнозами на майбутнє, що свідчить про те, що вони призведуть до суттєвих покращень у фінансовому стані підприємства.

Отже, впровадження заходів з посилення фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» є економічно виправданим та ймовірно дасть позитивні результати, сприяючи стабільному та успішному розвитку підприємства в майбутньому.

ВИСНОВКИ

Отже, обґрунтування бізнес-пропозиції забезпечення фінансової стійкості підприємства є критично важливим етапом стратегічного управління, спрямованим на зміцнення фінансової позиції та забезпечення сталого розвитку організації. З метою забезпечення успіху та витримки в умовах змінного економічного середовища, необхідно ретельно обґрунтувати кожную складову бізнес-пропозиції.

У ході дослідження було виявлено, що по-перше необхідно провести комплексний аналіз фінансового стану підприємства, визначивши його сильні та слабкі сторони. На основі цього аналізу варто розробити стратегію, спрямовану на максимізацію прибутковості, оптимізацію витрат та зменшення ризиків. А другим важливим кроком є розробка конкретних заходів, спрямованих на покращення фінансової стійкості підприємства. Ці заходи можуть включати в себе диверсифікацію продуктової лінійки, вдосконалення виробничих процесів, впровадження ефективних стратегій управління запасами та оптимізацію фінансових потоків. Крім того, важливо враховувати макроекономічні тенденції та прогнози розвитку ринку, щоб адаптувати стратегію підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

У світлі теоретичних аспектів фінансової стійкості підприємства можна зробити кілька ключових висновків:

- По-перше, фінансова стійкість є важливим показником, що відображає здатність підприємства витримувати економічні та фінансові труднощі та зберігати свою функціональність та конкурентоспроможність протягом тривалого періоду.
- По-друге, фінансова стійкість базується на комплексному аналізі фінансового стану підприємства, який включає в себе оцінку ліквідності, рентабельності, платоспроможності та інших фінансових показників.
- По-третє, для досягнення фінансової стійкості необхідно вжити цілеспрямованих заходів, які включають в себе раціоналізацію фінансових

процесів, оптимізацію управління фінансами, диверсифікацію джерел фінансування та мінімізацію ризиків.

Отже, розуміння та застосування теоретичних аспектів фінансової стійкості є важливими для ефективного управління підприємством та забезпечення його успішного функціонування в умовах змінного економічного середовища.

В ході дослідження було розглянуто підприємство ТОВ «АР СТАЛЬ». Аналіз фінансових показників підприємства показав, що воно зазнає значних змін у фінансовій ситуації протягом останніх років. Збільшення власного капіталу та зменшення короткострокових зобов'язань є позитивними тенденціями, оскільки це сприяє покращенню фінансової стійкості підприємства та зниженню його залежності від зовнішнього фінансування. Але, зниження оборотних активів та зростання короткострокових зобов'язань свідчить про проблеми з ліквідністю та фінансовим управлінням. З фінансової діагностики було зроблено висновок, що товариству важливо звернути увагу на ефективне управління активами та пасивами, а також на підвищення прибутковості підприємства через оптимізацію витрат та збільшення обсягів продажів.

Загалом, діагностика фінансового стану ТОВ «АР СТАЛЬ» вказує на необхідність удосконалення фінансового управління та розробки стратегій збалансованого розвитку для забезпечення стійкого та успішного функціонування підприємства в майбутньому.

Для підвищення фінансової стійкості підприємства було розроблено бізнес-пропозиції та досліджено їх економічну доцільність. Було виявлено, що економічно доцільним є 2 проекта з різними стартовими інвестиціями. Перший проект включає в себе запровадження нової послуги – різки метала під замовлення, що допоможе розширити базу клієнтів та збільшити прибуток компанії. Другий проект є більш ризикованим, в ході його буде придбано нове обладнання для виробництва профілей для монтажу швидкоспоруджуваних споруд, що може позитивно позначитися на конкурентоспроможності підприємства та відкриє нові можливості для росту бізнесу, такі як експорт профілей чи розвиток синергійного проекту по побудові такого типу споруд.

Тому, комбінація цих стратегій, а також постійний моніторинг фінансового стану підприємства, може сприяти підвищенню фінансової стійкості ТОВ «АР СТАЛЬ» і забезпечити йому стабільний та успішний розвиток у майбутньому.

Отже, обґрунтування бізнес-пропозиції щодо забезпечення фінансової стійкості підприємства є ключовим елементом стратегічного управління, який дозволяє підприємству ефективно реагувати на виклики та можливості ринку, забезпечуючи його успішне функціонування та стабільний розвиток у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Корнєва Н.О., Шаповалова І.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 5.1. С. 55–60.
2. Корбутяк А.Г., Бута М.М. Підходи до трактування поняття «фінансовий стан підприємства». *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16 (1). С. 149–153.
3. Мельник Т.А., Заніздра В.С. Економічна сутність фінансового стану підприємства. *Наукові записки Кіровоградського національного технічного університету*. 2012. Вип. 11. Ч. 2. С. 102–104.
4. Базилінська О.Я., Фінансовий аналіз: теорія та практика : підручник. Київ : Центр учбової літератури. 2012. 328 с.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор. 2016. 378 с.
6. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНЕУ. 2008. 552 с.
7. Осмоловский В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник. Минск : Новое знание. 2006. 188 с.
8. Приходько Н.І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення. Харків. 2010. № 8. С. 188–190.
9. Фінансовий словник-довідник / за ред. М.Я. Дем'яненка. Київ : ІАЕУААН. 2005. 507 с.
10. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : підручник. Київ : Знання. 2006. 378 с.
11. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник ; 2-е вид., випр. і доп. Київ : Знання. 2005. 662 с.
12. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : Наказ Міністерства фінансів

- України та Фонду державного майна України від 26 січ. 2001 р. № 49/121. *Верховна Рада України* : офіц. веб-портал. Київ, 2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text>(дата звернення: 03.03.2024).
13. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій : Лист Державної податкової адміністрації України від 27 чер. 1997 р. № 759/10/20-2117. *Верховна Рада України* : офіц. веб-портал. Київ, 2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97#Text> (дата звернення: 03.03.2024).
 14. Титаренко О. С. Сутнісна характеристика фінансового стану підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. Вип. № 3 (54). С. 177-181.
 15. Бестужева С. В., Козуб В. О. Економічне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання у сфері міжнародного бізнесу: формування ефективної системи ризик менеджменту : монографія. Дніпро : Пороги, 2021. 384 с.
 16. Бондар В. Ю. Особливості управління бізнес-процесами на вітчизняних підприємствах. *Антикризове регулювання економіки у 2023 році: теорія та практика в умовах європейської інтеграції України* : Всеукр. наук.-практ. конф., 17 лют. 2023 р., м. Одеса : зб. тез доп., 2023. С. 84–87.
 17. Гладчук Г. Г. Облік та аналіз витрат виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2009. 21 с.
 18. Голь І. В. Бізнес-стійкість підприємства: бізнес-цільовий процесно-орієнтований підхід. *Телекомунікаційні та інформаційні технології*. 2014. № 3. С. 101–105.
 19. Дмитренко А. В. Фінансовий контролінг спільної діяльності у сфері бізнесу: теорія, методологія, практика реалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2020. 32 с.
 20. Дурман М. О. Сутність антикризового управління та принципи його здійснення. *Вісник Херсонського національного технічного університету* : електр. наук. журн. 2021. Вип. № 1. С. 153–161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2021_1_21(дата звернення: 8.10.2023).

21. Задорожний О., Бондар В. Концептуальні засади управління бізнес-процесами підприємства в умовах нестабільності національної економіки. *Бізнес-навігатор* : електр. наук. журн. 2022. Вип. № 3 (70). С. 56–60. URL: http://www.businessnavigator.ks.ua/journals/2022/70_2022/12.pdf(дата звернення: 19.03.2024).
22. Івченко В. П. Фінансова діагностика з використанням концепції життєвого циклу підприємства. *Антикризове регулювання економіки у 2023 році: теорія та практика в умовах європейської інтеграції України* : Всеукр. наук.-практ. конф., 17 лют. 2023 р., м. Одеса : зб. тез доп., 2023. С. 96–100.
23. Костюченко Н. О. Фінансовий стан суб'єкта господарювання та шляхи його поліпшення : дис. ... канд. економ. наук : 06.00.08. Львів, 2015. 359 с.
24. Латковська Т., Сідор М., Койчева О. Фінансовий контроль : навч. посіб. Одеса : Фенікс, 2019. 61 с.
25. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. С. 71–112.
26. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці : монографія. Київ; Ніжин : Аспект-Поліграф, 2004. С. 120–130.
27. Макієнко П. С. Фінансовий стан підприємства та шляхи його поліпшення : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08. Київ, 2018. 301 с.
28. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 1999. 132 с.
29. Орлик О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки. *Економіка і фінанси* : електр. наук. журн. 2014. Т. № 2. С. 176–183. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-24-7>(дата звернення: 20.03.2024).
30. Осмятченко В. О., Комаров К. С. Моделювання бюджетування затрат звичайної діяльності торговельних підприємств в структурі управлінського обліку. *Економіка та підприємництво*. 2013. № 30. С. 252–260.
31. Пантелєєв М. С., Бикова І. С. Фінансовий стан підприємства: показники оцінки та аналізу : дис. ... канд. економ. наук : 09.00.08. Харків, 2017. 297 с.

32. Партин Г. О., Задерецька Р. І., Граціян О. В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка* : електр. наук. журн. 2014. Вип. № 1. С. 49–55. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_4/10.pdf(дата звернення: 05.03.2024).
33. Потопальська Г. Г. Застосування інформації про витрати при прийнятті управлінських рішень. *Економіка та підприємництво*. 2014. № 32. С. 294–300.
34. Про внесення змін до плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності та покращення бізнес-клімату : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 січ. 2023 р. № 89-р. *Верховна Рада України* : офіц. веб-портал. Київ, 2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/89-2023-r#Text>(дата звернення: 03.03.2024).
35. Річна фінансова звітність ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2020-2022 роки.
36. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансовоекономічної безпеки: Колектив. Авторів / за ред. В. В. Глуценка. колективна монографія. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. 384 с.
37. Сагань Ю. А. Комплексна діагностика фінансового стану та прийняття управлінських рішень : автореф. маг. ... канд. екон. наук : 17.00.08. Дніпро, 2016. 19 с.
38. Сідор М. І. Фінансовий контроль. Нац. ун-т «Од. юрид. акад.», 2019. URL: <https://doi.org/10.32837/11300.12473>(дата звернення: 17.03.2024).
39. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посіб. Київ : Каравела, 2008. 280 с.
40. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н. П. Економіка підприємства : підручник / ред. Г. О. Швиданенко. Київ : КНЕУ, 2009. 816 с.
41. Business analysis techniques: 72 essential tools for success: Колектив. авторів / за ред. J. Cadle. London : British Informatics Society Lt, 2010. 284 с.
42. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century / пер. з франц. A. Goldhammer. Cambridge : Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press, 2014. 696 с.

43. Universal rollforming machines - Swah. *Swah.* URL:
<https://www.swah.cz/en/rollforming-lines/universal-rollforming-machines/> (дата
звернення: 23.04.2024)

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансовий звіт ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2019-2022 рока (форма 1)

АКТИВ	номе р рядка		2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000					
первісна вартість	1001					
накопичена амортизація	1002					
Незавершені капітальні інвестиції	1005					
Основні засоби:	1010					
первісна вартість	1011		4 440	4 738	4 738	4737,5
знос	1012		-4 440	-4 738	-4 738	-4737,5
Інвестиційна нерухомість:	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Гудвіл	1050					
Гудвіл при консолідації	1055					

Відстрочені аквізиційні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом І	1095	0	0	0	0	0
II. Оборотні активи						
Запаси	1100		1 593 240	458 007	20 873	57 723
Виробничі запаси	1101					
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103		399 667	46 151	9 928	6 357
Товари	1104					
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		590 205	77 611	272,28	272,28
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130					
з бюджетом	1135		401 765	20	6 176	
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140					
із внутрішніх розрахунків	1145					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		5 719 885	1 328 439	1 440 622	154 739
Поточні фінансові інвестиції	1160					
Гроші та їх еквіваленти	1165		3 105 801	4 655 224	1 406 580	1 133 231
Готівка	1166					
Рахунки в банках	1167					

Витрати майбутніх періодів	1170					
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
рез.довг.зобов	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190		10580,7	84,48	84,56	
Усього за розділом II	1195	0	11 421 476	6519385,5	2874608,38	1345965,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
БАЛАНС	1300	0	11421475,9	6519385,5	2874608,38	1345965,9
ПАСИВ			2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
I.Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		300	300	300	300
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410					
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412					
Резервний капітал	1415		75	75	75	75
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		367 951	216 307	981 293	985 035
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					
Інші резерви	1435					

Усього за розділом I	1495	0	368326,2	216681,53	981 668	985 410
II Довгостр.зобов і заб						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		177	3545,42	4823,69	486,76
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви, у тому числі:	1530					
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532					
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533					
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534					
Інвестиційні контракти;	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього за розділом II	1595	0	177	3545,42	4823,69	486,76
III. Поточні зоб.						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					

Поточна кредиторська заборгованість:						
за довг зобов	1610					
за товари, роботи, послуги	1615		15 279	16 992	15 279	6 150
за розрахунками з бюджетом	1620		80 787	84 646	134 638	11050
за у тому числі з податку на прибуток	1621		80 787		134 638	828
за розрахунками зі страхування	1625					
за розрахунками з оплати праці	1630			-80		
за одержаними авансами	1635					
за розрахунками з учасниками	1640					
із внутрішніх розрахунків	1645					
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660					
Доходи майбутніх періодів	1665					
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690		10 956 907	6 197 601	1 738 199	342 869
Усього за розділом III	1695	0	11 052 973	6299158,5 5	1888116,3 3	360068,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
БАЛАНС	1900	0	11421475, 9	6519385,5	2874608,3 8	1345965, 9

Фінансовий звіт ТОВ «АР СТАЛЬ» за 2019-2022 рока (форма 2)

Фінансові результати		2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26 785 815	17 945 429	5 252 101	1 865 468
Чисті зароблені страхові премії	2010				
Премії підписані, валова сума	2011				
Премії, передані у перестрахування	2012				
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013				
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014				
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-25308893	-17 385 010	-4 208 947	-1 432 384
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070				
Валовий: прибуток	2090	1 476 922	560 419	1 043 154	433 084
Валовий: збиток	2095				
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105				
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110				
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111				
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112				
Інші операційні доходи	2120	13 068	19 340	34 986	15 802
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121				
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122				

Адміністративні витрати	2130	-935 798	-1 071 285	-508 084	-509 208
Витрати на збут	2150	-103 574	-50 571	-24 454	-25 400
Інші операційні витрати	2180	-119 118	-81 560	-5 797	-8 170
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181				
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182				
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	331 500		539 805	
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		-623657		-93 892
Дохід від участі в капіталі	2200				
Інші фінансові доходи	2220	117 319	472 012	359 821	98 463
Інші доходи	2240				
Дохід від благодійної допомоги	2241				
Фінансові витрати	2250				
Втрати від участі в капіталі	2255				
Інші витрати	2270				
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275				
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	448 819		899 626	4571
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		-151645		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-80 787		-134 638	-828
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305				
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	368 032		764 988	3 743
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		-151645		