

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

НА ТЕМУ

**«Рентабельність та фінансова стабільність підприємств за сучасних умов
господарювання.»**

Виконав: здобувач IV курсу, групи ЕП-17- ЗС
з Спеціальності 051 Економіка
Мартіросян А. М.

Керівник: Дубінский С.В.
к.е.н., доцент

Дніпро
2021

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Освітній ступінь бакалавра

Спеціальність ЕП-17 ЗС

Затверджую:

Зав. кафедри Задоя Анатолій

Олександрович, доктор економічних наук,
професор

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Мартіросяну Артуру Мартуновичу

1. Тема роботи: Рентабельність та фінансова стабільність підприємств за сучасних умов господарювання

2. Керівник роботи Дубінський Сергій Володимирович, к.е.н.

Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № _____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 23.06.2021р.

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи: Рентабельність та фінансова стабільність підприємств за сучасних умов господарювання. ТОВ «Шефер»

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

- розкрити сутність рентабельності на підприємстві;
- визначити основні методології розробки рентабельності;
- провести характеристику та фінансовий стан обраного підприємства;
- дослідити методологію розробки та планування рентабельності на підприємстві.

Визначити її переваги та недоліки;

- розробити рекомендації для покращення рентабельності на підприємстві.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Дубінський С.В., к.е.н.		
Розділ 2	Дубінський С.В., к.е.н.		
Розділ 3	Дубінський С.В., к.е.н.		

7. Дата видачі завдання _____

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Розділ 1 Теоретичні аспекти прибутковості та рентабельності підприємств.	01.04.21	
2	Розділ 2 Дослідження фінансово-економічної діяльності фірми “Шефер”	15.04.21	
3	Розділ 3 Шляхи підвищення прибутковості та рентабельності діяльності ТОВ	15.05.21	

Здобувач _____

Мартіросян А.М.

підпис

Керівник кваліфікаційної роботи _____

Дубінський С.В.

АНОТАЦІЯ

Мартіросян Артур Мартунович. Тема: «Рентабельність та фінансова стабільність підприємств за сучасних умов господарювання.» Кваліфікаційна робота призначена вивченню теоретичних засад та практичних нюансів при впровадженні розробки рентабельності на підприємстві. В роботі розглянута суть рентабельності на основі різних видів аналізу процесів підприємства, а саме їх переваги та недоліки; визначені шляхи вирішення проблем на підприємстві, пов'язаними з рентабельністю. Для успішного впровадження даних рекомендацій було проаналізоване конкурентне середовище та фінансовий стан підприємства ТОВ «Шефер».

У роботі описані шляхи планування та впровадження рентабельності на підприємстві, взаємодія між учасниками та цикл розробки продукту. В процесі роботи зроблено висновки та шляхи вдосконалення процесу рентабельності та посилення платіжоспроможності підприємства.

Ключові слова: шляхи планування рентабельності, аналіз фінансової стійкості підприємства, показники ефективності, ризики при плануванні.

SUMMARY

Martirosian Artur Martunovich. Topic: "Profitability and financial stability of enterprises in modern business conditions." Qualification work is marked by the study of theoretical principles and practical nuances for the implementation of the development of profitability in the enterprise. The robot will be considered as based on the main types of analysis of production processes, as well as self-expression and shortcomings; identified ways to solve problems in the enterprise related to profitability. For the successful injection of the recommendation, the competitive environment and financial condition of Schaefer LLC were analyzed. The paper describes the ways of planning and implementation of profitability in the enterprise, the interaction between the participants and the product development cycle. In the course of work conclusions and ways of improvement of process of profitability and strengthening of solvency of the enterprise are made.

Key words: ways to plan profitability, analysis of financial stability of the enterprise, efficiency indicators, risks in planning

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ I	8
Теоретичні аспекти прибутковості та рентабельності підприємств.....	8
1.1. Рентабельність, її сутність та характеристики.....	12
1.2. Методика аналізу рентабельності підприємства	16
<u>РОЗДІЛ 2. Дослідження фінансово-економічної діяльності фірми “ШЕФЕР”</u>	<u>24</u>
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	24
2.2. Дослідження спроможності фірми ТОВ "Шефер"	32
РОЗДІЛ 3 Шляхи підвищення прибутковості та рентабельності діяльності ТОВ «ШЕФЕР»	47
3.1. Аналіз та прогностика матеріального статусу ТОВ "Шефер"	47
3.2. Організація пропозицій для збільшення матеріальної стабільності ТОВ "Шефер"	50
ВИСНОВОК	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	63
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

У ринковій економіці виробництво компанії має функціонувати з повною віддачею. Важливо впровадження конкурентоздатних товарів виробництва, а так само послуг за принципом успіху в науково-технічному розвитку. Також значним моментом є прибуткова модель управління господарським виробництвом. Всі ці аспекти, а також дослідження економічної діяльності компанії мають велике значення для проведення мого дослідження та його аналізу.

За допомогою цього дослідження виводиться стратегія прогресу компанії, затверджуються концепції, господарські рішення, проводиться спостереження у процесі їх реалізації, аналізуються підсумки діяльності як компанії, так само і її співробітників.

Дослідження матеріальної частки компанії є прямим наслідком вдалого керівництва фірмою та розподілу завдань серед працівників. Глобальним моментом, який встановлює фінансовий стан компанії, виступає реалізація фінансових завдань, заповнення особистих оборотних активів засобами отриманими від прибутковості, а також контроль темпу оборотності активів. Ознака за якою можна визначити фінансовий стан фірми — це її спроможність своєчасного погашення платіжних зобов'язань та кредитів, а також здійснювати оплату праці працівникам, поповнювати бюджет. Дослідження фінансового стану підприємства охоплює не тільки звітність бухгалтерського балансу, пасиву та активу та їх взаємодії, а й дослідження застосування активів і оцінку фінансової стійкості.

Дослідження матеріального стану включає цілий ряд важливих складових: визначається його функцією: дослідження характеру поведінки економічних правил, формування тенденцій економічних подій, спостереження за виконанням завдань і господарських постанов за помірним застосуванням ресурсів, аналіз підсумків діяльності компанії відповідно до реалізації завдань, застосування чинних ресурсів. Ще одним важливим видом фінансових досліджень є центральне

це відбір резервів поліпшення рентабельності виробництва за допомогою перейняття провідного досвіду і прориву в науці та практиці.

У сучасному світі є досить багато літератури для розуміння, що означає фінансовий показник, але багато управлінців стикаються з такими труднощами як певні методи роботи та стратегії для вирішення завдань у сфері фінансових показників. Обчислені за певним принципом показники демонструють справжнє фінансове становище компанії та її рентабельність.

Економічна діяльність компанії ТОВ "Шефер" є об'єктом, що вивчається в даній роботі в період 2018 року.

Предметом дослідження є купівельна спроможність і фінансова стабільність цієї компанії в зазначений період.

Завдання роботи полягає у здійсненні дослідження, оцінки купівельної спроможності та фінансової стабільності компанії ТОВ "Шефер" і створення рекомендацій по зростанню продуктивності її фінансово-економічної праці.

З метою отримати максимально успішний результат, варто виконати наступний план:

- дослідити теоретичні принципи аналізу та оцінки купівельної спроможності та фінансової стабільності компанії;

- виконати аналіз фінансово-економічної діяльності компанії ТОВ "Шефер" і розрахувати її фінансовий стан на конкретну дату;

- визначити напрямки змін фінансового становища компанії;

- проаналізувати фінансовий стан ТОВ "Шефер" за принципом застосування сучасних інформаційних технологій.

Кваліфікаційна робота містить вступ, три частини, висновки та перелік джерел, додатки.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.

1.1. Управління прибутком – основа ефективності діяльності підприємств

У сучасному світі існує величезна кількість різних видів бізнесу і підприємств, проте, незважаючи на їх відмінні риси, все ж одна річ їх об'єднує. Кожне з них отримує певний прибуток, який згодом вирішує: чи зможе та чи інша компанія вистояти конкуренцію і успішно вийти на ринок, чи зможе вона ефективно функціонувати і вести на належному рівні свою діяльність, і чи зможе вона розвиватися надалі. Прибуток є основним і центральним показником продуктивності підприємства. В основному, для отримання максимального прибутку багато підприємців проходять тривалий шлях, перш ніж дізнатися як саме буде найкраще для конкретно цієї компанії побудувати свої функціональні процеси. Необхідно також відзначити, що питанням управління прибутком потрібно приділяти достатню кількість часу, щоб постійно тримати під контролем стан підприємства.

Протягом багатьох років питання управління прибутком виникали у більшості вчених і економістів. На перший погляд це не повинно викликати якихось побоювань і сумнівів, досить просто скласти план і розрахувати скільки і куди необхідно вкласти коштів, для того, щоб в результаті не тільки зберегти продуктивність і ефективність робочих процесів, але і примножити отриманий стан. Як відомо, часи змінюються і стрімкими темпами розвиваються різні галузі економіки. На сьогоднішній день в ринковій економіці спостерігається значне збільшення прибутку, відбувається зростання і розвиток таких сфер як будівництво, фінанси, операції з нерухомістю. Рационально побудована система управління прибутком дозволяє підприємству налаштовувати такі процеси як:

- збільшення розміру прибутку відповідно до ресурсним потенціалом;
- пропорційність між рівнем доходу і ризику;
- кількість штатних співробітників в залежності з ефективністю їх роботи;
- формування обсягу фінансових ресурсів.

Планування розподілу прибутку компанії є одним з найбільш відповідальних етапів. Більш того, ефективне планування містить в собі обов'язкове дотримання деяких основних принципів:

- необхідно щоб плануванням займалися ті співробітники або керівники, які потім зможуть слідувати і впроваджувати розроблені плани;
- планування має бути гнучким і враховувати ряд факторів, які можуть вплинути на непередбачені ризики.

Розглядаючи діяльність і досвід багатьох міжнародних компаній, які за останні десять років домоглися значних успіхів в області розвитку свого бізнесу, можна зробити деякі висновки. Кожна з них ретельно і якомога детальніше планує розподіл своїх доходів, що і забезпечує їх успіх на ринку. Отже, прибуток виступає однією з провідних економічних категорій і є об'єктом управління [5]. Кожен день в рамках процесу глобалізації відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. В результаті чого для успішного управління прибутком компанії необхідно регулярно переглядати та удосконалювати існуючі елементи управління.

Як відомо, в економіці виділяють такі принципи, що лежать в основі управління прибутком:

- інтеграція з системою управління;
- комплексна програма вирішення поставлених завдань;
- динаміка управління;
- швидка реакція на різні зміни у внутрішній і зовнішній середовищі;
- формування цілей управління прибутком.

Для успішного функціонування компанії також необхідно приділяти належну увагу структурі її управління. Для досягнення максимального результату прийнято ділити сектор управління на деякі складові: механізми управління (ресурси і підходи), цілі для досягнення, відповідне інформаційне забезпечення, контроль над виконанням плану по прибутку, і методи аналізу прибутку та майбутніх перспектив [20].

Організаційне управління прибутком підприємства базується на формуванні окремих підрозділів компанії, яких часто називають центрами відповідальності. Базовою складовою, яка лежить в основі створення системи управління прибутком на основі створення центрів відповідальності, є приватне розподіл відповідальності за прийняття рішення [53]. Для кожного співробітника з центрів відповідальності визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється виконана робота.

В економічній літературі науковці також виділяють додаткові центри відповідальності. Наприклад, виділяють додатково центр виручки. Центр виручки - центр відповідальності, менеджер якого веде контроль доходів центру. Система управління прибутком також може функціонувати тільки за умови наявності відповідних інформаційних даних, на підставі яких можна, по-перше, налагодити постійний контроль процесу формування прибутку, по-друге оцінювати рівень локальної і загальної прибутку, а по-третє аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку [23].

Дана інформація повинна сприяти оцінці стану зовнішнього середовища підприємства та його впливу (за сукупністю зовнішніх факторів) на рівень прибутку, а з іншого вплив внутрішніх факторів підприємства, а з третього ж рівень прибутку підприємства. Така інформація потрібна для формування рішень про зміни в оперативній, або стратегічній діяльності, що забезпечують дотримання необхідного рівня прибутку.

У процесі створення інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства необхідно вирішувати такі завдання: формування системи показників, кількісно відображають процес формування прибутку; формування системи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; вибір або розрахунок нормативних показників, що характеризують процеси формування прибутку; збору і передачі для подальшої аналітичної обробки даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку; оцінка якісних характеристик отриманої інформації; відомості обробленої інформації в базі даних; аналітична обробка інформації та оцінка впливу факторів на обсяг, і склад прибутку, вибір з них найбільш важливих для обліку в процесі формування управлінського рішення; збору додаткової інформації [24].

Для того щоб зрозуміти як саме різноманітні зовнішні фактори впливають на розмір прибутку певного підприємства слід використовувати велику кількість даних, а саме це провести аналіз сфери маркетингу та управління, зібрати статистичні дані по регіонах, країні в цілому, та зробити окремі аналітичні дослідження по галузях і групах підприємств, які проводяться органами державної статистики.

Управління прибутком безумовно є ключовою складовою впливає на ефективність стану і функціонування підприємства. За допомогою належного розподілу обов'язків і налагодження системи управління компанією відкриваються багато можливостей та перспектив. Необхідно також розуміти, що регулярні дослідження як всередині компанії так і поза нею можуть певною мірою гарантувати достовірний результат з приводу прибутку [22]. Більш того, це зможе забезпечити зростання рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення конкурентоспроможності вимагають застосування нових підходів і наукових розробок.

1.2. Рентабельність, її сутність та характеристики

Керівний склад кожного підприємства, який сподівається досягти певних результатів та нових вершин, або вийти на нові ринки, значний час своєї роботи приділяє визначенню та аналізу рентабельності. Рациональне управління прибутком стає неможливим без правильно розрахованої рентабельності компанії.

Рентабельність - це економічний показник, який показує, наскільки ефективно використовуються ресурси: сировина, кадри, гроші та інші матеріальні і нематеріальні активи. Можна розрахувати рентабельність окремого активу, а можна - всій компанії відразу. Рентабельність розраховують, щоб спрогнозувати прибуток, порівняти компанію з конкурентами або передбачити прибутковість інвестицій [7]. Ще рентабельність підприємства оцінюють, якщо зібралися його продавати: компанія, яка приносить більше прибутку і при цьому витрачає менше ресурсів, коштує дорожче.

Рентабельність і прибуток - це основні показники, що дозволяють оцінити ефективність діяльності підприємства. Але рентабельність, на відміну від прибутку - це відносна характеристика, яка визначає ефективність використання основних виробничих і невиробничих фондів. Розрахунок показника застосовується для оцінки фінансового стану компанії та порівняння показників її діяльності з схожими підприємствами галузі, що дозволяє знаходити шляхи підвищення ефективності виробництва [12].

Залежно від виду діяльності та специфіки виробництва економісти виділяють кілька видів рентабельності, які є відношенням прибутку, вирученої в результаті діяльності підприємства, до вибраного активу або ресурсу.

Розглянемо відомі показники рентабельності:

— загальна рентабельність активів - це група різноманітних показників, які характеризують доцільність і повноту застосування конкретного ресурсу і дозволяють встановити, наскільки раціонально задіяти кредити, власний капітал та інші активи;

- рентабельність проданого товару або реалізованої послуги - співвідношення між прибутком від реалізації і засобами, які вкладені у виробництво; показник відображає наскільки вигідно займатися випуском конкретного продукту;
- рентабельність виробництва - характеристика, яка відображає ступінь доцільності даної виробничої діяльності;
- рентабельність основних засобів - відношення чистого прибутку, отриманого за конкретний період, до величини основних засобів;
- рентабельність підприємства - відношення прибутку до величини основних та обігових коштів;
- рентабельність персоналу - відношення чистого прибутку за якийсь період до середнього числа персоналу за обліковий період.

Це далеко не повний перелік коефіцієнтів рентабельності. Нові характеристики можуть з'являтися з розширенням фінансових і господарських відносин, інвестиційних процесів. Всіх їх об'єднує одне правило: це відношення розміру заробленої прибутку до ресурсу, який задіяний для її отримання [52].

Коефіцієнт рентабельності продажів відображає здатність компанії отримувати прибуток при поточному режимі виробництва і бізнес-процесах. Він широко використовується в фінансовому моделюванні та оцінці компаній. Даний показник важливий для розуміння поведінки компанії при розвитку різних сценаріїв, як позитивних, так і негативних, а, відповідно, для прогнозування заходів ефективного управління.

Коефіцієнт рентабельності продажів є одним з важливих показників загального успіху фірми. Однак необхідно мати на увазі, що одного тільки коефіцієнта рішуче недостатньо для того, щоб визначити реальну ефективність компанії. Збільшення виручки може призвести до збитків, якщо за ним піде ще більше непропорційне збільшення витрат. З іншого боку, зниження виручки, а також жорсткий контроль над витратами можуть призвести до подальшого зростання прибутку.

Іншими фундаментальними фінансовими показниками є EBITDA і валовий прибуток. Висока рентабельність продажів означає, що компанія здатна ефективно контролювати свої витрати або надавати товари та послуги за ціною, що значно перевищує собівартість їх виробництва [40]. Можливо, що виконуються обидві умови. Отже, високе співвідношення може бути обумовлено:

- Ефективним управлінням;
- Низькими витратами на виробництво товарів і надання послуг;
- Сильної ціновою стратегією.

Рентабельність е-commerce і іншого бізнесу, що передбачає онлайн-заявки, можна підвищити за допомогою інструментів фільтрації цільового трафіку і дзвінків.

Низька рентабельність означає, що компанія використовує неефективну структуру витрат і погану стратегію ціноутворення. Отже, низьке значення коефіцієнта може бути обумовлено:

- Неефективним управлінням;
- Високими витратами на виробництво товарів і надання послуг;
- Слабкою ціновою стратегією.

Інвестори можуть почати оцінку бізнесу з розгляду показника рентабельності продажів як загального вираження прибутковості компанії і продовжити більш глибоке дослідження динаміки прибутковості в міру необхідності [47]. Показник рентабельності продажів широко поширений. Їм оперують при оцінці будь-яких видів бізнесу по всьому світу: від компанії, що розмістила акції на біржі, до островця в торговому центрі - для цього і потрібна формула, яка показувала б рентабельність продажів.

Крім окремих підприємств розрахунок рентабельності продажів також використовується для визначення потенціалу прибутковості більших секторів, загальнонаціональних або регіональних ринків. Часто зустрічаються такі заголовки, як «Агентство АБВ попереджає про очікуване падіння рентабельності в

російському автопромі» або «Рентабельність продажів в європейському корпоративному секторі обривається».

Рентабельність продажів і її формула розрахунку стали загальноприйнятим показником прибутковості бізнесу і є одним з найважливіших індикаторів його потенціалу.

Інвестори, що пропонують фінансування конкретного стартапу, можуть оцінити прибутковість продукту, що розробляється або сервісу. Великі корпорації, що випускають боргові зобов'язання для залучення коштів, вимоги до розкриття інформації про передбачуване використання акумульованого капіталу [45]. Це дає інвесторам уявлення про рентабельність, яка може бути досягнута або за рахунок скорочення витрат, або за рахунок збільшення обсягу продажів, або комбінації обох факторів.

Рентабельність продажів стала невід'ємною частиною оцінки акцій при первинних розміщеннях (IPO). Це один з перших ключових показників, які вказуються в квартальних звітах, які подаються лістингових компаній

Від малих підприємств, таких як місцевий роздрібний магазин, можуть зажадати розрахунок рентабельності для отримання або реструктуризації банківських і не тільки банківських кредитів. Він також важливий при наданні кредиту під заставу бізнесу. Коефіцієнт використовується інвесторами при порівнянні двох або більше венчурних інвестиційних планів для визначення кращого з них, на додаток до інших параметрів [32]. Рентабельність продажів використовується для вивчення сезонних моделей та ефективності бізнесу на різних таймфреймах. Наприклад, тепла зима може привести до зниження прибутку виробника опалювальних приладів. Така ситуація призведе до накопичення непроданих запасів на тлі зниження продажів.

Власники бізнесу, керівництво компаній і зовнішні консультанти використовують показник рентабельності для вирішення операційних проблем і підвищення ефективності бізнесу. Наприклад, нульова або негативна норма

прибутку вказує на високі рівні витрат по відношенню до продажів. Це означає, що бізнес або стикається з підвищеними витратами, або не може домогтися гарних продажів. Подальша деталізація допомагає виявити слабкі місця - наприклад, високі нереалізовані складські запаси, надлишкові кадрові резерви і ресурси, високі орендні ставки - щоб потім розробити відповідний план дій [14].

Підприємства, що управляють декількома бізнес-підрозділами, виробничими лініями або магазинами використовують коефіцієнт рентабельності продажів для оцінки продуктивності кожного підрозділу і порівняння їх один з одним.

Проте, даний коефіцієнт не може бути єдиним вирішальним фактором для порівняння, оскільки кожен бізнес характеризується унікальними процесами. Зазвичай всі підприємства з низькою рентабельністю, такі як роздрібна торгівля і транспорт, мають високий оборот, що компенсує відносно низьку величину коефіцієнта [20]. У свою чергу, предмети розкоші мають низький рівень продажу, але високий прибуток на одиницю товару компенсує обсяги.

1.3. Методика аналізу рентабельності підприємства

Рентабельність є однією з найважливіших економічних показників підприємства, так як саме вона показує наскільки ефективно використовуються грошові або інші ресурси. В економіці прийнято ділити рентабельність на кілька складових, щоб чітко розуміти яка зі складових порушена в тій чи іншій ситуації.

Існують такі види рентабельності:

- рентабельність основних виробничих фондів (ROFA)
- рентабельність оборотних активів
- рентабельність капіталу (ROE)
- рентабельність інвестицій (ROI)

Кінцева мета діяльності будь-якої комерційної компанії - прибуток, тобто позитивна різниця між отриманими доходами і понесеними витратами. Прибуток -

це абсолютний фінансовий показник, порівнявши його, ми можемо побачити, що за певний період наші доходи покрили витрати [26]. Однак оцінити ефективність діяльності він все-таки не дозволяє.

Наприклад, візьмемо 2 компанії однієї галузі - одна велика, з великими оборотами, інша - маленька. Припустимо, що обидві фірми за рік спрацювали в прибуток. У великого підприємства прибуток в абсолютному вираженні може істотно перевищувати фінансовий результат, отриманий малим. Однак це зовсім не означає, що воно працює ефективніше. Адже велика прибуток може досягатися за рахунок масштабів діяльності, а не за рахунок грамотного ведення бізнесу, тобто за рахунок кількості, а не якості.

Тим часом просто на підставі відомостей про прибуток ми не можемо давати оцінку діяльності таких різних компаній, оскільки показники непорівнянні. І тут нам на допомогу приходить рентабельність.

Рентабельність підприємства можна дуже легко обчислити за допомогою формули. Рентабельність - це відносний показник прибутковості, відношення прибутку до того показника, віддачу від якого потрібно дізнатися [51]. Якщо пояснювати простим чином, то рентабельність показує нам, який прибуток приносить організації кожен вкладений в неї і витрачена нею гривня.

У загальному вигляді для рентабельності формула розрахунку виглядає так:

$$R = \Pi / X * 100\%, \quad (1.1)$$

де:

R - рентабельність;

Π - прибуток;

X - показник, рентабельність якого ми вважаємо.

Рентабельність виражають у відсотках, тому результат ділення потрібно помножити на 100.

Розглянемо інші види рентабельності більш докладно. Розрахунок рентабельності має багато аспектів. Можна порахувати рентабельність практично всього: будь-яких ресурсів, джерел їх придбання, витрат [38].

Рентабельність активів показує яку суму прибутку повертає кожен рубль, який компанія вклала в майно. Для його розрахунку прибуток співвідносять з активами. Формула рентабельності підприємства в цій сфері буде така:

$$R_{акт} = \text{Пр} / \text{Ак} * 100\% \quad (1.2)$$

де:

$R_{акт}$ - рентабельність активів;

Пр - прибуток (як правило, беруть або чистий прибуток, або прибуток від продажів, в залежності від цілей розрахунку);

Ак - середня вартість активів організації за розрахунковий період.

Так само, як і рентабельність продажів, рентабельність активів має деталізацію. Можна порахувати рентабельність сумарних, необоротних або оборотних активів [51]. При необхідності можна визначити навіть рентабельність окремих видів майна, наприклад, основних засобів.

Рентабельність капіталу є дуже важливим показником у сучасному бізнесі. Наприклад, для власників компанії інтерес може представляти рентабельність власного капіталу. Вона дає інформацію про те, чи ефективно працюють інвестиції.

Вид формули рентабельності капіталу буде такий:

$$R_{ск} = \text{Пр} / \text{СК} * 100 \quad (1.3)$$

де:

$R_{ск}$ - рентабельність власного капіталу;

Пр - чистий прибуток (рентабельність власного капіталу вважають тільки по чистому прибутку);

СК - середня величина власного капіталу за розрахунковий період.

В аналогічному порядку можна розрахувати рентабельність позикового капіталу:

$$R_{zk} = \text{Пр} / (\text{ДО} + \text{КО}) * 100 \quad (1.4)$$

де:

R_{zk} - рентабельність власного капіталу;

Пр - чистий прибуток;

ДО - довгострокові зобов'язання;

КО - короткострокові зобов'язання організації.

Цей показник покаже прибутковість на кожну гривню запозичень.

Рентабельність продажів або загальна рентабельність - це відношення прибутку до обсягу продажів, яке показує, скільки копійок прибутку «сидить» в кожному рублі виручки. Формула рентабельності продажів наступна:

$$R_{\text{прод}} = \text{Пр} / \text{Оп} * 100\%, \quad (1.5)$$

де:

$R_{\text{прод}}$ - рентабельність продажів;

Пр - прибуток;

Оп - обсяг продажів (виручка).

Прибуток теж поділяється на види (валовий, операційний, чистий і т.д.). Для рентабельності продажів можна використовувати кожен з них в залежності від того, що потрібно дізнатися.

Якщо рентабельність продажів росте, то ця тенденція вважається сприятливою для компанії. У зв'язку з цим потрібно визначити причини, які призвели до збільшення, щоб скласти якомога більше зусиль для збереження позитивної динаміки.

Розраховуючи на певний результат, потрібно знати ситуації, які можуть призвести до збільшення коефіцієнта:

- зростання виручки більше зростання витрат - досягається підвищенням обсягу продажів або зміною асортименту вироблених товарів;
- зниження витрат обганяє зниження виручки - причини криються в змінненні структури реалізованого товару або в збільшенні цін;

- виручка зростає на тлі зниження витрат - оптимальне положення справ, до якого призводить збільшення вартості товару, перегляд нормативів за витратами або зміна асортименту товарів для продажу.
- Якщо рентабельність продажів зменшується, то на ситуацію можуть впливати наступні сценарії:
- збільшення виручки відстає від збільшення витрат - до такої ситуації може привести інфляція, зростання капіталовкладень, зменшення вартості чи зміна асортименту; щоб налагодити ситуацію, потрібен ретельний розбір цінової і асортиментної політики, перевірка рівня вкладень;
- швидкість зменшення виручки вище, ніж швидкість зменшення витрат - ця часто зустрічається ситуація може бути спровокована зниженням обсягу продажів, тому варто переглянути маркетингову політику;
- зростання витрат на тлі зменшення виручки - ситуація може бути спровокована підвищенням капіталовкладень, зниженням цін, зміною асортименту; виправити становище можна, виконуючи аудит цінової і асортиментної політики, перевірку рівня витрат.

Рентабельність продукції - це також дуже важливий показник прибутковості, який говорить про ефективність витрат, показує частку прибутку в кожному рублі, витрачений на виробництво продукції [49, с. 33]. Формула розрахунку рентабельності в даному випадку являє собою відношення прибутку до собівартості:

$$R_{\text{пр}} = \text{Пр} / \text{Сс} * 100, \quad (1,6)$$

де:

$R_{\text{пр}}$ - рентабельність продукції;

Пр - прибуток;

Сс - собівартість.

З урахуванням цілей аналізу цю рентабельність продукції розраховують: по чистому прибутку або по прибутку від продажів;

по повній собівартості продукції або тільки по виробничій собівартості.

Отже, ми з'ясували, що по рентабельності можна судити про ефективність роботи компанії. Звідси впливає коло осіб, яким цей показник може бути корисний. Очевидно, що до них відносяться:

- власники компанії, яким важливо знати, як працюють їхні гроші;
- управлінці, адже вони відповідальні за функціонування фірми, в тому числі і перед власниками;
- потенційні інвестори - варто розуміти, куди вкладаєш;
- аналітики, економісти, фінансисти - вони працюють з цифрами, будують прогнози, шукають резерви зростання, борються з неефективним використанням ресурсів.

В коло зацікавлених слід включити також податківців. Інспекції теж цікава рентабельність, а саме показники рентабельності продукції і активів. Вони відстежують середню рентабельність по галузях і порівнюють з ними рентабельність. Відхилення більше 10% може стати сигналом для включення компанії до плану виїзних перевірок [47]. А це означає, що приділяти увагу рентабельності варто і працівникам бухгалтерських та податкових служб організацій.

Перед тим як почати розрахунки виникає питання, де взяти дані для розрахунку рентабельності діяльності підприємства? Щоб розрахувати рентабельність діяльності, формула повинна містити відомості про прибуток, виручку, активи, капіталі і запозиченнях підприємства. Всю цю інформацію можна почерпнути з фінансової звітності: бухгалтерського балансу і звіту про фінансові результати.

Незважаючи на це, на їх основі можна порахувати лише досить укрупнені, загальні показники. Більш детальний і глибокий аналіз вимагає і більш докладної інформації. Наприклад, для розрахунку рентабельності окремого виду продукції потрібні цифри прибутку і собівартості конкретного виробу, рентабельність

продажів можна порахувати не в цілому по організації, а по виду діяльності, а для цього потрібно знати суму виручки та прибутку саме з цікавого для нас напрямку бізнесу [37]. А значить, щоб порахувати рентабельність діяльності підприємства, формула повинна поповнитися даними з бухгалтерської аналітики або управлінського обліку.

Аналіз являє собою метод наукового дослідження (пізнання) явищ і економічних процесів, в основі якого лежить вивчення складових частин (елементів), що вивчається за певний період і в динаміці. Аналіз також виступає як вихідна основа прогнозування, планування, розробки бізнес-плану, управління економічними об'єктами і протікають в них процесами.

В умовах ринкової економіки першорядне значення має вивчення фінансової стійкості підприємства. Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства, до браку коштів для успішної поточної та інвестиційної діяльності і навіть до банкрутства, а наявність надлишкових ресурсів перешкоджає розвитку, призводить до утворення зайвих запасів і резервів, уповільнення оборотності капіталу і зменшення прибутку або навіть до збитків [52]. Тому за допомогою аналізу підприємство має можливість встановлювати межі фінансової стійкості.

Згідно з переліченими даними можна зробити висновок, що метою аналізу фінансово-господарської діяльності є вивчення фінансової стійкості підприємства, маневреності грошових коштів і оцінка, наскільки ефективно вони використовуються для вкладень в основні фонди і оборотні кошти і забезпечення безперебійного процесу виробництва в реалізації продукції, і сприяли чи грошові кошти при цьому досягненню бажаних результатів.

Взявши до уваги використану інформацію, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ділиться на зовнішній і внутрішній. Кожен із зазначених видів аналізу переслідує свої цілі і завдання.

Зовнішній аналіз базується на опублікованих звітних даних, які містять обмежену інформацію про діяльність підприємства. Підсумки цього аналізу використовуються конкурентами, акціонерами, кредиторами, податковими організаціями та ін. В процесі зовнішнього аналізу оцінюють рентабельність підприємств, інтенсивність використання ними капіталу, фінансову стійкість і фінансове становище в цілому [23]. На цій основі визначають, як складаються взаємовідносини підприємства з акціонерами, кредиторами, податковими організаціями, виявляють, яке його положення в галузі і національної економіки, відстоюють його престиж в діловому світі.

Нерентабельно - означає неприбутково. Це відомо кожному, але не кожен знає про що саме може сказати рентабельність. Використовуючи наведені формули рентабельності, можна легко розрахувати її рівень по організації та з'ясувати, ефективна ваша компанія чи ні [38]. А бухгалтерам настійно рекомендовано приділяти увагу рентабельності продукції і активів. Рентабельність є важливим показником виробництва, оскільки демонструє успішність використання всіх наявних ресурсів, починаючи від устаткування і закінчуючи персоналом. Формули і методи розрахунку показника - гнучкий інструмент, що дозволяє визначити прибутковість і вигоду від певних вкладень. Керівники з урахуванням специфіки роботи свого підприємства самі вирішують, які саме коефіцієнти необхідно відстежувати.

РОЗДІЛ II

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ “ШЕФЕР”

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Фірма “Шефер” виробляє злако-зернова продукція та кондитерські вироби з звичайного білого борошна, та житнього борошна вищого сорту. Підприємство існує та працює на Дніпропетровщині з 2001 року. Згідно з інформацією від менеджера з персоналу на підприємстві зареєстровано 23 особи. Підприємство поділене на 4 підрозділи; виробничий, відділення закупівлі, відділ продажу та кадрів.

На території Дніпра підприємство володіє виробничими потужностями загальною площею 620 квадратних метрів, а також 10 роздрібними точками продажу продукції по місту; 3 кіоски в центрі міста, 4 в спальних районах та 3 точки продажів в промислових околицях муніципалітету.

На виробництві застосовується такі одиниці обладнання як; Лавашний верстат (2 одиниці), 4 тістоміси, верстат для розкочування тіста (2 одиниці), обладнання для фасування товару,

Для ведення бухгалтерського обліку на фірму працює два бухгалтери. Зачислення фахівців виробничого цеху, а також для роздрібної торгівлі здійснює менеджер по персоналу, тому фірма орендує один офіс розміром в 60 квадратних метрів.

Більшу частину продажів становлять постачання до супермаркетів міста, 60 відсотків від всіх продажів. Решта 40 відсотків це роздрібні точки. Підприємство також має клієнтську базу на азовському морі та Запорізький області. Відправлення товару до точок збуту здійснюються автомобілями компанії. Водії поставляють продукцію в місті автомобілями марки “ГАЗ 331063” та “ГАЗ 33 07”

Робота здійснюється в одну зміну з 8 ранку до 17 годин. Підприємство виробляє товар кожен день без вихідних.

Початкова оцінка фінансового становища підприємства здійснюється на основі даних бухгалтерського обліку. Облік виражений у формі таблиці з двох частин: активна і пасивна. У ній міститься інформація про фінансовий стан фірми в конкретний момент часу.

Бухгалтерський облік це один із способів підсумовування складу і розміщення господарських засобів, походження їх утворення у вартісному вираженні, а так само визначення значних показників, що показують результат господарської діяльності підприємства, його фінансового стану та розрахункових взаємовідносин з партнерами на початок і кінець року.

Поряд з цим ці дані дають можливість визначати початкові можливості підприємства на майбутній період на початок року, а в кінці року - про отримані при здійсненні господарських процесів результатах, які, у свою чергу, є основою для прогнозування характеру й особливостей їх розвитку в наступному періоді [4]. Тим самим бухгалтерський облік являється суттєвим джерелом економічної інформації та застосовується при укладанні виконавчих рішень.

Можна розглянути будову графічного балансу як звичайне рівняння:

Засоби (Активи) = Зобов'язання (матеріальна відповідальність) + Власний капітал (накопичення).

Оцінка бухгалтерського обліку передбачає моніторинг активів фірми, далі - її зобов'язань (боргів) та відмінність між ними - її власні накопичення [42].

Порівнюючи підсумки динаміки відділу активу балансу, можна миттєво виявити спрямованість до зміни майнового стану.

Більш того, можна також виділити такі моменти як зміни в організаційному ладі управління, деякі особливості роботи з підрядними організаціями, а також визначити певні відомості про відкриття нових напрямків діяльності компанії [2]. Такі дані зазвичай згадуються в пояснювальній записці до бухгалтерської звітності

за рік [42]. Необхідно відзначити, що тільки після аналізу динаміки прибутку, порівняльного аналізу елементів росту компанії, обсягу її виробничої діяльності та прибутку можна буде об'єктивно оцінити успіхи і майбутні перспективи компанії [41].

Можна з двох позицій охарактеризувати економічний потенціал будь-якої організації: з боку майнового стану підприємства та з боку його фінансового становища [13]. Дані обох сторін невід'ємно взаємопов'язані між собою. Однак необхідно враховувати, що нерациональна структура майна і його неякісний склад можуть призвести як до погіршення фінансового становища, так і навпаки.

Для повноцінного аналізу даних, на прикладі фірми "Шефер", був проведений річний бухгалтерський аналіз за 2018 рік і 2019 рік, який, в свою чергу, називається ущільненим аналітичним балансом [21]. Це відбулося шляхом усунення впливу на підсумок балансу і його структуру регулюючих статей.

Вертикальний та горизонтальний аналіз звітності можна отримати в результаті найбільш загальних даних про що відбулися якісні зміни в структурі засобів та їх джерел [43]. Мета такого аналізу фінансової звітності полягає в тому, щоб візуально, наочно показати зміни, що відбулися в балансі звітів про прибутки грошових коштів, а також сприяти співробітникам підприємства в ухваленні рішення про те, в якому напрямку продовжувати вести діяльність.

Вертикальний аналіз виконує безліч функцій, а саме, показує всю структуру коштів підприємства міста і їх джерела, дозволяє фахівцям проводити відносну оцінку і господарські порівняння економічних показників інших підприємств [15]. До числа важливих функцій також належить згладжування впливу інфляції, яка багато в чому спотворює абсолютні показники фінансової звітності.

У процесі аналізу необхідно взяти основні темпи зростання за кілька років або суміжних періодів [35]. Даний підхід дозволяє не тільки проаналізувати конкретні показники, а й зробити прогноз щодо їх змін.

Як горизонтальні так само вертикальні дослідження в однаковій мірі взаємно поєднані. Виходячи з цієї причини насправді то й річ, що виводяться дедуктивні таблиці, які у свою чергу зображують структуру бухгалтерської звітності [32]. Ці обидва види дослідження мають важливого значення при міжгосподарських паралелей, тому що дають можливість зіставити звітність відмінних за родом праці і величини виробництва підприємств.

Горизонтальне дослідження полягає в порівнянні фінансових показників фірми беручи до уваги два минулі етапи (року) в порівняльному і досконалому вигляді, щоб зробити короткі висновки. Візьмемо до розгляду горизонтальне дослідження балансу фірми «Шефер», виведений в таблиці.

Методика дослідження досить тривіальна: планомірно в другій і третій колонках наводять дані по основних статтях балансу на початок року, а також кінець [34]. У поняттях західної економіки нерідко дані кінця року вводять початковими. Після в четвертій колонці розраховується дискретне відхилення значення кожної статті балансу. У кінцевій колонці обраховане порівняльне зрушення у відсотках кожної статті.

Таблиця 2.1.

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Шефер»

Показник балансу	Початок 2018 року, тыс. грн.	Кінець 2019 року, тыс. грн.	Повне змінення, тыс. грн.	Відносне змінення, %
Активи				
Необоротні фонди	807	943	136	16,85
Головні активи	807	943	136	16,85
Оборотні фонди	6137	5068	(1069)	-17,42
Резерви:	2642	2095	(547)	-20,70[

Сировина, матеріали	836	633	(203)	-24,28
Витрати в незавершеному виробництві	541	416	(125)	-23,11
Готова продукція	1265	1046	(219)	-17,31
Дебіторський борг	3447	2700	(747)	-21,67
Фінансові ресурси	21	230	209	999,5
Активи (загалом)	6944	6011	(933)	-13,44
Пасиви				
Спадок і запаси	2298	2725	427	18,58
Нерозподілений прибуток	2290	2717	427	18,65
Короткочасні домовленості	4646	3286	(1360)	-29,27
Позики і кредити	1595	1081	(514)	-32,23
Кредиторська заборгованість	3051	2205	(846)	27,73
Пасиви (загалом)	6944	6011	(933)	-13,44

Дана інформація по таблиці 2.1. дає нам можливість скласти наступні висновки:

- Власність (кількість не включеного в оборот, а також включеного спадку) підприємства "Шефер" знизилася на 933 тис. грн., з чого виходить зменшене підприємством розпорядчого обороту, дана ситуація може притягнути його неспроможність.
- відсоток основоположних активів зростає, тому як закуповується нові агрегати та прилади.

- За досліджуваний етап вартість резервів знизився на 547 тис. грн., Обсяги дебіторського боргу також знизилися на 747 тис. Грн., Це позитивне зрушення і може засвідчити про оптимізацію обставини з виплатою продукції фірми та про альтернативно вирішену політику збуту, тому що раніше фірма "Шефер" більше динамічно відпускала споживчий кредит покупцям, тобто здійснювалося відволікання частини актуальних активів і відмороження частини оборотного капіталу з виробничого процесу.
- кількість грошових активів у формуванні оборотного капіталу фірма за досліджуваний період стала більше на 209 тис. Грн.
- Особистий капітал у відсотку в балансі за досліджуваний період досяг 12,24%, даний стрибок створює сприятливі умови для розвитку фінансової стабільності фірми "Шефер".
- Відсоток кредитних активів в цілому джерелах створення капіталу знизився на 514 тисяч гривень. І це у свою чергу може підтверджує підвищення матеріальної самостійності фірми.
- За великим рахунком, зростання запасів, фондів і нерозподіленого прибутку може бути результатом ефективної роботи підприємства.

Вертикальне дослідження дає можливість зробити висновок про структуру балансу в стані на даний час, а також провести аналіз динаміки структури [25]. Методика вертикального дослідження полягає в тому, що суму активів фірми (проводячи аналіз стану балансу) і кожену статтю фінансового звіту забезпечує в процентній частці від базового значення.

Таблиця 2.2

Вертикальне дослідження балансу ТОВ «Шефер»

Показник балансу	Початок 2018 року, %	Початок 2019 року, %
Активи		

Необоротні фонди	11,62	15,69
Головні активи	11,62	15,69
Оборотні фонди	88,37	84,31
Резерви:	38,05	34,85
Сировина, матеріали	12,04	10,53
Витрати в незавершеному виробництві	7,79	6,92
- Готова продукція	18,22	17,40
Дебіторський борг	49,64	44,92
Фінансові ресурси	0,30	3,83
Активи (загалом)	100	100
Пасиви		
Спадок і запаси (загалом)	33,09	45,33
Нерозподілений прибуток	32,98	45,20
Короточасні домовленості	66,91	54,67
Позики і кредити	22,97	17,98
Кредиторська заборгованість	43,94	36,68
Пасиви (загалі)	100	100

Згідно з умовами в таблиці 2.2 є можливість для такого умовиводу як:

- Важливу роль в структурі загальних активів грає на оборотний капітал (88,37% і 84,31%). Це означає, що розвиток мобільного пристрою активів, сприяє прискоренню оборотності засобів фірми.
- Частина значних коштів в загальних активах на кінець досліджуваного етапу збільшилася і становить 15,69%. Фірма володіє "легкою" структурою активів, що показує мобільність стану фірми й не високу чутливість до змін прибутку.
- Значний внесок в освіту оборотних активів вніс кредитний борг. Структура з високою часткою заборгованості та простим рівнем грошових коштів може показати проблеми, які стосуються оплати послуг фірми "Шефер", а також в основному не немонетарний вид розрахунків, тобто несприятливий стан розрахунків фірми з замовниками.
- Порівняння сум комерційної та кредиторської заборгованостей свідчить про те, що фірма під час досліджуваного етапу володіла активною різницею між доходами та витратами. Це свідчить, що фірма "Шефер" надавала своїм клієнтам безплатний торговий кредит розмір якого, був більше ніж кошти, взяті як відстрочка суми оплати комерційним кредитам,
- Наводячи частини особистих і позичених коштів в приклад, розуміємо, що позичені кошти раз у раз, що є першим джерелом створення об'єднаних активів фірми (66,91% і 54,67%).
- За досліджуваний етап пристрій особистого капіталу (заявленого) залишився колишнім [34]. Перевага короткочасних ресурсів часом позикових коштів є негативним результатом, який відноситься до зміни в гіршу сторону структури балансу і збільшення ризику втрати економічної стабільності.

- Зробимо умовивід горизонтального і вертикального дослідження. Курс в активі балансу — зростання грошового утримання на рахунках і вартості головних засобів, в пасиві балансу — зростання не роздільного доходу, зниження кредитного боргу, зниження позичених коштів.

2.2. Дослідження спроможності фірми ТОВ "Шефер"

Подальшим вагомим фактором для грошового дослідження фірми виступає встановлення її ліквідності [47]. Дослідження ліквідності фірми, таким чином, і балансу проведемо груповим шляхом.

Активи фірми в таблиці 4 поділені на види, з урахуванням рівня ліквідності, тобто Швидкість перетворення в грошові кошти.

Таблиця 2.3

Пристрій активу балансу ТОВ "Шефер" за рівнем ліквідності

Група активу балансу за рівнем ліквідності	початок 2018 року	сумок в	кінець 2019 року	сумок в
A ₁ - найбільш ліквідні активи	21	0,30	230	3,83
A ₂ – швидко реалізовані активи	3447	49,64	2700	44,92
A ₃ – повільно реалізовані активи	2669	38,44	2138	35,56
A ₄ - важкореалізовані активи	807	11,62	943	15,69
Баланс	6944	100	6011	100

Пасив в балансі сумісний з урахуванням періоду виконання домовленостей. Рішення показані в таблиці 2.3.

Таблиця 2.4

Структура пасиву балансу ТОВ "Шефер" з урахуванням періоду виконання
домовленостей

Група пасиву балансу за рівнем виконання домовленостей	Початок 2018 року	Дісумок в	Кінець 2019 року	Дісумок в
П ₁ - найбільш термінові зобов'язання	3051	43,94	2205	36,68
П ₂ - короткострокові пасиви	1595	22,97	1081	17,99
П ₃ - довгострокові пасиви	0	0	0	0
П ₄ - постійні пасиви	2298	33,09	2725	45,33
Баланс	6944	100	6011	100

Для впізнавання ліквідності балансу є необхідність зіставити результати доставлених груп по активу і пасиву. Дослідження ліквідності балансу доставлено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.5

Дослідження ліквідності балансу ТОВ "Шефер", тыс. грн.

Групи активу балансу за рівнем ліквідності на початок року	Знак нерівності	Група пасиву балансу за рівнем погашення зобов'язань на початок року	Групи активу балансу за рівнем ліквідності на кінець року	Знак нерівності	Група пасиву балансу за рівнем погашення зобов'язань на кінець року
$A_1 = 21$	<	$P_1 = 3051$	$P_1 = 230$	<	$P_1 = 2205$

$2 = 3447$	$>$	$2 = 1595$	$2 = 2700$	$>$	$2 = 1081$
$3 = 2669$	$>$	$3 = 0$	$3 = 2138$	$>$	$3 = 0$
$4 = 807$	$<$	$4 = 2298$	$4 = 943$	$<$	$4 = 2725$

У тій ситуації, якщо лише один або кілька нерівностей мають знак зворотний що визначилися в найбільш сприятливою версії, ліквідність балансу виділяється від абсолютної [45]. Таким чином, у фірмі Шефер не реалізовується тільки перша нерівність, а саме існування матеріальних коштів не покриває кредиторський борг не на початок, не в кінці року.

Здійснення початкових трьох нерівностей несе за собою здійснення і четвертої нерівності, виходячи з причини важливим є факт порівняння результатів перших трьох груп по активу і пасиву [50]. Четверта нерівність врівноважує характер і при цьому воно має серозне економічне значення: його здійснення показує притримування якнайменшої умови фінансової стабільності існування на фірмі персональних оборотних коштів.

Здійснене дослідження груповим шляхом дало зрозуміти, що швидко створюються активи на початок і кінець року переважно більше короточасних пасивів, через це в даній ситуації цей індикатор треба вдосконалити шляхом підвищення обсягу найбільш ліквідних активів.

Наступним кроком здійснюється дослідження справжнього фінансового стану ТОВ Шефер, застосовуючи відносні індикатори купівельної спроможності та ліквідності.

$$\text{Кт.л.нач.} = 6137 / 4646 = 1,32 \quad (2.1)$$

$$\text{Кт.л.кон.} = 5068 / 3286 = 1,54 \quad (2.2)$$

Показник ліквідності на даний момент повідомляє, що 1 гривня 32 копійки коштів на даний момент доводяться на одну гривню поточних домовленостей на

початок 2018 року та 1 гривня 54 копійки - на кінець 2018 року. Позитивний індикатор даного показника повинен розташовуватися в межах від 1 до 2. Логічний аналіз цього індикатора полягає в поверненні фірмою короткочасних домовленостей перш за все за допомогою поточних активів, таким чином, тому як поточні активи ТОВ «Шефер» переважають за величиною поточних домовленостей, фірма в праві вважатися успішно чинною.

Обчислимо показник термінової (швидкої) ліквідності:

$$\text{Кб.л.нач.} = (6137 - 2669) / 4646 = 0,75 \quad (2.3)$$

$$\text{Кб.л.кон.} = (5068 - 2138) / 3286 = 0,89 \quad (2.4)$$

Перш за все визначається величина коефіцієнта рівного 1,0, дозволеної - величині 0,7 0,8. До кінця етапу значення термінової ліквідності ТОВ "Шефер" зросло. Цей коефіцієнт встановлює можливість фірми здійснювати свої справжні домовленості завдяки моментальній реалізації ліквідних активів. На цьому етапі, виведене значення коефіцієнта термінової ліквідності виконує роль показника високих ресурсів для того, щоб залучити додаткові засоби. [39].

Досліджуючи динаміку цього показника, варто звернути увагу на те, що підйом коефіцієнта швидкої ліквідності не був взаємопов'язаний зі збільшенням дебіторського боргу. Допустимо вважати, що характер діяльності фірми є позитивною стороною.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (купівельної спроможності) становить більшою мірою тверді заходи ліквідності фірми:

$$\text{Ка.л.нач.} = 21 / 4646 = 0,004 \quad (2.5)$$

$$\text{Ка.л.кон.} = 230 / 3286 = 0,07 \quad (2.6)$$

Запропонована нижня межа коефіцієнта, - 0,2, вище, беручи до уваги нашу ситуацію. Це свідчить про те, що ТОВ "Шефер" не в змозі довести свої справжні домовленості з абсолютно ліквідних активів до кінця і погасити частину цих домовленостей, які потребують негайного погашення. Фірма не відповідає твердим

заходам купівельної спроможності та це пов'язано з браком грошових коштів на своїх рахунках [8].

Обчислення трьох індикаторів показує наступну ситуацію: фірма благополучно діє, проте не здійснює абсолютні негайні умови в повній мірі. Беручи до уваги усі три коефіцієнти, обставини на кінець року наочно стали краще

2.3. Дослідження пристрою економічної стабільності і капіталу фірми ТОВ "Шефер"

Дослідження економічної стабільності, яке виступає внутрішньою стороною купівельної спроможності, зобов'язана надати існування або недолік у фірми ресурсів притягнення допоміжних боргових коштів і можливість виплатити зобов'язання на даний момент часу коштом активів різного ступеня ліквідності[19].

Оскільки дослідження економічної стабільності утворюється головним способом на відносних індикаторах, виведені головні з них.

Показник рівній купівельної спроможності, або показник незалежності:

$$\text{Ко.п.нач.} = 2298 / 6944 = 0,33 \quad (2.7)$$

$$\text{Ко.п.кон.} = 2725 / 6011 = 0,45 \quad (2.8)$$

Іншими словами частину особистих коштів в пасивах фірми на початок 2018 року в цілому 33%, а на кінець 0,45%. Індикатор підійшов близько до звичайної величини - 50%. У нас, частина особистих коштів в пасивах не виходить за рамки частини позичених коштів і веде до економічного ризику. Таким чином стає неможливим притягувати сторонні кошти.

Коефіцієнт пропорції позичені та особистих коштів:

$$\text{Кс.з.и с.нач.} = 2298 / 4646 = 0,49 \quad (2.9)$$

$$\text{Кс.з.и с.кон.} = 2725 / 3286 = 0,83 \quad (2.3.1)$$

Підйом індикатора до кінця 2018 року в динаміці підтверджує зниження залежності фірми від зовнішніх вкладників і зацікавлених позичальників, тобто окремий зростання економічної стабільності.

Оскільки тривалих активів в фірмі ТОВ "Шефер" не існує, отже і показник мобільності буде дорівнювати 1 як на початок, так і в кінці етапу, це свідчить про те, що особисті кошти розташовуються в мобільному вигляді, який дає можливість без праці проводити маніпуляції над ними, підвищуючи придбання, вносячи зміни до переліку продукції [20].

Показник матеріального благополуччя особистими оборотними засобами:

$$Кс.о.с.нач. = (2298 — 0) / 6137 = 0,37 \quad (2.3.2)$$

$$Кс.о.с.кон. = (2725 — 0) / 5068 = 0,54 \quad (2.3.3)$$

Показник добробуту особистими обіговими коштами у ТОВ "Шефер" є досить великою ваговитістю, що свідчить про високу фазу забезпеченості власними оборотними засобами.

Показник добробуту товарних ресурсів особистими засобами:

$$Ко.т.с.с.нач. = (2298 — 0) / 2669 = 0,86 \quad (2.3.4)$$

$$Ко.т.с.с.кон. = (2725 — 0) / 2138 = 1,27 \quad (2.3.5)$$

Показник демонструє значний ступінь забезпеченості товарних ресурсів особистими коштами для фірми ТОВ "Шефер".

Показник грошових оборотних коштів.

$$Км.о.с.нач. = 2669 / 6944 = 0,38 \quad (2.3.6)$$

$$Км.о.с.кон. = 2138 / 6011 = 0,36 \quad (2.3.7)$$

Показник грошових оборотних коштів на кінець року залишився фактично незмінним.

Показник короткочасного боргу:

$$Кк.з.нач. = 4646 / 4646 = 1 \quad (2.3.8)$$

$$Кк.з.кон. = 3286 / 3286 = 1 \quad (2.3.9)$$

Показник короткочасного боргу залишився колишнім за розрахунковий етап і дорівнює 1, тому що не існує довгостроковий кредит, а короткочасні домовленості дорівнюють зовнішнім домовленостям.

Показник кредитного боргу:

$$K_{кр.з.нач.} = 3051 / 4646 = 0,66 \quad (2.4.1)$$

$$K_{кр.з.кон.} = 2205 / 3286 = 0,67 \quad (2.4.2)$$

Показник кредитного боргу беручи до уваги 2018 рік піднявся, однак слабо.

Показник незалежності ресурсу освіти резервів, а так же витрат:

$$K_{а.и.нач.} = (2298 - 807) / (2298 - 807 + 1595) = 0,48 \quad (2.4.3)$$

$$K_{а.и.нач.} = (2725 - 943) / (2725 - 943 + 1081) = 0,62 \quad (2.4.4)$$

Слід вивести критерій Бівера:

$$K_{бив.} = (230 - 21) / 3286 = 0,06 \quad (2.4.5)$$

Показник матеріальної незалежності:

$$K_{ф.з.нач.} = 4646 / 6944 = 0,67 \quad (2.4.6)$$

$$K_{ф.з.нач.} = 3286 / 6011 = 0,55 \quad (2.4.7)$$

Частина позиченого капіталу в 2006 році зменшилася на 12%.

Показник можливої матеріальної небезпеки:

$$K_{ф.р.нач.} = 4646 / 2298 = 2,02 \quad (2.4.8)$$

$$K_{ф.р.нач.} = 3286 / 2725 = 1,21 \quad (2.4.9)$$

Показник можливої матеріальної небезпеки впав на 0,81 пункт. Це підтверджує те, що матеріальна залежність підприємства від сторонніх джерел впала.

Визначені коефіцієнти дають можливість закріпити рішення про структуру капіталу, а так само матеріальну впевненості фірми ТОВ "Шефер":

- Рівень особистих активів фірми беручи до уваги початок 2018 року дорівнює 0,33 і доводить, що резерв міцності низький (тому як $0,33 < 0,5$), однак до кінця 2018 року величина приблизно дорівнює 0,5, а резерв міцності підійшов до вагомого.
- Дослідження рівня особистих активів на початок періоду дає можливість визначити обумовлені шанси по привернення інших кредитних ресурсів без небезпеки втратити матеріальну стабільність (бо $0 < 0,33 < 0,5$). Відсоток

особистих активів зріс до кінця року на 12 [21]. Падіння показника матеріальної небезпеки впало на 0,81 це говорить про, зниження матеріальної прихильності підприємства від інших джерел.

- Погашення довгострокових активів особистим капіталом перевищує 1, виходячи з цього немає ймовірності втратити матеріальну стабільність
- Рівень купівельної спроможності фірми за оцінкою "Бівера" дає можливість зарахувати ТОВ "Шефер" до вагової групи "матеріальної небезпеки втрати купівельної спроможності", тому що величина показника Бівера нижче 0,17, тобто ступінь її купівельної спроможності маленький.
- На витік досліджуваного етапу фірма ТОВ "Шефер" розташовується в хиткому матеріальному статусі. Вклади в Фірму відносяться до збільшених матеріальних ризиків. Впродовж 2018 року виникли вагомі зміни в її господарській й матеріальній практиці. На кінець досліджуваного етапу купівельна спроможність й матеріальна стабільність розташовуються в допустимому ступені, однак при цьому коефіцієнти самі по собі розташовані нижче рекомендованих величин [23]. При цьому фірма "Шефер" не в повній мірі стабільна до мінливості ринкової потреби на продукцію та інші фактори господарсько - матеріальної праці. Справа з фірмою потребує обов'язкового зваженого підходу.

ТОВ "Шефер" на кінець досліджуваного етапу має нестабільний матеріальний статус, пов'язаний з порушенням купівельної спроможності, але при цьому фірма все ж залишає за собою можливість утримати право відновлення рівноваги за допомогою оновлення джерел власних коштів, завдяки зменшенню боргу компанії, а так само за допомогою динамізації оборотності резервів.

2.4. Дослідження ділової активності ТОВ “Шефер”

Купівельна спроможність, фінансова стабільність, так само й стійкість матеріального стану значною мірою забезпечується конструктивною діяльністю [51]. Щоб дослідити конструктивну діяльність, виносяться на обговорення підсумки та прибутковість поточної головної діяльності виробництва.

Після цього реалізується розрахунок індикаторів, що показують рентабельність застосування, грошових, трудових і фінансових [52]. Для то, щоб витягти точніші результати в розрахунках застосовуються середні значення показників за період.

Показник оборотності матеріально-товарних ресурсів:

$$\text{Ко.т.з.нач.} = 7963 / (1428 + 2669) / 2 = 3,89 \quad (2.5.1)$$

Показник являє, що матеріально-товарні резерви проводять 4,85 обороту на рік. Не виключено, що встановлює стандарти міра показника може коливатися від 4 до 8, виходячи з цього отримана нами величина-показник матеріального статусу, тому як хороша оборотність сприяє збільшенню прибутку [48]. Зростання показника демонструє, що виробничі резерви знаходяться в порівняльному зменшенні та можливе зростання виробничої діяльності.

Виведені дані показника в якості тривалості обороту в днях:

$$\text{До.т.з.нач.} = ((1428+2669) / 2 \times 365) / 7963 = 94 \text{ дні} \quad (2.5.2)$$

$$\text{До.т.з.кон.} = ((2669 + 2138) / 2 \times 365) / 11650 = 75 \text{ днів} \quad (2.5.3)$$

В ролі запропонованого значення можливо прийняти тривалість обороту резервів не перевищуючу 122 дні [50]. У даній ситуації за 2018 рік індикатор до кінця періоду перевищує запропоновані значення на 47 днів.

Показник оборотності дебіторського боргу — відношення суми збуту до суми дебіторського боргу (за мінусом запасів на сумнівні позиції):

$$\text{Ко.д.з.нач.} = 7963 / (2297 + 3447) / 2 = 2,78 \quad (2.5.4)$$

$$\text{Ко.д.з.кон.} = 11650 / ((3447 + 2700)/2) = 3,79 \quad (2.5.5)$$

Показник зображує, що величина дебіторського боргу ТОВ "Шефер" змінювалася в матеріальних коштах у 2018 році на 3,79 рази в рік, що перевищує на 0,84 в порівнянні з 2017 роком.

Даний показник обрахован як тривалість обороту в днях:

$$\text{До.д.з.} = ((2297 + 3447) / 2 \times 365) / 7963 = 132 \text{ днів} \quad (2.5.6)$$

$$\text{До.д.з.} = ((3447 + 2700) / 2 \times 365) / 11650 = 96 \text{ днів} \quad (2.5.7)$$

Пропонується не збільшувати цей показник більше 90 днів. Оборотноість дебіторського боргу ТОВ "Шефер" за 2018 рік зросла і в цілому склала 96 днів, однак перекиває рекомендоване значення.

Показник оборотності кредитного боргу - співвідношення кількості збуту до кредитного борга:

$$\text{Ко.к.з. нач.} = 7963 / (1778 + 3051) / 2 = 3,30 \quad (2.5.8)$$

$$\text{Ко.к.з.кон.} = 11650 / ((3051 + 2205) / 2) = 4,43 \quad (2.5.9)$$

Компанії ТОВ "Шефер" стало необхідним у 2018 році 4,43 обороту щоб погасити борги. Цей індикатор може встановлюватися в якості тривалості обороту в днях:

$$\text{До.к.з.нач.} = ((1778 + 3051) / 2 \times 365) / 7963 = 111 \text{ днів} \quad (2.6.1)$$

$$\text{До.к.з.кон.} = ((3051 + 2205) / 2 \times 365) / 11650 = 82 \text{ дні} \quad (2.6.2)$$

Зіставлення кількості оборотності дебіторського, а тако ж кредитних боргів в днях (96 днів і 82 дні) дає можливість порівняти умови короткочасного фінансування компанією власних клієнтів за умови, що сама компанія буде фінансована своїми підрядниками. Умови фінансування компанії не вище ніж на 14 днів, ніж ті, які вона надає своїм клієнтам, з цього впливає, що в компанію не надходить джерело кредитування шляхом різниці в часі серед оплат. Не висока оборотність дебіторського боргу свідчить про те, що компанія дорожить своїми споживачами, стверджуючи високий термін виплати по кредитах або не вимагає від споживачів реалізації договірних зобов'язань пов'язаних з виплатою заборгованості [9]. Не висока оборотність дебіторського боргу елюїрує живі кошти

в компанії, змушуючи фінансового управлінця шукати нові джерела кредитування зростаючого дебіторського боргу.

Слідом обраховані індикатори оборотності активів, які визначаються наступними показниками:

Показник відношення збуту до загальних активів (оборотність капіталу):

$$\text{Ко.о.а.нач.} = 7963 / (4477 + 6944) / 2 = 1,40 \quad (2.6.3)$$

$$\text{Ко.о.а.кон.} = 11650 / ((6944 + 6011) / 2) = 1,80 \quad (2.6.4)$$

Показник ілюструє, що 1 гривня 80 копійок проданих у 2018 році товарів ТОВ "Шефер" доводиться в розрахунку на гривню вартості активів компанії, це вище ніж у 2017 році на 40 копійок.

Показник оборотності особистого капіталу:

$$\text{Ко.с.к.нач.} = 7963 / (1722 + 2298) / 2 = 3,97 \quad (2.6.5)$$

$$\text{Ко.с.к.кон.} = 11650 / ((2298 + 2725) / 2) = 4,64 \quad (2.6.6)$$

Показник ілюструє, що темп обороту особистого капіталу у 2018 році піднявся на 0,67 і склав 4,64.

Показник відношення збуту до поточного оборотного капіталу:

$$\text{Ко.о.а.нач.} = 7963 / (3834 + 6137) / 2 = 1,60 \quad (2.6.7)$$

$$\text{Ко.о.а.кон.} = 11650 / ((6137 + 5068) / 2) = 2,08 \quad (2.6.8)$$

Цей показник являє собою загальний вимірювач коефіцієнта корисної дії обороту поточних активів і ілюструє, що 2 гривні 8 копійок товарів продано в розрахунку на 1 гривню оборотних активів у 2018 році.

Показник відношення збуту нерухомого майна (віддача основних виробничих ресурсів і грошових коштів):

$$\text{Ко.о.с..нач.} = 7963 / (643 + 807) / 2 = 10,99 \quad (2.6.9)$$

$$\text{Ко.о.с..кон.} = 11650 / ((807 + 943) / 2) = 13,31 \quad (2.7.1)$$

Показник ілюструє великий рівень корисності застосування основних засобів, тому як у 2018 році продано 13 гривень 31 копійки товарів в розрахунку на гривню вартості головних ресурсів.

Прибутковість активів:

$$Pa_{\text{нач.}} = 758 / (6944 + 6011) / 2 = 0,12 \quad (2.7.2)$$

$$Pa_{\text{кон.}} = 427 / (4477 + 6944) / 2 = 0,08 \quad (2.7.3)$$

Прибутковість у компанії впала, не тільки при застосуванні загальних активів, але і при застосуванні особистого капіталу. Однак прибутковість власного капіталу не змінилася і є понад прибутковості активів. Інакше кажучи, притягаючи позикові кошти, керівництво фірми збільшує рентабельність застосовуючи особисті кошти власників компанії [8]. Очевидним є результат дії податкового заощадження позикового капіталу (віднесення процентних виплат на витрати товарів) і за частиною низької ціни (відсоткової ставки) боргових коштів. За умови, що перший фактор представляється об'єктивним і існує перманентно, то другий обумовлений умінням фінансового глави або управлінця компанії при його діяльності з можливими джерелами фінансування. Професіоналізм, виходячи з умов наведених вище, у фінансового управлінця ТОВ "Шефер" притаманний.

Тривалість операційного циклу:

$$Do_{\text{ц.нач.}} = 132 + 94 = 226 \text{ днів} \quad (2.7.4)$$

$$Do_{\text{ц.кон.}} = 96 + 75 = 171 \text{ день} \quad (2.7.5)$$

Орієнтовно 171 день необхідно ТОВ "Шефер" для виробництва, збуту і виплати товарів компанії у 2018 році, іншими словами, в рамках якого часу матеріальні засоби об'єднані в матеріально-виробничих резервах.

Розрахуємо коефіцієнт тривалості матеріального циклу:

$$Df_{\text{ц.нач.}} = 132 + 94 - 111 = 115 \text{ днів} \quad (2.7.6)$$

$$Df_{\text{ц.кон.}} = 96 + 75 - 82 = 89 \text{ днів} \quad (2.7.7)$$

Під фінансовим циклом зазвичай інтерпретують час, який розраховується з етапу виплати підрядникам за матеріали (повна виплата кредитного боргу) і закінчується в момент надходження грошових коштів від покупців за відвантажені товари (повна виплата дебіторського боргу) [69, с. 348]. А саме 89 днів в приблизно проходить з того часу, як грошові ресурси в дану виробничу діяльність були

вкладені до етапу повернення їх у вигляді грошового прибутку (виручки) на банківський рахунок у 2018 році, що швидше на 26 днів, порівнюючи з 2017 роком.

Проводячи аналіз ділової активності був визначений рівень динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів - показники оборотності. Вони несуть певну важливість для організації.

По-перше, обсяг обороту грошових коштів безпосередньо обумовлений розміром загального річного обороту.

По-друге, з оборотністю коштів об'єднаний відносний рівень в широкому сенсі постійних витрат: динамічна оборотність благосприяє зменшенню витрат на кожен окремий оборот.

На третьому місці, прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу засобів тягне за собою прискорення обороту і на інших стадіях.

Від темпу обороту активів формується, головним чином, розмір "щорічного ресурсооббігу".

Поперше, з обсягами збуту і з оборотністю обумовлена більш-менш міра в широкому сенсі перманентних витрат: Швидкість збуту зменшує витрати на кожен "ресурсооббіг".

По-друге, динамізація збуту в певний етап циклу обігу коштів породжує динамізацію збуту в наступних етапах.

Згідно з інформацією, зазначеною вище, можна зробити такі висновки:

- Динаміка всіх без винятку взятих до уваги індикаторів оборотності коштів є позитивною для компанії та переконливо підвищилася у 2018 році в порівнянні з 2017 роком.
- Дослідження індикатора оборотності матеріально-товарних резервів зробить можливим висновок про те, що в загальному і цілому компанія володіє значними індикаторами оборотності матеріально-товарних резервів, що доводить дієвий менеджмент внутрішньої системи матеріально-товарними резервами в компанії, по-друге - як слід налагодженні взаємовідносини з

підрядниками й споживачами в частині відвантаження прямої продукції, а так само готових товарів [36]. Під час досліджувального етапу індикатори оборотності матеріально-товарних резервів підвищилися - від 94 днів у 2017 році до 75 днів у 2018 році.

- Оборотність дебіторського боргу, в загальному і цілому досить невисока, за період 2018 року, підвищилася на 36 днів і початку дорівнює 96 днів. Невисока оборотність дебіторського боргу свідчить про те, що компанія стверджує високі тривалості позик і не зобов'язує споживачів реалізовувати договірних зобов'язань щодо погашення заборгованості [9]. Даний метод, очевидно, цікавий для споживачів товарів компанії, що без всяких сумнівів виражається в підтримку на одному і тому ж рівні або зростанні обсягів збуту. Одночасно з цим не висока оборотність дебіторського боргу знижує обсяг готівки в компанії.
- Звичайний термін повернення кредитного боргу складає 82 дні у 2018 році та 111 днів у 2017. Згадані результати твердять про підвищення оборотності кредиторської заборгованості.
- Показник оборотності особистого капіталу піднявся на 0,67, що доводить зростання наявної частини особистих активів, іншими словами раціональність їх структури збільшується. Збільшення даного коефіцієнта також доводить, що підвищився рівень збуту продукції.
- Показник оборотності активних коштів збільшився до 2,08, що на 0,48 вище в порівнянні з 2017 роком. Тому як розглядається збільшення чисельності результатів по обігу запасів ТОВ "Шефер", збільшення даного показника визначається як позитивне.
- Показник оборотності коштів теж піднявся з 1,4 до 1,8 у 2018 році, що доводить підвищення оборотності капіталу, інвестованого в активи компанії.
- Коефіцієнт корисної дії матеріального важеля є насправді позитивним, іншими словами він показує інтереси власників компанії, тому що прибутковість особистого капіталу перевищує прибутковість активів. Інакше даний результат є

негативним, і це є підсумком позамежної ціни позикових коштів, які залучені компанією.

- Тривалість грошового циклу, інакше кажучи періоду, який виникає з етапу виплати підрядникам за матеріали (виплата кредитного боргу) і закінчується в етап надходження грошей від покупців за відвантажені товари (виплата дебіторського боргу) знизилася на 26 днів у 2018 році. На практиці цього фінансового індикатора слід, що потреба компанії ТОВ "Шефер" в матеріальних засобах з метою отримання виробляють оборотних коштів знизилася.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШЕФЕР»

3.1. Аналіз та прогностика матеріального статусу ТОВ "Шефер"

Під час аналізу даних фінансового звіту компанії, необхідно враховувати, що даний процес вимагає щоденного контролю та структуризації величезного обсягу даних і змінних. Також необхідно постійно використовувати інші статичні методи для перевірки і обробки інформації про фінанси. З приходом прогресу, будь-які підрахунки і аналізи стали невід'ємно пов'язані з комп'ютерними технологіями, які в кілька разів збільшують ефективність таких трудомістких процесів [7]. Для того, щоб приймати вірні управлінські рішення і правильно проаналізувати ряд даних необхідно мати певну методичну основу і певні алгоритми обробки первинної облікової інформації. Результати і значення таких програмних продуктів в загальній фінансовій системі будь-якої компанії визначається тільки від повноти та достовірності вихідних даних, використовуваних при створенні інформаційної бази відділу фінансового менеджменту.

При відповідній автоматизації управління і контролю фінансового сектора, у керівників з'являється можливість не тільки правильно здійснювати вибір варіантів аналізу фінансового стану компанії в майбутньому, а й моніторити його поточний стан для прийняття поточних і адекватних рішень [33].

Під час автоматизації процесу управління фінансового сектора компанії, часто виникає дилема яку інформаційну систему використовувати [10]. При виборі інформаційної системи кожне підприємство хоче отримати якісний, зручний і простий у використанні продукт за відносно невелику суму.

На сьогоднішній день на ринку України існує величезна кількість різних програмних продуктів: Project Expert, Audit Expert, ІНЕК-АФСР, Експрес-аналіз

[46]. Однак у багатьох з цих продуктів дуже висока ціна (в деяких випадках ціна сягає десятків тисяч доларів) і, відповідно, високий рівень якості. Незважаючи на це, далеко не кожен дорогий продукт може дати необхідний результат і вирішити таке різноманіття практичних завдань, які так чи інакше виникають в повсякденному житті. Життя непередбачуване, тому передбачити наперед всі можливі варіанти розвитку подій неможливо, а якщо було б і можливо, це коштувало б великих грошей фірмі. Крім того, якщо над якимось завданням працює не один, а безліч фахівців, то повинна бути можливість перевірити правильність виконання обсягу роботи за допомогою простих прикладних програм.

Для аналізу і прогнозування економічних систем прийнято виділяти такі три класи моделей [26]:

- моделі часових рядів;
- регресійні моделі з одним рівнянням;
- системи одночасних рівнянь.

Моделі часових рядів зазвичай показують зміни наданого часу у заданий проміжок [18]. Дані моделі є тими ж моделями залежності результативної ознаки від часу. В економетриці існує такий розділ і наукова дисципліна як "Математичні методи прогнозування". Метою даного розділу є проектування, застосування і вивчення сучасних математичних методів економетричного прогнозування різних соціально-економічних процесів [33]. При цьому обрані методи повинні бути освоєні і опрацювання фахівцями підприємства для того, щоб в подальшому різні співробітники (менеджери, інженери, економісти) ефективно використовували їх на практиці.

На додаток до цього, до ряду інших основних завдань цієї дисципліни відносяться такі як:

розробка, вивчення і застосування нових математико-статистичних методів прогнозування

Опрацювання та розвиток теорій, практика експертних методів прогнозування та методів аналізу експертних оцінок (найчастіше це відбувається на основі отриманих нечислових даних)

Розвиток методів прогнозування в умовах ризику

Розвиток комбінованих методів прогнозування, використовуючи при цьому економіко-математичних і економетричних моделей.

В основі теоретичної бази даних методів лежать математичні дисципліни (теорія ймовірності, статистика, дискретна математика), економічна теорія та статистика, менеджмент, соціологія, політологія та інші соціально-економічні науки [30].

Існуючі найпростіші методи відновлення залежностей, які використовуються для прогнозів, найчастіше виходять від заздалегідь заданих одиниць тимчасового ряду або функції (за кінцевим числом точок на осі часу) [11]. У рамці ймовірнісної моделі найчастіше розглядається часовий ряд, де крім часу вводяться також інші чинники, іншими словами, незалежні змінні.

Однією з важливих і невід'ємних частин процесу кваліфікованого прогнозування є оцінювання точності прогнозу [16]. Для цього зазвичай використовуються ймовірностно-статистичні моделі відновлення залежності, які в свою чергу можуть побудувати найоптимальніший прогноз по самому правдоподібного методу.

Важливою є процедура перевірки закінченості заданої моделі і процедура відбору факторів. Початковий список факторів, що впливають на відгук, досить великий, тому необхідно його скоротити [49]. Також слід зазначити, що більшість сучасних економетричних досліджень присвячено методам відбору "безлічі інформативних ознак".

До сучасних статистичних методів прогнозування належать також моделі авторегресії, модель Бокса-Дженкінса, системи економетричних рівнянь, засновані як на параметричних, так і на непараметричних підходах [17].

Однак в перспективі знаходяться саме інтерактивні методи прогнозування з використанням баз економетричних даних, імітаційних даних (на основі застосування методу Монте-Карло, або методу статистичних випробувань) та економіко-математичних динамічних моделей, що поєднують експертні, статистичні і моделюють блоки [24].

3.2. Організація пропозицій для збільшення матеріальної стабільності ТОВ "Шефер"

Створення пропозицій щодо підвищення матеріальної стабільності ТОВ "Шефер" дуж важливий крок. Провівши аналіз величини і структури активів і пасивів виведений короткочасний прогноз типу матеріального стану ТОВ "Шефер". трикомпонентний індикатор S не змінився $\{0,0,1\}$ для 1 і 2 кварталів 2019 року, так само кінець 2018 року. Таким чином вид матеріального стану фірми не змінився: нестабільне матеріальне становище, пов'язане з порушенням купівельної спроможності [35]. Досліджуваній фірмі в тривалому проміжку часу необхідно набути стабільності матеріального стану в повній мірі.

Перед підприємством стоять першочергові цілі, які важливі для процвітання бізнесу:

Організований економічний суб'єкт, без боргів;

Підвищена цінність особистих коштів фірми, дана умова є обов'язковою для конкурентної переваги;

Підвищено матеріальний статус організації, за допомогою збільшення купівельної спроможності, ліквідності, матеріальної стабільності і прибутковості фірми;

Притягнуто тривалі інвестиції коштів у вигляді прямих вкладень або тривалих боргових зобов'язань.

Економічну перевагу компанії можна схарактеризувати двозначно: з боку матеріального статусу фірми, а так само з боку її матеріального стану. Ці дві області господарсько-матеріальної праці взаємопов'язані - нерозумна система майна, її залишає бажати кращого структура мають можливість створити зниження матеріального статусу і у зворотному порядку [24].

Не вважаючи те, що за розрахунковий етап матеріальне становище ТОВ «Шефер» зовні підвищується, можливе спостереження слабких пунктів в балансі.

Рівень швидко-оборотних коштів на початок і кінці року перевищує кількість короткочасних пасивів, виходячи з цього в даному прикладі індикатор варто підвищити за допомогою розширення кількості особливо ліквідних активів.

Проводячи аналіз трьох індикаторів ліквідності стає ясно наступне: фірма благополучно продовжує свою діяльність, однак притаманні проблеми з відшкодуванням абсолютних термінових зобов'язань.

Дослідження рівня особистих коштів на початок етапу дає можливість визначити обмежені можливості привернення зовнішніх боргових активів, які у свою чергу є безпечними для матеріальної стабільності підприємства [44]. Досліджуваний етап в кінці показав, що купівельна спроможність і матеріальна стабільність знаходяться на задовільному рівні, однак при цьому деякі індикатори розташовуються нижче запропонованих значень.

Рівень знаходження в обороті дебіторського боргу в цілому досить низький. З цього випливає, що фірма стверджує високу тривалість довіри, не вимагаючи тим самим від покупців здійснення умов прописаних в договорі з погашення боргів [37]. Фірма володіє з гаком сировиною і ресурсами на складі, що у свою чергу свідчить про нерозумне застосування матеріальних засобів.

Зважаючи на те, що на кожній фірмі сліdstва появи економічного мінуса характеризуються специфічно, можливо підкреслити ряд способів менеджменту, завдяки яким можливо підвищити матеріальне становище [16]:

- зменшення рівня витрат;

- спонукання до збуту;
- стабілізований прихід матеріальних засобів;
- робота з боржниками та перетворення політики ринкового фінансування;
- реструктурування кредиторської дебіторки.

Судячи з усього, стає зрозумілим, для того щоб підняти прибутковість товарообігу і з часом підвищити надходження матеріальних засобів, варто зменшити витрати. Зменшення розхожі є представником кращих працюючих засобів, завдяки яким фірма може стабілізувати матеріальний стан. [30]

Представниками кращих засобів є, як стабілізація всіх статей витрат, так само й старанне спостереження за виконанням затверджених показників [46]. Подібний спосіб не є стрибкоподібним, однак з його допомогою помітні значні підсумки та можливість зберегти витрати організації на зумовленому рівні.

Для скорочення витрат фірмі варто вжити таких заходів як: посилення процесу оптимізації витрат, залучення співробітників до скорочення витрат і зниження витрат, які не мають нічого спільного з головним видом праці організації [22]. З причини названих векторів праці необхідно реалізувати наступні процеси:

- бюджетоутворення фірми. За допомогою надання менеджерам плану витрат і передачі компетенцій для управління ними, фірма зможе переконливо знизити рівень витрат [22]. У зв'язку з відсутністю складання бюджету в переломному етапі економічного дефіциту, варто було б підприємству обмежити себе формуванням управлінського-бюджету (бюджет по балансовому листу, БДДС і БДР, бюджетів основних виробничих цехів і до того ж, треба б утворити бюджети дебіторського і кредиторського боргів, а так само хід сировини й матеріалів [41]. Це дасть можливість поліпшити хід матеріальних потоків і утримати витрати на певному рівні

- горизонтальна, а так само вертикальна концентрація. Горизонтальна концентрація має на увазі пошук способів реалізації закупівель разом з іншими покупцями. Підйом масштабів придбань дасть можливість домогтися великих

знижок. Вертикальна концентрація вкладає певний сенс в існуючі близьке співробітництво з постачальниками основних найменувань сировини та матеріалів (у свій час виконання умов прописаних в договорі, грошова ясність та інше) [42]

- дослідження потенціалу для перекладання дорогих процесів на аутсорс. Є необхідність проаналізувати, які складові частини прибутково виробляти своїми потужностями, а які більш доступно купувати в інших товаровиробників. Як приклад розглянемо наступне: переважна більшість фірм, які володіють особистими котельнями, віддали їх у володіння адміністрацій міст, тому що обслуговування і зберігання несло шалені витрати [50].

- введення нових видів оплати з іншою стороною договору (векселі, бартер).

- посилення контролю над усіма видами витрат. [BR](Оплата праці робітникам, оплата транспортних витрат співробітникам фірми, контроль вихідних дзвінків між містами)

Врегулювання технологічного розвитку. Оптимізаційні задачі можна вирішити під час розгляду технології виробництва та якості виготовлення продукції фінансовим головою і начальником з виробництва [5]. На фірмі залишки виробництва були значною мірою знижені за допомогою перманентного спостереження за роботою співробітників і посилення виробничої дисципліни. Складність полягає в відношенні "як-небудь" робочих з матеріалом праці.

- Зниження витрат на заробітну плату. Є необхідність придумати бонусні винагороди для співробітників фірми при зниженні витрат. В якості базису доречно програма, за допомогою якої частка збережених витрат компенсується працівнику [29]. Варто також розглянути організаційну структуру з метою усунення непотрібних рівнів адміністрування.

Ймовірно, що одним з найпоширеніших помилок є, що велика кількість компаній намагаючись підвищити прихід матеріальних засобів в грошовому еквіваленті, підвищуючи ціни на товари не дослідивши заздалегідь стан і особливості ринку [24]. Старт збуту продукції в момент економічного дефіциту,

тобто кризи, варто було б демонструвати в процесі росту відносин зі справжніми клієнтами та рекрутування нових пропозицій ринку нового товару, підписання договорів на роботу з давальницькою сировиною, а також в модифікації реальної системи знижок і пільг для клієнтів.

На цей випадок стає можливим запропонувати впровадження наступних заходів:

- Здійснення обумовленого маркетингового аналізу. Головне завдання аналізу - встановлення величини ринку, оцінка реального зростання збуту товару і відпускних цін. Варто визначити й бажання споживачів, що являє собою вибудовування за рівнем важливості характеристики продукту, які займають центр уваги клієнтів [33]. Це дасть можливість відкинути моменти незатребуваних характеристик, отже, знизити витрати.

Диференціація певних видів продукції, що доставляють фірмі основну дохідність. Здійснюється АВС-дослідження прибутковості товарів підприємства. Концентрацію менеджерів зі збуту варто направити на перший вид («А») товарів [44]. Для цієї мети формується роздільна система мотивації, коли менеджерам виплачується відсоток від кількості збуту в різних товарних категоріях.

- трансформація численної, а також цінової політики підприємства. Варто провести оцінку точки беззбитковості для кожного виду товарів і порівняти її з даними кількості збуту за кілька минулих етапів [26]. Якщо точка беззбитковості розташована вище кількості збуту яких - небусть з найменувань товару, то варто трансформувати цінову політику щодо цього продукту або провести дослідження на можливість зняття його з товаровиробництва.

Підвищення ефективності приток матеріальних засобів - являє собою один з найбільш основних питань економічного керівництва [51].

В першу чергу варто ввести процес постійного зіставлення обсягу готівкових грошових запасів. Це дасть можливість прибрати ймовірні недобросовісні кроки, дасть менеджерам надійну інформацію про нинішній залишок коштів на рахунках і

в касі фірми, без якої не обійтися для затвердження рішень про проведення поточних оплат. Слідом варто сформувати базу нинішніх оплат і розподілити пріоритети. Важливість тієї чи іншої оплати менеджерам варто досліджувати в процесі помісячного розгляду питань за участю простих працівників. Після цього стає можливим перейти до організації наскільки це можливо ретельного бюджету руху грошових коштів на наступний звітний етап (місяць) [46]. Це дасть можливість врегулювати грошовий прихід фірми та передбачити касові розбіжності.

До того ж не завадить сприяти підтримці низького балансу на розрахункових рахунках в банку, іншими словами зменшити наявності грошей.

Таким самим чином досліджувати ймовірність зростання нібито позареалізаційних доходів. Для даного випадку разом зі службою інженерії досліджується вірогідність збуту частки непотрібного обладнання або його припинення [29]. Документація про тимчасове зупинення обладнання фірми адається в податкову службу, за допомогою чого можна буде оптимізувати податок на власність по замороженим об'єктам. Досить часто фірма може отримати допоміжний прибуток завдяки передачі в оренду невикористовувані площі або переросташування офісу в не настільки затратне місце.

З метою поліпшити роботу з боржниками, можливо запропонувати реалізацію таких процесів:

- Структуралізації боржників по проміжках оплати. Як приклад, можливо визначити наступні види боржників датою повернення: до 15 днів, від 15 до 20 днів. За всіма з видів необхідно встановити уповноваженого (зазвичай, управлінець зі збуту), який у свою чергу буде здійснювати нагляд за своєчасністю і повноту реалізацію домовленостей з іншою стороною угоди. Розумно впровадити заохочувальну систему мотивації управлінців, співвіднесені до термінів виплати боргових зобов'язань, зокрема 1% від кількості своєчасного приходу грошових коштів; 0,5% при приході з запізненням в декілька днів [50].

Побудова стратегії з певними процесами над дебіторським боргом в період економічного дефіциту варто формувати в наступному порядку:

По-перше, необхідно стартувати з інвентаризації боржників фірми, мається на увазі деталізувати величину дебіторського боргу, а також проміжок часу повернення боргу по кожній окремій стороні договору [40].

Наступним кроком варто виконати перевірку майна і фінансових коштів фірми та провести аналіз ризику утворення дебіторки. Після цього формуються способи впливу на боржників відповідно до урахування величини заборгованості (час прострочення, розмір та інше).

Дослідження опцій здійснення дебіторського боргу фірмі-фактору.

Створення формальних правил аналізу кредитоспроможності клієнтів. Є можливість приймати покупця за кредитоспроможного до того часу, поки гроші, які потрапляють від нього за перш відвантажені товари, будуть рівні недоліків відпущеної продукції. Новим клієнтам виправдане застосування в ролі основних передумов постачання повної оплати або авансу (20%).

Утворення рейтингу знижок за передчасне повернення боргів і форкастинг розвитку припливу фінансів [17]. До того, як впроваджувати чергові передумови розрахунків з іншими сторонами договору, варто зімітувати картину, за допомогою створення бюджет обороту грошей і бюджет прибутку і витрат. За умови, що досягнутий найбільш сприятливий результат, нова схема розрахунків встановлюється розпорядженням фірми.

Зміна кредиторського боргу передбачає собою набуття пільг різного виду з позиції позичальника, зокрема зменшення величини боргу або зниження процентної ставки в обмін на фонди різного роду, які стосуються фірмі. Є можливість підкреслити деякі види найважливіших шляхів зміни кредиторського боргу:

- Здійснення заліку взаємних вимог. Взаємозаліки зобов'язань є досить відомий спосіб реструктуризації боргів. Протягом аналізу дебіторського і

взаімодавческого боргів багаторазово встановлюється, що фірма обтяжена борговими зобов'язаннями перед фірмою, до якої у неї є також зворотні вимоги [2]. В такому разі фірма має право враховувати обидві суми. Однак взаємозалік можливо провести в односторонньому порядку за допомогою оповіщення контрагента (в письмовому форматі та з підтвердженням отримання листа). Не виключено, що фірма так само може зробити спробу викупити борги кредитора у третьої сторони з вагомою знижкою, надалі провести взаємозалік на всю суму.

- Перезатвердження кредиторського боргу. У разі, якщо борг перед позичальниками нічим не застрахований. У тому випадку коли, подібні позичальники зажадають компенсації боргу в судовій процедурі, вони піддають себе компенсувати не більше частки або взагалі ні копійки, на тій підставі що їх рекламації будуть розглядатися в кінці [48]. Фірма в праві запропонувати «неспроможним» позичальникам перезатвердити борг у гарантуванні зобов'язання в обмін на зниження обсягу боргу, відсотків або продовження терміну повернення заборгованості. Для реструктурування неспроможного кредиту можливо запропонувати позичальникові забезпечення у вигляді запевнення або поручительства третьої сторони, згідно з чим третя сторона бере на себе зобов'язання повернути борг фірми якщо, вона не зможе виконати цього своїми силами [53]. Повернення кредиторського боргу за допомогою передачі векселів.

Наступним результативним методом реструктуризації кредиторського боргу - це повернення кредитного боргу на підставі передачі прав вимоги до одного або кількох боржників. Для даного способу необхідна ревульсія фінансових ресурсів з обороту. До того ж цей спосіб сприяє заощадженню у витратах по обслуговуванню кредиторського боргу [14].

- Поділ конкретних груп товарів, які забезпечують компанії головну прибутковість. Проводиться АВС-аналіз прибутковості продуктів фірми. Зосередження управлінців з продажу полягає в напрямку на першу групу («А») продуктів [50]. На цей предмет створюється диференційовний план залучення,

коли керівники отримують винагороду від обсягу продажів в товарних категоріях різного виду.

- Переутворення за чисельністю маркетингової стратегії компанії. Є сенс провести аналіз рівня беззбитковості для всіх груп продуктів і зіставити її з відомостями про обсяг продажів збуту за кілька минулих періодів. Якщо рівень беззбитковості розташовується вище обсягу продажів будь - яких з груп товару, то варто перетворити маркетингову стратегію стосовно даного товару або здійснити аналіз на право зняття його з товаровиробництва [37].

Поліпшення результативності приходу матеріальних ресурсів-вдає із себе одну з найбільш головних завдань економічного управління.

Попередньо необхідно впровадити процес перманентного порівняння кількості готівки фінансових резервів [34]. Тим самим стає можливим ліквідувати потенційні несумлінні рішення, менеджери отримують перевірену інформацію про нинішній резерв коштів на рахунках і в касі фірми, яка вкрай необхідна з метою прийняття рішень про здійснення поточних оплат. Після цього необхідно створити основу поточних оплат і розподілити пріоритети. Чималу роль протилежних оплат управлінцям необхідно проаналізувати в ході помісячного розгляду завдань за участю рядових співробітників. Слідом відкривається можливість перейти до створення ретельного бюджету руху фінансових ресурсів на майбутній звітний місяць. Це допоможе вирішити проблему грошових парафій в фірмі та прогнозувати касовий розбіг.

Вдобавок не буде зайвим сприяти стабілізації балансу розрахункових рахунків банку на низькому рівні, інакше кажучи знизити число наявності грошей.

Аналогічно слід проаналізувати можливість підвищення прибутку, не пов'язаного з основною діяльністю організації. У цій ситуації я і відділ інженерії аналізуємо можливість реалізації частини непотрібного устаткування або зупинення його роботи [28]. Документація про зупинення роботи обладнання підприємства передається в податкову контору, завдяки чому стає можливим

оптимізувати податок на майно по припиненим об'єктам. Нерідко фірма може отримати додатковий дохід за допомогою передачі в оренду пасивних площ або перекладу офісу в більш низьковитратне місце.

ВИСНОВОК

Підбиваючи підсумки по всім аспектам виконаної роботи, можна визначити наступні моменти.

Перш за все, дослідження над матеріальними підсумками щодо роботи компанії виявили, що прибуток компанії протягом досліджуваного етапу підвищився на 3 687 тисяч гривень. Протягом досліджуваного етапу компанія ТОВ "Шефер" показала гарні результати та значні підвищення матеріальних складових, з метою чого компанія і була заснована. Загальний обіг коштів підприємства склав 825 тисяч гривень, де частина прибутку, що залишилася в розпорядженні господарської організації після сплати податків та інших обов'язкових, становить 427 тисяч гривень. Швидкість отримання доходу зарозрахунок 2018 року склала 46,3%, а витрати - 61,35%, що доводить непродуктивну діяльність компанії.

Протягом дослідження активів компанії стало зрозумілим, що найбільше відсоткове співвідношення в системі комплексних активів відноситься до ліквідних активів (88,37%). Частина основних засобів у комплексних активах станом на кінець досліджуваного етапу підвищилась, сформувавши тим самим 15,69%. Це говорить про те, що ТОВ "Шефер" володіє мобільною системою активів. Мобільна система активів, у свою чергу, надає підтримку темпу оборотності коштів компанії. Головна інвестиція в утворення поточних активів є дебіторський борг (49,64%) і резерви (38,05%). Система з великою часткою дебіторського боргу доводить, що у компанії "Шефер" є проблеми з виплатами, проте спад боргу на 21,67% несе за собою позитивний характер.

Частина фінансів в системі активів компанії піднялася склавши при цьому 3,83%. Цінність резервів беручи до уваги досліджуваний етап знизилася на 20,7%. В цілому, кількість довгострокових, а так само короткострокових активів компанії за 2018 рік знизилася на 13,44%, що доводить зниження господарського обороту.

Дослідження пасивів компанії довело, з якої причини головним ресурсом освіти загальних активів ТОВ "Шефер" стали короточасні домовленості (66,91%).

Перевага короткочасних ресурсів в системі боргових коштів несе за собою негативний характер і визначається як негативний фактор, який дає уявлення про падіння системи балансу, а також наростання ймовірності втрати матеріальної стабільності. Особистий капітал за досліджуваний етап як у відсотку, так і в балансі піднявся на 18,58%. Відсоток боргових активів в цілому знизився на 32,23%, це теж доводить, що матеріальна самостійність в компанії підвищилася.

Циклічність всіх взятих до уваги коефіцієнтів оборотності несе за собою позитивний характер для компанії й наочно покращилася у 2018 році в порівнянні з 2017 роком, проте оборотність дебіторського боргу все ж залишилася достатньо невисокою (96 днів). Тривалість матеріального циклу знизилася на 26 днів у 2018 році, що свідчить про потребу компанії ТОВ "Шефер" у фінансових коштах.

Дослідження мобільності балансу довело, що більшою мірою ліквідні активи, яких стосуються фінансові кошти, не перекривають на кінець звітного етапу найважливіші домовленості, до яких відноситься кредитний борг терміном до 12 місяців. В цілому, мобільність балансу можливо розглядати як позитивну і стабільну.

Показник особистого капіталу компанії (45%) описується невеликим резервом стабільності та доводить, що реальність вернення допоміжних боргових коштів, оминаючи небезпеку втрати матеріальної стабільності, обмежена. Показник купівельної спроможності компанії, згідно з критерієм Бівера, дорівнює 0,06 і дає можливість зарахувати підприємству "Шефер" небезпечний статус втрати купівельної спроможності. Показник добробуту особистими оборотними активами для ТОВ "Шефер" піднявся і зафіксував досить значний показник до кінця 2018 року (54%), який свідчить про надійний ступінь добробуту особистими оборотними активами. За допомогою трикомпонентного коефіцієнта обрахована форма матеріального статусу: нестабільний матеріальний статус, пов'язаний з порушенням купівельної спроможності, проте з яким рятується ймовірність відновлення балансу за допомогою оновлення ресурсів особистих активів, після

зниження дебіторського боргу та збільшення темпу оборотності резервів, тобто $S = \{0,0, 1\}$.

Пройдений в роботі короткочасний сценарій для першого семестру 2019 року доводить, що вид матеріального статусу компанії не змінився: нестабільний матеріальний статус, пов'язаний з порушенням купівельної спроможності. Сенс економетричного сценарію полягає в поданні та дослідженні подальшого розвитку, а перепис неприємного ходу розвитку подій, виявлених під час складання сценаріїв на майбутнє, дає можливість прийняти належні заходи з метою їх попередження, після чого змінити сценарій на майбутнє. На даному етапі, перед прийняттям рішення менеджера варто було б проаналізувати багатоваріантні способи діяльності компанії та зупинитися на самому прийнятному варіанті з метою досягнення поставлених завдань. Поглянувши на підсумки сценаріїв матеріального статусу, була рекомендована невелика кількість варіантів з метою розвитку економічних коефіцієнтів:

- скорочення витрат;
- мотивація продажів;
- підвищення ефективності фінансових потоків;
- робота з боржниками та перетворення політики комерційного фінансування;
- реструктурування кредитного боргу

Сенс матеріальної стабільності, а так само купівельної спроможності характеризується ефективним утворенням, плануванням і застосуванням грошових ресурсів. Збиткова матеріальна стабільність можливо приверне до дефолту компанії, а так само дефіциту коштів з метою подальшого розвитку виробництва. Надмірна матеріальна стабільність, у свою чергу, досить імовірно, що буде гальмувати розвиток, ускладнюючи витрати компанії непотрібними резервами, а так само запасами. Менеджеру варто проаналізувати різноманітні методи діяльності компанії та зосередитися на розвитку компанії та досягненні поставлених цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абчук, В.А. Лекции по менеджменту. Решение. Предвидение. Риск. / В.А. Абчук — Спб.: Союз, 2017. — 301 с.
2. Авдеенко, И.А., Каёв, Ю.А. Факторы повышения прибыли и рентабельности / И.А. Авдеенко, Ю.А. Каев // Новая наука: От идеи к результату. 2016. - 112-114 с.
3. Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии: Учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев и др.; под ред. д.э.н., проф. А. П. Агаркова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 299-306с.
4. Аскеров, П.Ф., Цветков, И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие / П.Ф. Аскеров, И.А. Цветков: Под общей редакцией П.Ф.Аскерова. – М.:ИНФРА-М, 2015. – с. 124-126
5. Арефьева, С.Г., Демчук, О.В. Проблемы функционирования механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия / С.Г. Арефьева, О.В. Демчук // Символ науки, 2016.-57-60 с.
6. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы [Текст]: уч.- метод. пособие / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2019. – с. 248
7. Ансофф, И.А. Стратегическое управление: учебное пособие / И.А Ансофф — М.: Экономика, 2018. – 193 с.
8. Астахов, В.Н. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие. /В.Н. Астахов – М.: ПРИОР, 2018 - с. 533
9. Белонву Ф.Ч. Развитие инноваций в управлении прибылью предприятий // Материалы Международной научно-практической конференции, 2015. - с. 305-308
10. Барышников, Н.П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение: / Н.П. Барышников — Т.2 – 2-изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2019. — 400 с.

- 11.Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова — М. ЮНИТИ, 2018. — с. 165-171
- 12.Билалова, Л.А., Насретдинова, З.Т. Анализ показателей рентабельности предприятия / Л.А. Билалова, З.Т. Насретдинова //Международный студенческий научный вестник, 2018.- с. 665-665
- 13.Бузаева, Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н.А. Бузаева // Научно-исследовательские публикации, 2014.- с. 136-139
- 14.Билалова, Л.А., Насретдинова, З.Т. Анализ показателей рентабельности предприятия / Л.А. Билалова, З.Т. Насретдинова //Международный студенческий научный вестник, 2018.- с. 665-665
- 15.Бузаева, Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н.А. Бузаева // Научно-исследовательские публикации, 2014.- с. 136-139
- 16.Бляхман, Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: учебное пособие / Л.В. Бляхман — СПб.: Изд-во Михайлова, 2017. — с. 380
- 17.Бородина, Е.И. Финансы предприятий: учебное пособие / Е.И. Бородина — Банки и биржи, ЮНИТИ, 2020.— с. 227-235.
- 18.Бочаров В.В. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2003. – с. 276-283
- 19.Бочаров В.В.: Показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс] // Комплексный финансовый анализ - Январь 2018. - Режим доступа: http://www.bizbook.ru/listing.php?book_id=25313&page_num=144
- 20.Бухалков, М.И. Планирование на предприятии [Текст]: учебник / М.И. Бухалков. – 4-е изд., испр. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2019, — с. 75-79.
- 21.Ван Хорн Дж. К.В. Основы управления финансами / К.В. Ван Хорн Дж. — М: Финансы и статистика, 2018. — 198 с.

- 22.Васин, Ф.П. Системы организации управленческого учета: стандарт-кост, нормативный учет, директ-кост / Ф.П. Васин — Бухгалтерский вестник, 2018.- 356с.
- 23.Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет в торговых организациях: учебное пособие / М.А. Вахрушина — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2019.-423с.
- 24.Васильченко, Е.И., Покусаев, В.Ю. Взаимосвязь между ликвидностью, финансовым циклом и рентабельностью / Е.И. Васильченко, В.Ю. Покусаев // Актуальные вопросы экономических наук, 2017.- 83-85 с.
- 25.Власова, В.М., Иванова, Н.А. Методологические вопросы анализа рентабельности (на примере рентабельности продаж)/ В.М. Власова, Н.А. Иванова // Актуальные проблемы экономики и управления. 2016. - с. 14-20
- 26.Володин, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2018. - 341-352с.
- 27.Грищенко О.В.: [Анализ финансового состояния организации](http://www.cfin.ru/finanalysis/grisheko/index.shtml) [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент — Сентябрь 2001. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/grisheko/index.shtml>
- 28.Гибало Н.П., Свиридов Н.Н., Скаржинский М.И., Чекмарев В.В. Институты и экономические отношения: монография. — Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2019. — С. 174.
- 29.Гладкова, В.Н. Антикризисное управление предприятиями и банками / Под ред. В.Н. Гладковой. — М.: Дело, 2017. - с. 145
- 30.Доугерти К.Ф Экономика торговли: Учебник. 2-е изд. / К.Ф. Доугерти Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2019. — с. 270
- 31.Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри Пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2018. - с. 386
- 32.Дранко О.И. Финансовый менеджмент. Технологии управления финансами предприятия: Учеб. пособие для вузов / О. И. Дранко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - с. 351

- 33.Ежков И.А., Степанова М.Н. Управление доходами и прибылью на предприятии // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы, 2015. - с. 173-175
- 34.Землянский А.А. Информационные технологии для менеджеров: Учеб. Пособие / А.А. Землянский. – М.: КолосС, 2004.- 175 с.
- 35.Орехов Г.С., Малютина Э.А. Методы управления прибылью как главной цели финансового управления предприятием // Экономика и социум, 2015. - с. 859-862
- 36.Останкова С.О. Системный подход к управлению прибылью на предприятии // Экономинфо. - 2014. - с. 53-55
- 37.Садрисламова А.Р. Управление прибылью в системе антикризисного управления предприятием // Экономика и социум, 2015. - с.
- 38.Иванова Е.В. Использование методов финансового менеджмента для оптимизации движения материалов / Е. В. Иванова // [Управленческий учет и финансы](#), 2006.- 37-42 с.
- 39.Каверина, О.Д. Финансовый менеджмент в торговле / О.Д. Каверина — М.: «Финансы и статистика», 2019. - с. 347
- 40.Каменская, Е.А. Проблема риска и управления им / Е.А. Каменская // Стратегическое управление инновационным развитием экономики России: межвузовский сборник научных трудов. Выпуск №9 (26 декабря 2012 г., г. Санкт — Петербург). – СПб. 2019. – 417-418 с.
- 41.Каменская, Е.А. Повышение эффективности деятельности предприятий торговли / Е.А. Каменская // Инновационные технологии и тенденции развития производства: сборник трудов Межрегиональной научно-практической конференции — Великие Луки, 2018. – 375-377 с.
- 42.Каменская, Е.А. Прибыль, как основная цель функционирования предприятия [Текст] / Каменская Е.А. // Современное состояние и перспективы развития торговых предприятий: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции (2008 г., г. Саратов). – Саратов, 2018. – с. 36-38

- 43.Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. — 3-е изд., стер. — М. : Омега-Л, 2017. — с. 335
- 44.Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет и анализ финансовых результатов / Н.П. Кондраков Учеб. Пособие. М.: «ИНФРА-М», 2017.-382с.
- 45.Короткова, Э.М. Антикризисное управление: учебное пособие / Под ред. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2018.-432 с.
- 46.Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. - М.: ООО «ТК Велби», 2002. – с. 41-52
- 47.Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник / Э.М. Коротков. - М.: ИНФРА-М, 2003. – 241 с.
- 48.Кибанов, А.Я., Захаров А.Я. Формирование системы управления прибылью: учебное пособие / А.Я. Кибанов. — М., ГАУ, 2019. -с.71
- 49.Кибанов, А.Я., Захаров А.Я. Организация управления прибылью на предприятии: учебное пособие / А.Я. Кибанов. — М., ГАУ, 2018. - с. 80
- 50.Кибанов, А.Я. Финансовый менеджмент в промышленности: учебное пособие / А.Я. Кибанов — М., ГАУ, 2019. -130с.
- 51.Кибанов, А.Я. Планирование производства на предприятиях: учебное пособие / А.Я. Кибанов — М., ГАУ, 2018. -210с.
- 52.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. -М.: Проспект, 2018.-424 с.
- 53.Курова Г.М. Рентабельность экономических организаций и уровень развития партнерства. — 2019. — 69-74 с.

ДОДАТКИ

Аналітичний баланс за 2018 рік, тис. грн.

Актив			Пасив		
Стаття	На начало года	На кінець года	Стаття	На початок року	На кінець року
Основні фонди	807	943	Статутний капітал	8	8
Разом основний капітал	807	943	Нерозподілений прибуток	2290	2717
Запаси	2669	2138	Разом власний капітал	2298	2725
Дебіторська заборж-сть	3447	2700	Короткострокові позички	1595	1081
Грошові кошти	21	230	Кредиторська заборгованість	3051	2205
Разом оборотний капітал	6137	5068	Разом короткостроковий капітал	4646	3286
Баланс	6944	6011	Баланс	6944	6011

Класифікація типу фінансового стану ТОВ «Шефер»

на початок 2018 і кінець 2019 року

№	Показники	Значение показателя	
		На початок 2018 року	На кінець 2019 року
1	Загальна величина запасів і витрат	2669	2138
2	Наявність власних оборотних коштів	1491	1782
3	Функціонуючий капітал	1491	1782
4	Загальна величина джерел	3086	2863
5	Надлишок або нестача власних оборотних коштів	-1178	-356
6	Надлишок або нестача власних і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат	-1178	-356

№	Показники	Значение показателя	
7	Надлишок або нестача загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат	417	725
8	Трикомпонентний показник типу фінансової ситуації	{0; 0; 1}	{0; 0; 1}