

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

«До захисту допущено»
Завідувачка кафедри, д.е.н., проф.
_____ Лариса ГРИЦЕНКО
(підпис)
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньо-професійної програми «Фінанси і аудит підприємництва»

на тему: Методи фінансового планування на підприємстві

Здобувача групи ЕН-02/2ф

Чаленко Романа Дмитровича

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на
відповідне джерело.

Роман ЧАЛЕНКО

(підпис)

Керівник доц., д.е.н., доц. Павло РУБАНОВ
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

Суми 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувачка кафедри, д.е.н., проф.

_____ Лариса ГРИЦЕНКО

(підпис)

«_____» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня магістр

Здобувача групи ЕН-02/2ф інституту (центру) ЦЗДВН
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Чаленко Роман Дмитрович

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача (ки))

Тема роботи: Методи фінансового планування на підприємстві

Затверджено наказом по СумДУ № 0580-VI від «24» травня 2024 р.

Термін здачі здобувачем (кою) завершеної роботи «27» травня 2024 р.

Вихідні дані до роботи: нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

1. Економічна сутність витрат та їх види.
2. Аналіз діяльності підприємства ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД».
3. Напрями поліпшення планування та прогнозування розвитку ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД».

Дата видачі завдання: «08» квітня 2024 р.

Керівник доцент, д.е.н. Павло РУБАНОВ

(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ (підпис)

Завдання прийнято до виконання «08» квітня 2024 р.

Роман ЧАЛЕНКО

_____ (підпис)

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня магістр

на тему:

Методи фінансового планування на підприємстві

Чаленко Роман Дмитрович

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 38 сторінках, список використаних джерел складається з 37 найменувань. Робота містить 10 таблиць та 3 рисунків.

Актуальність: дослідження фінансового планування підприємства в сучасних умовах і ефективне фінансове планування є критично важливими для забезпечення довгострокового розвитку, максимізації прибутків та мінімізації ризиків.

Мета дослідження: провести аналіз методів фінансового планування на підприємстві та розробити практичні рекомендації (на прикладі ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»).

Методи дослідження: логічне узагальнення, порівняльний аналіз, горизонтальний (динамічний) фінансовий аналіз, стратегічне фінансове планування (для визначення довгострокових фінансових цілей підприємства та розробки стратегії для їх досягнення), балансовий метод (для аналізу і оптимізації фінансових потоків підприємства через складання балансу активів і пасивів) тощо.

Основний результат роботи: досліджена економічна сутність витрат та їх види, проведений аналіз діяльності підприємства ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД», напрями поліпшення планування та прогнозування розвитку ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД».

Ключові слова: підприємство, методи фінансового планування, методи прогнозування, фінансовий прогноз, фінансовий аналіз.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1 ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ТА ЇХ ВИДИ.....	7
1.1 Методологічні аспекти та роль витрат у фінансовому плануванні підприємства.....	7
1.2 Визначення термінів та їх роль у внутрішньому обліку підприємства..	10
1.3 Методи планування та прогнозування витрат на підприємстві	13
2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД».....	20
2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» та його бізнес-середовища.....	20
2.2 Оцінка динаміки ключових фінансово-економічних показників ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»	23
2.3 Аналіз системи планування у ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»	27
3 НАПРЯМИ ПОЛПШЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»	31
3.1 Ефективне управління витратами та фінансове планування.....	31
3.2 Планування показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»	36
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	48

ВСТУП

Актуальність. Ефективне фінансове планування дозволяє підприємствам оптимізувати витрати, раціонально розподіляти ресурси та приймати обґрунтовані управлінські рішення, що є ключовими факторами для їх успішного розвитку та стійкості. У сучасних умовах динамічного ринку та зростаючої конкуренції підприємства повинні мати чітко визначену фінансову стратегію, яка допомагає передбачати та мінімізувати ризики, пов'язані з економічною невизначеністю. Фінансове планування також сприяє підвищенню ефективності операційної діяльності, забезпечуючи стабільний грошовий потік та оптимальне використання капіталу. Крім того, воно дозволяє вчасно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та адаптувати фінансову політику підприємства до нових умов, що є надзвичайно важливим для досягнення довгострокових цілей і стійкого зростання.

Збільшення уваги до сталого розвитку також впливає на фінансове планування. Підприємства все більше включають фактори сталості в свої фінансові стратегії та плани, враховуючи соціальну відповідальність, екологічні аспекти та інші етичні та соціальні аспекти у своїй діяльності.

Актуальність дослідження методів фінансового планування на сучасних підприємствах полягає в їх здатності ефективно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, використовуючи передові інструменти та стратегії для досягнення фінансової стійкості та ефективності.

Мета дослідження: провести аналіз методів фінансового планування на підприємстві та розробити практичні рекомендації (на прикладі ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»).

Для досягнення мети було сформовано наступні завдання:

- надати опис та визначення поняття та їх роль у фінансовому плануванні;
- проаналізувати визначення термінів та їх роль у внутрішньому обліку підприємства;
- дослідити методи планування та прогнозування витрат на підприємстві;

- дати загальну характеристику підприємства ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» та його бізнес-середовища;
- проаналізувати динаміку ключових фінансово-економічних показників ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»;
- проаналізувати систему планування ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»;
- обґрунтувати провідні напрями ефективного управління витратами та розрахунок прогнозних показників;
- проаналізувати плануванню показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД».

Об'єкт дослідження: процес фінансового планування в діяльності підприємства.

Предмет дослідження: методичні і прикладні аспекти фінансового планування на підприємстві.

Методи дослідження: логічне узагальнення, порівняльний аналіз, горизонтальний (динамічний) фінансовий аналіз, стратегічне фінансове планування (для визначення довгострокових фінансових цілей підприємства та розробки стратегії для їх досягнення), балансовий метод (для аналізу і оптимізації фінансових потоків підприємства через складання балансу активів і пасивів) тощо.

1 ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ТА ЇХ ВИДИ

1.1 Методологічні аспекти та роль витрат у фінансовому плануванні підприємства

Витрати є важливим аспектом економічної діяльності підприємства та включають у себе витрати на матеріали, працю, обладнання, послуги та інші ресурси, які необхідні для забезпечення виробництва товарів або послуг. Економічна сутність витрат полягає в їх втраті або використанні ресурсів для отримання прибутку або досягнення певних цілей.

Види витрат включають у себе прямі та непрямі витрати. Прямі витрати пов'язані безпосередньо з виробництвом товарів або послуг і можуть бути безпосередньо віднесені до конкретних виробничих процесів. Непрямі витрати, з іншого боку, не можуть бути безпосередньо віднесені до конкретних виробничих процесів, але все ж необхідні для загального функціонування підприємства.

Роль витрат у фінансовому плануванні полягає в тому, щоб ретельно аналізувати, контролювати та оптимізувати їх використання для максимізації ефективності та доходності підприємства. Фінансове планування передбачає врахування витрат у процесі формування бюджетів, розрахунку цін на продукцію або послуги, а також прийняття стратегічних рішень з метою зменшення невиправданих витрат та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Звертаючись до принципів ринкової економіки та потреби в фінансовій стабільності, фундаментальна мета розвитку ефективної системи фінансового менеджменту полягає в досягненні довгострокового успіху в економіці.

В управлінні в умовах ринкової економіки велика увага приділяється плануванню, оскільки план є ключовим інструментом управлінських рішень. Планування сприяє оптимальній координації різних ресурсів у межах

обраного об'єкта управління і встановлює оптимальні пропорції та темпи зростання.

У контексті методологічних аспектів фінансового менеджменту важливо зазначити, що реалізація фінансової політики розпочинається з розробки планів розвитку, оцінки ресурсних можливостей підприємств, аналізу їх потенціалу для покращення управління, оперативного маневрування та вибору оптимальної альтернативної стратегії.

Методологічні аспекти фінансового менеджменту включають в себе систему принципів, концепцій і підходів, що визначають стратегію та тактику управління фінансовими ресурсами підприємства. Основна мета фінансового менеджменту полягає у забезпеченні оптимального використання фінансових ресурсів для досягнення стратегічних цілей і забезпечення фінансової стабільності.

Ключовим аспектом методології фінансового менеджменту є розробка і впровадження фінансових стратегій, що відображають потреби і можливості підприємства на довгострокову перспективу. Це включає розробку різних сценаріїв розвитку подій, визначення ризиків і вибір стратегій для їхнього управління.

Крім того, методологія фінансового менеджменту передбачає використання інструментів фінансового аналізу для оцінки фінансового стану підприємства, виявлення та аналізу ключових показників ефективності та ризику. Це допомагає управлінцям приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів, інвестування та фінансового планування.

Навчання та розвиток персоналу також важливий аспект методології фінансового менеджменту. Це передбачає забезпечення фахової підготовки працівників у галузі фінансів, а також надання їм можливості постійного професійного розвитку та підвищення кваліфікації.

Поширення фінансового планування в економічній практиці вимагає уваги до методології, збалансування та встановлення реалістичних цілей. Це передбачає розгляд взаємозв'язку та взаємодії між короткостроковими та

довгостроковими цілями і тенденціями, а також іншими факторами, які впливають на планування. Важливо вивчати динамічні закономірності та нові економічні напрямки, зокрема на рівні фірми та її структурних підрозділів (Стецюк, 2019).

Існують певні витрати, які бухгалтерські витрати не враховують. Сюди входять гроші, від яких підприємство відмовляється, але заробило би, якби могло це зробити. Наприклад, підприємство отримало б дохід, якби здавало свої потужності в оренду, а не виробляло на них свої продукти.

Економічні витрати допомагають підприємцю розрахувати надприродний прибуток, тобто прибуток, який він би отримав вище звичайного прибутку, інвестуючи в інші підприємства, окрім його.

При розгляді сфери планування, зокрема фінансового, важливо враховувати, що різноманітні аспекти категоризації призводять до широкого спектру видів планування.

Вищий рівень управління формулює стратегічну мету, за якою слідує стратегічне завдання, що складається з ряду заходів, спрямованих на досягнення цієї мети. Потім ці стратегічні цілі та завдання конкретизуються як тактичні цілі та завдання, які реалізуються та підтримуються оперативними цілями та завданнями, всі з яких детально задокументовані у необхідних планах. Таким чином, кожен рівень управління відповідає певному ступеню планування та реалізації, і відрізняється величиною, рівнем деталізації та точністю показників.

У контексті фінансового планування на стратегічному рівні управління можна виявити різноманітні термінологічні підходи, такі як "перспективне планування", "стратегічне планування" або "прогнозування". У тлумачних словниках мало звернута увага на термін "довгострокове планування", і у такому разі залишається використовувати терміни, такі як "перспектива", "довгостроковий проект", що найбільше асоціюються з неспецифікованим майбутнім.

Стратегічне фінансове планування спрямоване на розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування фінансових операцій, що стануть основою для формулювання фінансової політики в конкретних сферах фінансової діяльності. Ця система базується на розробці різних видів поточних фінансових планів, які дозволяють підприємству ідентифікувати всі джерела фінансування свого розвитку, структурувати доходи та витрати, а також визначати структуру активів і капіталу на кінець планового періоду (Швайка, 2019).

Фінансовий план встановлює фінансові цілі та орієнтири для оцінки ефективності діяльності підприємства. Зазвичай він обґрунтовує вибраний підхід та надає опис шляхів досягнення поставлених цілей.

Мова йде про систематичне визначення цілей та розробку стратегій для їх досягнення, що включає цілеспрямовані дії в межах доступних або створених можливостей підприємства. Фінансове планування представляє собою системний процес формування майбутнього підприємства, що включає розробку, ухвалення та виконання фінансових планів. З одного боку, його мета полягає в уникненні прийняття помилкових бізнес-рішень, а з іншого – в обмеженні втрати невикористаних можливостей.

1.2 Визначення термінів та їх роль у внутрішньому обліку підприємства

Визначення термінів у контексті внутрішнього обліку підприємства представляє собою процес надання точного та однозначного тлумачення термінів, які використовуються у фінансовій та управлінській діяльності. Це важлива складова частина управління, оскільки чітке розуміння термінології сприяє однозначному сприйняттю інформації та уникненню непорозумінь. Роль визначених термінів полягає в створенні спільної мови для комунікації

між учасниками процесів внутрішнього обліку, сприяючи збору, обробці та аналізу даних з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

При розгляді впровадження управлінського обліку в діяльність підприємства важливо врахувати наступні аспекти:

- розподіл підприємства на центри відповідальності, що передбачає чітке визначення областей відповідальності та компетенції різних підрозділів;

- розробка відповідної системи класифікації витрат залежно від мети обліку, з метою ідентифікації ключових витрат, які можуть бути впливовані керівником центру відповідальності;

- визначення найбільш підходящих методів обліку витрат та розрахунку собівартості продукції, що відповідає специфіці діяльності підприємства.

- розроблення спеціального плану рахунків для бухгалтерського управлінського обліку, що забезпечує правильне відображення інформації для управлінських потреб.

Управлінський облік є системою, яка надає необхідну інформацію для прийняття рішень на підприємстві. Вона організовує процес виявлення, вимірювання, збору, реєстрації, інтерпретації та узагальнення інформації для управління, сприяючи покращенню ефективності діяльності та оптимізації розподілу ресурсів. Управлінський облік забезпечує консолідацію інформації про витрати, доходи та результати діяльності підприємства для управлінського аналізу і прийняття рішень (Швайка, 2019).

Інформаційний супровід управлінського обліку має відповідати певним критеріям (рис. 1).



Рисунок 1.1 – Критерії інформації для управлінського обліку

Джерело: адаптовано автором

Згідно з рис.1, об'єктивність інформації в контексті управлінського обліку позначається на її коректності та відсутності упередженості. Адресність визначається через збереження конфіденційності інформації та обмеження її доступу до конкретної групи зацікавлених сторін. Співставність означає можливість порівняти нинішню інформацію з даними минулих періодів.

Достовірність інформації визначається її актуальністю відносно реальних показників. Оперативність полягає в своєчасному наданні інформації відповідно до установлених термінів.

Окрім критеріїв, які використовуються в управлінському обліку, значну вагу мають методи формування інформації:

1. Розподіл витрат за центрами відповідальності під час планування і обліку, що спрямований на контроль витрат на виробництво та реалізацію продукції, робіт і послуг.
2. Складання витратних кошторисів за центрами відповідальності, включаючи в них витрати, що залежать від діяльності відповідних центрів.
3. Розподіл усіх витрат на змінні та постійні виходячи з їх впливу на обсяги виробництва, що дозволяє визначити критичний обсяг продажів.

4. Облік виробничих витрат за методом стандарт-кост, який передбачає коригування стандартів витрат при змінах у технологічному процесі. Внаслідок правильного визначення термінів у внутрішньому обліку підприємства формується загальний розуміння усіх етапів бізнес-процесів, що дозволяє забезпечити точність та надійність фінансової звітності. Визначення термінів також сприяє здійсненню ефективного моніторингу фінансових показників та виявленню можливостей для оптимізації бізнес-процесів. Цей підхід забезпечує консистентність та стабільність у функціонуванні внутрішнього обліку підприємства, сприяючи досягненню стратегічних та оперативних цілей.

1.3 Методи планування та прогнозування витрат на підприємстві

Планування витрат – це спеціальний прийом, який застосовується Інспектором обсягів. Вона має на меті допомогти проектній групі розробити практичні та ефективні проекти для проекту та дотримуватися бюджету. Ефективне планування витрат допоможе забезпечити, щоб після узгодження реалістичної кошторису все подальше відповідало їй, починаючи від тендеру успішного підрядника і закінчуючи вартістю проекту (Стецюк, 2019).

Додатково, розрахунок прогнозних показників витрат є необхідним для розробки ефективної стратегії управління витратами. Цей процес включає аналіз минулих даних про витрати, оцінку впливу змін у факторах середовища (таких як зміни в цінах сировини або зарплатній фонд) на майбутні витрати, а також врахування стратегічних цілей підприємства. Результатом такого розрахунку є розробка плану витрат, який дозволяє ефективно розподіляти ресурси та забезпечувати досягнення фінансових цілей підприємства.

Таблиця 1.1 – Види та класифікація методів фінансового планування

Метод	Опис
Бюджетування	Планування доходів та витрат на певний період. Включає розподіл ресурсів для досягнення фінансових цілей.
Прогнозування	Аналіз минулих даних для прогнозування майбутніх фінансових результатів. Використовує різні методи, такі як статистичні моделі, тренди та патерни.
Сценарне планування	Розробка різних сценаріїв розвитку подій для визначення можливих варіантів дій та їх впливу на фінансове становище компанії.
Інвестиційне планування	Визначення найкращих можливостей для інвестування коштів компанії з метою отримання максимального прибутку. Включає аналіз ризиків та потенційних винагород.
Оптимізація портфеля	Максимізація віддачі від інвестицій шляхом розподілу активів у різних фінансових інструментах з урахуванням ризиків та цілей.
Ризиковий аналіз	Оцінка й управління ризиками, пов'язаними з фінансовими рішеннями, щоб забезпечити фінансову стійкість компанії. Включає ідентифікацію, оцінку та зменшення ризиків.

Джерело: сформовано автором спираючись на (Бугай та ін., 2020)

Ця таблиця надає огляд різних методів фінансового планування та їх основних характеристик. Вона включає такі методи, як бюджетування, прогнозування, сценарне планування, інвестиційне планування, оптимізацію портфеля та ризиковий аналіз.

Планування витрат встановлює потреби, встановлює різні рішення та наслідки цих рішень і, нарешті, призводить до ймовірної вартості проекту. У той же час необхідно підтримувати розумну залежність між вартістю, з одного боку, та якістю, функціональністю та зовнішнім виглядом, з іншого.

Розроблено різні методи планування витрат. Контроль витрат, що діє на різних стадіях процесу проектування. В цілому зараз використовуються два методи планування витрат.

Процес планування витрат можна розділити на три фази. Перша фаза полягає в встановленні реалістичного початкового кошторису, який є попередньою оцінкою. На другій фазі планується розподіл цієї оцінки між різними частинами або складовими проекту, створюючи план витрат. Завершальною фазою є процес перевірки, щоб переконатися, що фактичні витрати на різні складові проекту можуть бути збудовані в межах плану витрат (Загородній та ін., 2021).

Управління витратами охоплює весь життєвий цикл проекту, включаючи пошук відповідного проекту та його належне виконання. Цей процес включає ряд заходів, таких як планування, оцінка, складання бюджету, фінансування, управління, контроль та порівняльний аналіз витрат, щоб проект був завершений в строк та бюджет та ефективність проекту були вчасно оптимізовані.

Планування ресурсів – це процес визначення майбутніх потреб у ресурсах для виконання робіт або проекту. Це включає оцінку та планування використання фізичних, людських, фінансових та інформаційних ресурсів, необхідних для виконання завдань та досягнення цілей. Використання ресурсів може включати матеріальні ресурси, які використовуються для виробництва, та людські ресурси, які забезпечують робочу силу для виконання завдань. У деяких випадках використовуються автоматизовані інструменти або обладнання для полегшення процесів виконання робіт.

Процес планування розпочинається з розробки обсягу та плану виконання, під час якого створюється структура розподілу робіт, організаційна структура, робочі пакети та стратегія виконання. Встановлення категорій трудових ресурсів або обов'язків сприяє у полегшенні планування ресурсів, оскільки кожен ресурс має свою відповідальність.

Оцінка ресурсів, яка часто включається до оцінки витрат, визначає необхідний обсяг ресурсів для виконання діяльності (наприклад, робочі години, інструменти, матеріали тощо), тоді як планування та розробка графіка визначає послідовність виконання робіт. Після цього планування ресурсів враховує розрахункову кількість ресурсів, оцінює доступність ресурсів та обмеження враховуючи обставини проекту, і оптимізує, як ці ресурси будуть використовуватися з плином часу. Оптимізація здійснюється інтерактивно, використовуючи етапи оцінки тривалості та розподілу ресурсів у процесі планування та розробки графіка.

Оцінка витрат – це передбачуваний процес, який використовується для кількісної оцінки, вартості та оцінки ресурсів, необхідних для інвестиційного

варіанту, діяльності чи проекту. Вона включає застосування методів, що перетворюють технічну та програмну інформацію про актив чи проект у фінансову та ресурсну інформацію. Результати оцінки використовуються, головним чином, як вхідні дані для бізнес-планування, аналізу витрат та прийняття рішень, а також для процесів контролю витрат і графіків проекту.

Процес оцінки витрат зазвичай використовується на кожній стадії життєвого циклу активу або проекту, оскільки обсяг та характер активу або проекту постійно змінюються та уточнюються. Зі зростанням рівня визначеності обсягу застосовувані методи оцінки стають більш точними і дають оцінки з більш точним розподілом витрат.

Основна мета методу оптимізації полягає у розробці та порівнянні кількох варіантів планових рішень з метою визначення найбільш вигідного.

Мережне планування, відоме також як сіткове планування, представляє собою одну з форм графічного відображення структури робіт та їх тривалості для стратегічного та довгострокового планування різноманітних проектів, організаційних та інших видів діяльності підприємства. Цей метод був розроблений американськими спеціалістами у 1958 році і початково отримав назву "метод оцінки перегляду програм".

Мережне планування і управління базується на теорії графів, яка дозволяє вирішувати складні задачі планування та управління складними системами. Відповідно до теорії графів, цей метод не обмежується лише задачами мережного планування, а також застосовується для вирішення різних екстремальних завдань, таких як розподіл грошових коштів, розвиток транспортної мережі тощо.

Для розв'язання великих проблем, які мають міжрегіональний та міжгалузевий характер, можуть застосовуватися програмно-цільові методи.

Програмно-цільовий метод включає систему методів, що використовуються для планування та управління програмами. Ця система включає оцінку і вибір проблем, формування та оптимізацію програм,

розподіл необхідних ресурсів, організацію системи управління програмою, а також координацію і контроль за їхнім виконанням.

Економіко-математичне моделювання дозволяє встановити кількісні взаємозв'язки між фінансовими показниками та чинниками, які впливають на ці показники. Ці методи забезпечують можливість розробки кількох варіантів плану та вибору найбільш оптимального шляхом мінімізації витрат праці.

Розкриття логічних зв'язків між сучасним, минулим і майбутнім, передбачення економічних результатів діяльності господарських суб'єктів неможливе без вивчення характеру змін економічних процесів у часі, їх взаємозв'язків та накопичення минулого досвіду. Такий аналіз становить передумову для ефективного прогнозування в економіці.

Оцінка тривалості діяльності за часом має бути розглянута разом з оцінкою витрат, оскільки витрати часто залежать від тривалості часу, а потреби в ресурсах, визначені в оцінці витрат, можуть впливати на графік. Використовуються ітеративні підходи, оскільки результати оцінки витрат часто призводять до змін у масштабі або планах. Фактично, процес оцінки можна розглядати як частину процесу визначення обсягу, оскільки ітеративні компроміси між вартістю та обсягом взаємопов'язані.

Бюджетування – це процес, що входить до складу кошторису, в якому кошторисна вартість ресурсів розподіляється на відповідні рахунки витрат, які використовуються для оцінки ефективності витрат. Це створює основу для контролю витрат. Рахунки витрат, використані у плані рахунків, також повинні підтримувати процес обліку витрат. Бюджети часто поетапно розподіляються згідно з графіком або для вирішення обмежень бюджету та грошових потоків (Онисько та Марич, 2019).

Якісні методи прогнозування часто спираються на експертну оцінку для формування прогнозів. Їх ключовою перевагою є можливість використання у ситуаціях, коли немає наявних історичних даних. Навіть якщо історичні дані є, значні зміни в умовах оточуючого середовища можуть зробити їх використання непридатним для прогнозування майбутніх значень. Наприклад,

історичні дані про ціни на бензин можуть бути неактуальними при прогнозуванні майбутніх цін, якщо виникнуть інші фактори, такі як бойкот нафти, програми регулювання цін на бензин або нові технології в області альтернативних джерел енергії.

Методи кількісного прогнозування застосовуються у випадках, коли наявні історичні дані про змінні, які вивчаються. Ці методи ґрунтуються на аналізі історичних даних часових рядів конкретної змінної. Існують дві основні категорії кількісних методів прогнозування. Перший тип використовує минулий тренд певної змінної для прогнозування майбутніх значень цієї змінної (Устименко, 2019).

Цей підхід, що базується на часових рядах минулих даних, часто називають "методом часових рядів". Друга категорія методів також використовує історичні дані, але вивчає причинно-наслідкові зв'язки між вивченими змінними та іншими відповідними факторами, такими як рівень довіри споживачів, зміни у доходах споживачів, процентна ставка і стан економіки. Ця категорія методів використовує історичні часові ряди для кількох відповідних змінних, щоб сформулювати прогноз для цільової змінної.

Висновки до розділу 1

У результаті вивчення методів фінансового планування на підприємствах можна зробити висновок про їхню важливість у контексті фінансового менеджменту та управління підприємством в цілому. Розуміння теоретичних аспектів і практичних принципів фінансового планування дозволяє ефективно керувати фінансовими ресурсами, забезпечуючи стабільність та успішний розвиток підприємства.

Планування є ключовим інструментом управління, що сприяє оптимальній координації ресурсів та встановленню реалістичних цілей. Дослідження методів фінансового планування має важливе методичне значення, оскільки надає практичні інструменти для аналізу та управління фінансовою діяльністю підприємства.

Аналіз економічної діяльності та оперативні звіти є важливими джерелами інформації для управління підприємством, проте їхнє розподілення та використання може бути несистемним та неповним.

2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

2.1 Загальна характеристика підприємства ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» та його бізнес-середовища

Товариство з обмеженою відповідальністю "КИЇВ ТРЕЙД", створене у 2001 році, є комерційною юридичною особою заснованою фізичними особами на рівних умовах. Діяльність базується на його Статуті, а його статус юридичної особи виникає з моменту державної реєстрації.

Підприємство володіє майном, набутим у процесі своєї діяльності, та здійснює різноманітні види діяльності, включаючи роздрібну та оптову торгівлю, комерційну діяльність, маркетингові та рекламні послуги, а також виробництво товарів народного споживання. Та може виконувати інші види діяльності лише за умови отримання відповідної ліцензії.

Основною метою діяльності ТОВ "КИЇВ ТРЕЙД" є досягнення прибутку. Управління організацією ґрунтується на лінійно-функціональній структурі, де спеціалізовані функції поєднуються з системою підпорядкування та відповідальності за виконання завдань відповідних відділів. Компанія проводить оперативні наради раз на місяць, на яких беруть участь лінійні та функціональні керівники з метою обговорення поточних проблем та пошуку шляхів їх вирішення.

Переглянемо табл. 2.1 вона надає систематичний огляд ключових аспектів організаційної структури та управління на підприємстві ТОВ "КИЇВ ТРЕЙД".

Цілі підприємства чітко визначені і спрямовані на отримання прибутку, що є типовим для комерційної організації.

Повноваження та відповідальність працівників чітко встановлені в межах компетенції кожного з них, відповідно до посадових інструкцій, що сприяє ефективному розподілу обов'язків і забезпечує виконання робіт.

Комунікаційні засоби, зазначені в таблиці, включають як особисте, так і віртуальне спілкування, що відображає сучасні підходи до комунікаційних практик в бізнесі.

Таблиця 2.1 Характеристика по ключовим параметрам ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Найменування	Характеристика
Цілі	Отримання прибутку
Повноваження і відповідальність	Встановлено повноваження і відповідальності в межах компетенції кожного працівника згідно з посадовими інструкціями
Комунікації	В процесі виконання роботи на підприємстві ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» використовується як міжособистісне спілкування, так і спілкування за допомогою телефонів, електронної пошти
Персонал	На підприємстві ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» працюють адміністративно-управлінський персонал; торговий персонал; фахівці і службовці; допоміжний персонал
Розподіл праці	Кожна категорія працівників здійснює свою діяльність відповідно до посадової інструкції, трудовими договорами, інструкціями та іншими нормативними актами
Формальні правила поведінки, процедури і контроль	Поведінки працівників підприємства визначають посадові інструкції і правила внутрішнього розпорядку

Джерело: сформовано автором (Бугай та ін., 2020)

Опис персоналу підприємства вказує на різноманітність категорій працівників, що відображає складність і різноманітність функцій, які виконуються на підприємстві.

Розподіл праці базується на чіткому визначенні обов'язків, що забезпечує координацію дій працівників і підтримує оптимальний робочий процес.

Встановлені формальні правила поведінки та процедури контролю, що є важливими елементами організаційної культури та сприяють підтримці порядку та дисципліни на підприємстві.

На основі даних з табл. 2.2 можемо визначити основні аспекти аналізу:

1. причини збільшення виручки. Зростання виручки пояснюється рядом факторів, включаючи розширення асортименту товарів, збільшення попиту на продукцію та зростання кількості клієнтів;

2. динаміка виручки. Підприємство досягло піку виручки у 2019 році, але у 2020 році відзначено зниження цього показника, що може відобразити зміну умов ринку або конкурентну ситуацію.

Таблиця 2.2 – Основні аспекти динаміки та факторів

Показник	Зміст
Причини збільшення виручки	Розширення асортименту, збільшення попиту, зростання кількості клієнтів
Динаміка виручки	Пік в 2020 році, зниження у 2021 році
Собівартість продукції	Зростання, але відносно зниження відсоткового співвідношення
Витрати обігу	Зростання, особливо на оплату праці, автотранспорт і рекламу
Прибуток від продажу	Збільшення, але не настільки швидке, як виручка
Чистий прибуток	Зростання, але зниження рентабельності
Зміна чисельності персоналу	Збільшення, що призвело до певного зростання продуктивності праці
Вартість основних фондів і оборотних коштів	Збільшення, що підвищило фондівдачу і прискорило товарообіг

Джерело: сформовано автором (Бугай та ін., 2020)

3. Собівартість продукції: Спостерігається зростання собівартості продукції, проте відносно її вартості відносно виручки спостерігається певне зниження, що може свідчити про ефективнішу управлінську стратегію.

4. Витрати обігу: Збільшення витрат обігу, зокрема на оплату праці, автотранспорт та рекламу, свідчать про інтенсивний розвиток підприємства та зусилля з просування на ринку.

5. Прибуток від продажу та чистий прибуток: прибуток від продажу зросло, але чистий прибуток, хоча також зростав, зазнав зниження рентабельності, що може бути наслідком збільшення загальних витрат(Коркун, 2019).

6. Збільшення виручки підприємства ТОВ "КИЇВ ТРЕЙД" у період з 2020 по 2022 рік пояснюється кількома факторами. По-перше, це розширення

асортименту продукції, підвищення попиту на товари компанії та зростання кількості постійних клієнтів. Проте, незважаючи на це, найбільший обсяг виручки був досягнутий в 2020 році, а в 2021 році спостерігалось зниження, що пов'язане з появою сильних конкурентів та їхньою ефективною збутовою політикою.

2.2 Оцінка динаміки ключових фінансово-економічних показників ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Проведемо аналіз фінансових показників діяльності ТОВ "КИЇВ ТРЕЙД", який виступає попереднім етапом фінансового планування, за даними таблиці 2.3.

У цілому, фінансовий результат від операційної діяльності значно зросла в порівнянні з попередніми роками, досягнувши 200,48% у 2022 році. Чистий прибуток також показав стабільне збільшення, досягнувши 200,92% порівняно з 2020 роком.

Таблиця 2.3 – Фінансові показники діяльності ТОВ "КИЇВ" за період з 2020 по 2022 рік

Показники	Одиниці виміру	2020	2021	2022	Темпи змін за рік (%)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн	275468,0	353298,0	444766,0	128,25
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	233607,0	288794,0	352897,0	123,62
Валовий прибуток (збиток)	тис. грн	41861,0	64504,0	91869,0	154,09
Інші операційні доходи	тис. грн	12553,0	9679,0	12429,0	77,11
Адміністративні витрати	тис. грн	5689,0	7439,0	8524,0	130,76
Витрати на збут	тис. грн	40957,0	53180,0	74879,0	129,84
Інші операційні витрати	тис. грн	-	3824,0	5657,0	-

Фінансовий результат від операційної діяльності, прибуток (збиток)	тис. грн	3944,0	7907,0	14184,0	200,48
Інші фінансові доходи	тис. грн	-	-	2	-
Інші доходи	тис. грн	101,0	182,0	521,0	180,20
Фінансові втрати	тис. грн	-	-	34,0	-
Інші витрати	тис. грн	-	9,0	-	-
Фінансовий результат від діяльності до оподаткування	тис. грн	4045,0	8046,0	12002,0	198,91
Чистий прибуток	тис. грн	3138	6305	9512	200,92
Фонд заробітної плати працівників	тис. грн	16956,0	26915,6	37149,0	158,74
Середньооблікова чисельність штатних працівників	осіб	418	417	488	99,76
Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн	3380,4	5378,8	6343,75	159,12
Середньорічний виробіток одного працівника	грн	659	847,2	911,40	128,56
Залишкова вартість основних фондів (середньорічна)	тис. грн	144666	230886	212508,5	159,60
Середньорічна вартість оборотних засобів	тис. грн	274389	408190	218495,5	148,76
Загальна рентабельність	%	0,749	0,987	2,207	131,8
Рентабельність обороту	%	1,426	2,721	3,453	190,7

Джерело: сформовано автором на основі документації підприємства (Бугай та ін., 2020).

Середнє число працівників залишалось стабільним протягом періоду, однак середньомісячна заробітна плата та середньорічний дохід зросли, що свідчить про позитивні тенденції у сфері оплати праці. Загальна рентабельність та рентабельність обороту показали значне зростання у 2022 році, що свідчить про покращення фінансової ефективності підприємства.

Рентабельність обороту також відзначила зростання, що свідчить про вищу ефективність цього показника в порівнянні з попереднім періодом.

Таблиця 2.4 відображає динаміку основних елементів операційних витрат підприємства за два роки (з 2020 по 2021) (Онисько та Марич, 2019).

Таблиця 2.4 – Елементи операційних витрат підприємства ТОВ "КІЇВ ТРЕЙД" за роки 2020-2022 рр.

Показники	Інформація по роках	Темпи змін за рік, %
Матеріальні затрати	336102,0	392814,0
Витрати на оплату праці	28268,0	33745,0
Відрахування на соціальні заходи	5657,0	6286,0
Амортизація	16611,0	19801,0
Інші операційні витрати	53937,0	62999,0
Всього	440575	517645

Джерело: складено автором на основі документації підприємства

Збільшення матеріальних витрат корелює зі зростанням собівартості продукції підприємства. Додатково, другою за обсягом групою операційних витрат є категорія "Інші витрати", яка включає витрати на різноманітні операційні витрати, такі як дослідження і розробки, втрати від курсових різниць, штрафи, а також інші витрати.

На ці витрати впливають зміни в законодавстві, зокрема підвищення мінімальної заробітної плати, що призводить до збільшення витрат на оплату праці та соціальну діяльність. Це відображається в незначному зростанні витрат на заробітну плату та соціальні виплати.

Загальна сума операційних витрат зростала щорічно на значну величину, відповідно до даних 96320 тис. грн. і 67633 тис. грн., що відображає динаміку зростання витрат підприємства в цих напрямках.

Для оцінки результативності витрат на матеріали ми проведемо аналіз матеріаломісткості та матеріаловіддачі. Результати цих розрахунків будуть зведені у таблиці 2.5.

Матеріаломісткість зменшується, що відображає позитивні тенденції в управлінні ресурсами. Зменшення витрат на матеріали свідчить про оптимізацію процесів виробництва та удосконалення технологій. Кожен відсоток зниження матеріальних витрат приносить значний економічний приріст, що вказує на ефективне управління ресурсами. У той же час матеріаловіддача зростає, досягаючи значення 1,32 у 2022 році. Це може свідчити про покращення управління запасами та оптимізацію процесів

виробництва, що сприяє більш ефективному використанню матеріальних ресурсів (Телишевська та ін. 2021).

Таблиця 2.5 – Ефективність витрат на матеріали ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Показники	Дані за роками			Темпи змін, %	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2021/ 2022
1	2	3	4	6	7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис грн	275468	353298	444766	128,25	161,46
Собівартість реалізованої продукції, тис грн	233607	288794	352897	123,62	151,06
Матеріальні витрати, тис грн	212782	300265	336102	141,11	157,96
Матеріаловіддача, грн	1,29	1,18	1,32	90,89	102,22
Матеріаломісткість, грн.	0,77	0,85	0,76	110,03	97,83
Частка витрат на матеріали в структурі собівартості продукції, %	91,1	104,0	95,2	114,15	104,56
Прибуток на гривню матеріальних витрат	0,0147	0,0210	0,0283	142,38	191,90

Джерело: сформовано автором на основі документації підприємства

Цікавим є те, що у 2020 році частка витрат на матеріали в структурі собівартості продукції перевищила 100%. Це може бути пов'язано із підвищенням цін на матеріали, що спричинило збільшення вартості виробництва продукції.

Собівартість продукції, що закуповується для реалізації, також зросла, проте її відношення до виручки зменшилося, що свідчить про певне зниження витрат у відсотковому виразі.

Витрати обігу підприємства збільшилися, особливо через зростання витрат на оплату праці, автомобільні перевезення та рекламу.

Незважаючи на збільшення виручки, прибуток від продажу і чистий прибуток зросли не так швидко, що призвело до зниження рентабельності.

Збільшення чисельності персоналу при зростанні виручки призвело до певного збільшення продуктивності праці.

Зростання вартості основних фондів і середньорічних залишків оборотних коштів сприяло підвищенню фондівіддачі та прискоренню

товарообороту, відображаючи ефективне використання ресурсів підприємства.

2.3 Аналіз системи планування у ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

На підприємствах зазвичай використовуються два основних методи планування бюджету: метод розбивки (зверху вниз) і метод побудови (від низу до верху). Ці методи представляють протилежні підходи до планування. Використання лише одного з них може бути не вигідним. Планування і складання бюджету є постійним процесом, що вимагає частого узгодження між різними підрозділами.

У ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» процес планування організований за методом проти току. Цей підхід передбачає, що спочатку вище розташоване керівництво встановлює загальні стратегічні цілі, а потім нижчі рівні управління формують свої плани з урахуванням цих цілей. Підрозділи поступово узгоджують свої плани з метою забезпечення відповідності їх реалізації загальним стратегічним цілям. Така система планування залучає усіх працівників компанії і дозволяє забезпечити реалістичність і досяжність планів.

У системі планування ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» враховуються два основні аспекти: стратегічне та тактичне планування.

Стратегічне планування в компанії зазвичай охоплює період тривалістю більше року. Цей часовий рамок обумовлений динамікою ринку та лідируючими позиціями компаній, які формують ринкові тенденції. У таких умовах плани на довший період стають менш прогнозованими. У процесі колективного обговорення формується загальне уявлення про те, як компанія має розвиватися у найближчі роки та яку позицію бренд повинен зайняти на ринку (Мочерний, 2020).

Це означає, що всі структурні підрозділи компанії активно включаються у процес розробки стратегії. Іншими словами, головне завдання фірми – створення бренду, визначення його цінностей та шляхів розвитку – стає загальним завданням для всієї компанії.

Тактичне планування є важливою складовою системи управління. Цей аспект планування зазвичай охоплює коротший часовий період, порівняно зі стратегічним плануванням, зазвичай від шести місяців до року вперед. Основною метою тактичного планування є реалізація стратегічних цілей шляхом конкретних дій у середньостроковій перспективі.

На практиці, тактичне планування включає в себе розробку конкретних планів і дій на підтримку стратегічних цілей компанії. Це може включати в себе розробку планів маркетингу, управління виробництвом, фінансового планування, управління ресурсами людських факторів та інші аспекти операцій діяльності компанії. Передбачає визначення конкретних завдань, ресурсів, термінів та відповідальних осіб для їх виконання з метою досягнення стратегічних цілей компанії.

Планування в ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД» організоване на період менше року і базується на концепції 4P, що включає продукт, місце, ціну та просування. Ця концепція допомагає розглядати питання планування з різних аспектів для досягнення стратегічних цілей компанії.

По-перше, в рамках продукту планується розширення асортименту пропонованих товарів до кінця 2021 року.

По-друге, щодо місця, компанія планує розширити свою присутність на ринку, відкривши новий офіс у місті Одеса, що дозволить збільшити загальний обсяг реалізації продукції і послуг на 25% (Біляк, 2019).

По-третє, цінова стратегія спрямована на підтримку лояльності клієнтів і задоволення їхніх потреб, що дозволяє підприємству працювати як у роздрібному, так і у корпоративному сегментах ринку.

По-четверте, просування продукції планується за допомогою розпродажу з 1 червня по 14 серпня.

Головне завдання системи планування полягає у створенні узгодженої та ефективної стратегії, що враховує потреби компанії та вимоги ринку. Узгодженість цієї системи необхідно визначати з урахуванням різних факторів та інтересів стейкхолдерів, вони включають в себе наступні елементи.

1. Місія та цілі підприємства. Чітко сформульована місія та цілі допомагають усім учасникам організації розуміти спрямованість компанії і її стратегічні пріоритети.

2. Спільне бачення майбутнього. Всі рівні управління повинні мати спільне уявлення про те, яким чином компанія планує розвиватися в майбутньому.

3. Аналіз зовнішнього середовища. Ретельне вивчення зовнішнього середовища допомагає адаптувати стратегію компанії до змін у ринкових умовах, конкурентному середовищі та технологічному прогресі.

4. Внутрішні ресурси та здібності. Узгодженість стратегії пов'язана з реальними можливостями та ресурсами компанії, такими як фінанси, технічні знання, людські ресурси та операційні здібності.

5. Лідерство та комунікація. Адекватне лідерство та ефективна комунікація на всіх рівнях управління є ключовими факторами для забезпечення узгодженості стратегії та її виконання.

6. Система контролю та звітності. Механізми контролю та звітності допомагають переконатися, що стратегічні ініціативи відповідають поставленим цілям і пріоритетам.

7. Гнучкість та адаптивність. Успішна стратегія повинна бути достатньо гнучкою, щоб адаптуватися до змін у середовищі та вимогам ринку, зберігаючи при цьому узгодженість з місією та цілями компанії.

Узгодженість планування включає узгодженість між вищими цілями підприємства, його місією та стратегічним плануванням, що розгортаються в тактичному та оперативному плануванні. Вищі завдання фірми, визначені на стратегічному рівні, конкретизуються та трансформуються в плани на більш низьких рівнях управління. Це забезпечує спрямованість усіх зусиль на

досягнення головних цілей без розпорошення та відхилення від стратегічних пріоритетів (Коркун, 2019).

Крім того, узгодженість системи планування виражається в згоді дій структурних підрозділів підприємства. Планування охоплює всі функціональні області організації, такі як збут, маркетинг, виробництво та логістика. Це дозволяє кожному відділу чітко визначати свої завдання в контексті загальних цілей компанії на кожному етапі розвитку.

Висновки до розділу 2

Оцінивши та проаналізувавши критерії підприємства можемо сказати що чистий дохід від реалізації продукції зріс на 128,25%, це вказує на позитивну динаміку у виробничій діяльності. Значний ріст собівартості реалізованої продукції та адміністративних витрат не завадили досягненню високого валового прибутку, який збільшився на 154,09%.

Варто відзначити, що при цьому загальна рентабельність та рентабельність обороту значно зросли, що свідчить про ефективну управлінську стратегію та високу фінансову стабільність компанії.

Такі позитивні тенденції у фінансовій діяльності, разом зі стабільним зростанням середньої заробітної плати працівників та залишкової вартості основних фондів, свідчать про успішний розвиток та ефективне управління підприємством.

3 НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

3.1 Ефективне управління витратами та фінансове планування

Ефективне управління витратами є ключовою складовою успішного функціонування підприємства і передбачає ретельне обґрунтування провідних напрямів дій для досягнення цієї мети. Один із таких напрямів – це виявлення та аналіз основних складових витрат, що включають матеріальні, трудові, технологічні та адміністративні витрати. Цей аналіз дозволяє ідентифікувати ключові області, де можливі збереження та оптимізація ресурсів.

Програмно-цільовий метод планування є важливим інструментом у сфері управління та стратегічного планування. Цей метод базується на встановленні конкретних цілей і завдань, які підприємство або організація прагне досягти, та розробці програм та стратегій для їх досягнення.

Він включає в себе аналіз зовнішнього середовища, внутрішніх ресурсів та можливостей, щоб визначити оптимальні шляхи розвитку. Програмно-цільовий метод акцентується на систематичному плануванні та визначенні ключових кроків для досягнення стратегічних цілей, забезпечуючи ефективне управління ресурсами та оптимізацію процесів (Телишевська та ін., 2021).

Для досягнення успіху в управлінні витратами, необхідно розробляти та впроваджувати стратегії зменшення витрат та підвищення ефективності використання ресурсів. Це може включати в себе оптимізацію процесів, впровадження нових технологій, перегляд контрактних умов з постачальниками, раціоналізацію робочих процесів та вдосконалення управлінської структури.

Крім того, важливим етапом управління витратами є постійний моніторинг та аналіз фінансових показників для вчасного виявлення відхилень від плану та розробки корекційних заходів. Це дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі,

що можуть вплинути на рівень витрат. Також важливою є інноваційна діяльність, яка може привести до випуску нових продуктів або послуг, які відповідають потребам ринку і забезпечують високу маржинальність. Наприклад, впровадження нових технологій або підходів до виробництва може підвищити продуктивність та якість продукції, що в свою чергу сприяє зростанню рентабельності (Мазур, 2019).

Таблиця 3.2 – Методи оптимізації планових рішень

Метод оптимізації	Опис
Лінійне програмування	Метод математичного програмування для максимізації або мінімізації лінійної функції, що обмежена системою лінійних рівнянь або нерівностей
Динамічне програмування	Метод розв'язання задачі оптимізації, який розбиває її на менші підзадачі та використовує принцип оптимальної підструктури. Використовується в складних задачах з багатьма можливими рішеннями
Метод градієнтного спуску	Ітеративний метод, що шукає мінімум (або максимум) функції, шляхом крокування у напрямку, протилежному градієнту функції. Використовується в задачах оптимізації, де можна обчислити похідні функції
Метод Монте-Карло	Статистичний метод, що використовує випадкові величини для оцінки різних варіантів та вибору оптимального рішення. Використовується в задачах з великою кількістю можливих рішень
Метод симуляції	Метод, який моделює систему або процес, щоб дослідити його поведінку та ефективність різних стратегій. Використовується в задачах зі складною структурою або непередбачуваними змінами.

Джерело: сформовано автором спираючись на посилання (Бугай та ін., 2020)

Ця таблиця пропонує короткий огляд різних методів оптимізації планових рішень. Кожен метод відображений разом з його коротким описом, що дозволяє отримати уявлення про його застосування та основні принципи. Така таблиця створена для швидкого ознайомлення з різними підходами до оптимізації планових рішень.

Вартість є ключовим показником фінансових результатів підприємства, який відображає ефективність та якість робочої сили. Оптимізація витрат сприяє збереженню економії, підвищенню продуктивності та зменшенню непродуктивних витрат, що підвищує рентабельність (Стецюк, 2019).

Ефективне управління витратами є ключовим аспектом фінансового управління в сучасних умовах ринкової конкуренції. Провідні напрями управління витратами базуються на комплексному аналізі та систематичному підході до оптимізації витратних процесів підприємства. Основні напрями ефективного управління витратами наведені у таблиці 3.3

Таблиця 3.3 – Провідні напрями управління витратами на підприємстві

Напрямок управління витратами	Опис
Аналіз витратних процесів	Комплексна оцінка всіх аспектів витратного потенціалу для ідентифікації пріоритетних напрямів.
Впровадження системи внутрішнього контролю	Створення ефективної системи моніторингу та контролю за витратами на всіх етапах управління.
Оптимізація процесів виробництва і постачання	Підвищення ефективності виробничих процесів та оптимізація ланцюжків постачання.
Аналіз та оптимізація витратних статей	Детальний аналіз структури витрат та визначення стратегій зменшення витрат.
Стимулювання культури ефективного використання ресурсів	Формування свідомого підходу до використання ресурсів серед персоналу.

Джерело: власна розробка автора

При моделюванні економічних процесів об'єктів у формі системи важливо враховувати кілька загальних властивостей системи. Ці властивості включають цілісність, ділимість, ізольованість, стійкість, ідентифікованість та різноманітність. Ці концепти визначають взаємозв'язки між елементами системи, їх структурну організацію та здатність системи до функціонування в різних умовах. Врахування цих властивостей дозволяє краще розуміти та моделювати економічні процеси у вигляді системи (Мазур, 2019).

Витрати підприємства визначають цінову політику продукції, впливають на рівень ефективності виробництва та формують фінансові результати. Постійне зниження витрат дозволяє збільшувати прибуток при стабільних ринкових цінах, підвищувати конкурентоспроможність і зміцнювати фінансове становище підприємства (Мазур, 2019).

Таблиця 3.4 – Аналіз динаміки та складу операційних витрат за економічними елементами ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Елементи витрат	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення			
				21/20 +/-	21/20 %	22/21 +/-	22/21 %
1 Матеріальні витрати	1581	1340	1532	-228	84.85	181	102
2 Витрати на оплату праці	753	1000	1072	136	106	161	106
3 Відрахування на соціальні заходи	312	368	332	45	106	53	105
4 Амортизаційні відрахування	68	79	64	1	100	-4	92
5 Інші витрати	88	178	250	89	189	61	127
Разом	2044	2009	2494	44	100	484	104

Джерело: розрахунок автора на основі даних підприємства (youcontrol)

Матеріальні витрати зменшилися з 1581 у 2020 році до 1340 у 2021 році, але знову зросли до 1532 у 2022 році. Відхилення показує, що порівняно з 2020 роком, вони зменшилися на 228 у 2021 році, але зросли на 181 у 2022 році.

Витрати на оплату праці зросли з 753 у 2020 році до 1000 у 2021 році, а потім до 1072 у 2022 році. Відхилення показує, що вони збільшилися на 136 у 2021 році та на 161 у 2022 році в порівнянні з 2020 роком.

Відрахування на соціальні заходи також зросли з 312 у 2020 році до 368 у 2021 році, але зменшилися до 332 у 2022 році. Відхилення показує, що вони збільшилися на 45 у 2021 році, але зменшилися на 53 у 2022 році порівняно з 2020 роком (Дорошенко та Сорокати́й, 2021).

Амортизаційні відрахування зросли з 68 у 2020 році до 79 у 2021 році, але зменшилися до 64 у 2022 році. Відхилення показує незначне збільшення на 1 у 2021 році та зменшення на 4 у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Інші витрати зросли з 88 у 2020 році до 178 у 2021 році, а потім до 250 у 2022 році. Відхилення показує збільшення на 89 у 2021 році та на 61 у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Загальна сума операційних витрат також зросла з 2044 у 2020 році до 2494 у 2022 році.

Виробництво будь-якого товару потребує витрат економічних ресурсів, які мають свої ціни через їх обмежену доступність.

Одним з ключових аспектів управління є ефективне використання ресурсів для виробництва (Стецюк, 2019).

Це означає, що кожен ресурс – час, праця, матеріали, технології – використовується максимально продуктивно та ефективно. Забезпечення ефективного використання ресурсів може включати в себе удосконалення виробничих процесів, застосування передових технологій, вдосконалення системи управління і контролю за виробництвом. Це дозволяє підприємствам знижувати витрати, підвищувати продуктивність та досягати кращих результатів (Докієнко, 2019).

Просування товару на ринок – це складний і багатогранний процес, який включає різноманітні аспекти, спрямовані на підвищення усвідомленості цільової аудиторії про продукт або послугу та стимулювання їх до покупки. Серед аспектів просування товару можна виокремити такі ключові елементи як реклама, відносини з громадськістю, просування через соціальні медіа, участь у різних заходах та подіях, спонсорство, прямий маркетинг, торговельний маркетинг, а також створення партнерських відносин з іншими компаніями. Кожен з цих аспектів має свої унікальні особливості та вимоги, і їх ефективне використання може значно вплинути на успіх просування товару на ринку:

1. Реклама: за допомогою рекламних кампаній у ЗМІ, на телебаченні, радіо, в інтернеті або у друкованих виданнях компанія може привернути увагу споживачів до свого продукту. Наприклад, реклама Соса-Сола використовує відомих спортсменів та популярних зірок для просування свого бренду.

2. Відносини з громадськістю: співпраця зі ЗМІ, проведення прес-конференцій, виступи експертів на заходах можуть допомогти створити позитивне враження про компанію та її продукт серед громадськості.

3. Соціальні медіа: використання платформ соціальних медіа, таких як Facebook, Instagram, Twitter, дозволяє компаніям взаємодіяти

безпосередньо зі своєю аудиторією, рекламувати продукти та отримувати відгуки в реальному часі.

4. Спонсорство та участь у заходах: спонсорство спортивних або культурних заходів, ярмарків, фестивалів чи конференцій може сприяти підвищенню обізнаності про бренд та його продукцію серед цільової аудиторії.

5. Прямий маркетинг: відправлення персоналізованих листівок, електронних листівок або SMS-повідомлень може бути ефективним способом залучення уваги клієнтів до нового продукту або послуги.

6. Торговельний маркетинг: реклама та просування продукції прямо в торгових точках, наприклад, розміщення акційних товарів на видному місці в супермаркетах або проведення дегустацій, може стимулювати покупку.

Проте підприємство, крім витрат на виробництво, також несе витрати на рекламу, маркетингові дослідження, податки та інші аспекти просування товару на ринок (Домбровська, 2019).

3.2 Планування показників фінансово-економічної діяльності ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Ефективний контроль над доходами та витратами є ключовим для успішного втілення фінансової стратегії підприємства. Основна мета полягає в тому, щоб всі заплановані ресурси використовувалися для досягнення передбачених цілей і потреб.

Для виконання фінансового плану проводиться аналіз звітності за різні періоди – місяць, квартал, рік. Залишки запасів, які виявлені, враховуються при формуванні планів на наступні періоди.

З метою ефективного використання ресурсів необхідно детально контролювати витрати, переглядати норми витрачання матеріальних цінностей, слідкувати за запасами сировини, устаткування і оборотними

коштами, а також забезпечувати раціональне використання матеріальних ресурсів у виробництві (Єпіфанова, 2021).

Програмно-цільовий метод планування є важливим інструментом у сфері управління та стратегічного планування. Цей метод базується на встановленні конкретних цілей і завдань, які підприємство або організація прагне досягти, та розробці програм та стратегій для їх досягнення.

Він включає в себе аналіз зовнішнього середовища, внутрішніх ресурсів та можливостей, щоб визначити оптимальні шляхи розвитку.

Таблиця 3.5 – Основні цілі та завдання системи фінансового прогнозу ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Цілі фінансового прогнозу	Завдання фінансового прогнозу
Підтримка ліквідності та платоспроможності підприємства в рамках визначених нормативних показників	Аналіз і оцінка організаційно-економічних умов розвитку та ресурсного потенціалу на підставі фінансової звітності
Підтримка фінансової стійкості на довгострокову перспективу	Оцінка впливу факторів на фінансовий результат діяльності підприємства
Забезпечення відповідного рівня рентабельності	Формування та реалізація фінансових планів підприємства
Забезпечення фінансової рівноваги	Оцінка фінансових рішень за допомогою методів та інструментів фінансового прогнозу
Забезпечення зростання вартості капіталу підприємства	Формування організаційної структури та принципів фінансового прогнозу підприємства

Джерело: сформовано автором спираючись на (Телишевська, 2021).

У таблиці представлені мети та завдання фінансового прогнозу, які спрямовані на забезпечення стійкості та ефективного управління ресурсами підприємства.

Для досягнення рентабельності необхідно розробляти та реалізовувати фінансові плани. Забезпечення фінансової рівноваги вимагає аналізу фінансових рішень з використанням методів та інструментів фінансового прогнозування. Нарешті, для забезпечення зростання вартості капіталу підприємства необхідно розробляти організаційну структуру та принципи

фінансового прогнозу (Бернажір та ін., 2019). Організаційна структура і принципи фінансового прогнозу для ТОВ "КИЇВ ТРЕЙД" можуть бути спроектовані з урахуванням специфіки його діяльності та стратегічних цілей. Ось кілька кроків, які можна врахувати при розробці:

1. Аналіз поточного стану: почніть з докладного аналізу фінансового стану компанії, її історичних фінансових показників, трендів у виручці, витратах, прибутку тощо.

2. Визначення цілей прогнозування: встановіть, які саме аспекти фінансової діяльності ви плануєте прогнозувати: виручку, витрати, прибуток, грошовий потік тощо. Також визначте терміни прогнозування: короткостроковий, середньостроковий або довгостроковий.

3. Вибір методів прогнозування: використовуйте різноманітні методи, такі як аналітичні моделі, статистичні методи, експертні оцінки тощо, для розрахунку прогнозних значень фінансових показників.

4. Розробка організаційної структури: створіть структуру, яка відображатиме відповідальність за різні аспекти фінансового прогнозування. Це може включати фінансовий відділ, аналітичний відділ, відділ маркетингу тощо.

5. Визначення принципів прогнозування: уточніть принципи, які будуть керувати процесом прогнозування, такі як регулярність, точність, об'єктивність, зворотний зв'язок тощо.

6. Реалізація і моніторинг: запроваджуйте розроблену організаційну структуру та принципи прогнозування, а потім регулярно відстежуйте та аналізуйте результати, вносячи необхідні корективи (Бугай та ін., 2020).

Система управління підприємством повинна відповідати поточним вимогам, як вказано на рисунку 3.1.

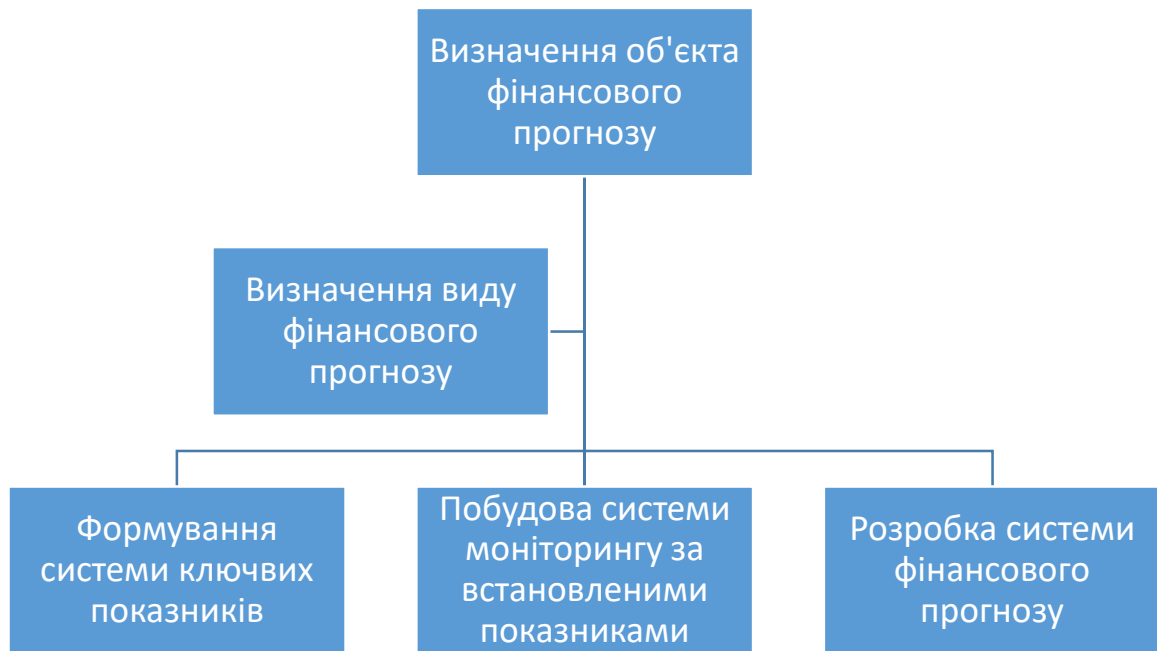


Рисунок 3.1 – Основні етапи формування системи фінансового прогнозу
ТОВ «КИЇВ ТРЕЙД»

Джерело: власна розробка автора

На першому етапі визначаються основні напрямки фінансової діяльності підприємства, які стануть об'єктами фінансового прогнозу, такі як прибуток, обсяг продажів, грошові потоки тощо.

Другий етап передбачає розподіл функцій і визначення частоти використання стратегічного та оперативного фінансового прогнозу.

На третьому етапі формуються якісні характеристики контролюючого фінансового підприємства. Для цього обираються ключові показники, що входять у систему фінансового контролінгу, і встановлюється їх пріоритетність.

Четвертий етап передбачає створення системи моніторингу, що є невід'ємною частиною системи фінансового контролінгу і забезпечує постійний контроль за ключовими показниками(Докієнко, 2019).

Моніторинг спрямований на постійне відстеження ключових показників, які визначені як найважливіші для сталого розвитку підприємства. Основне завдання моніторингу – вчасно виявляти будь-які недоліки і

відхилення від зазначених показників та ретельно вивчати причини, що призвели до таких відхилень.

П'ятий етап є ключовим для забезпечення ефективності всієї системи фінансового контролінгу.

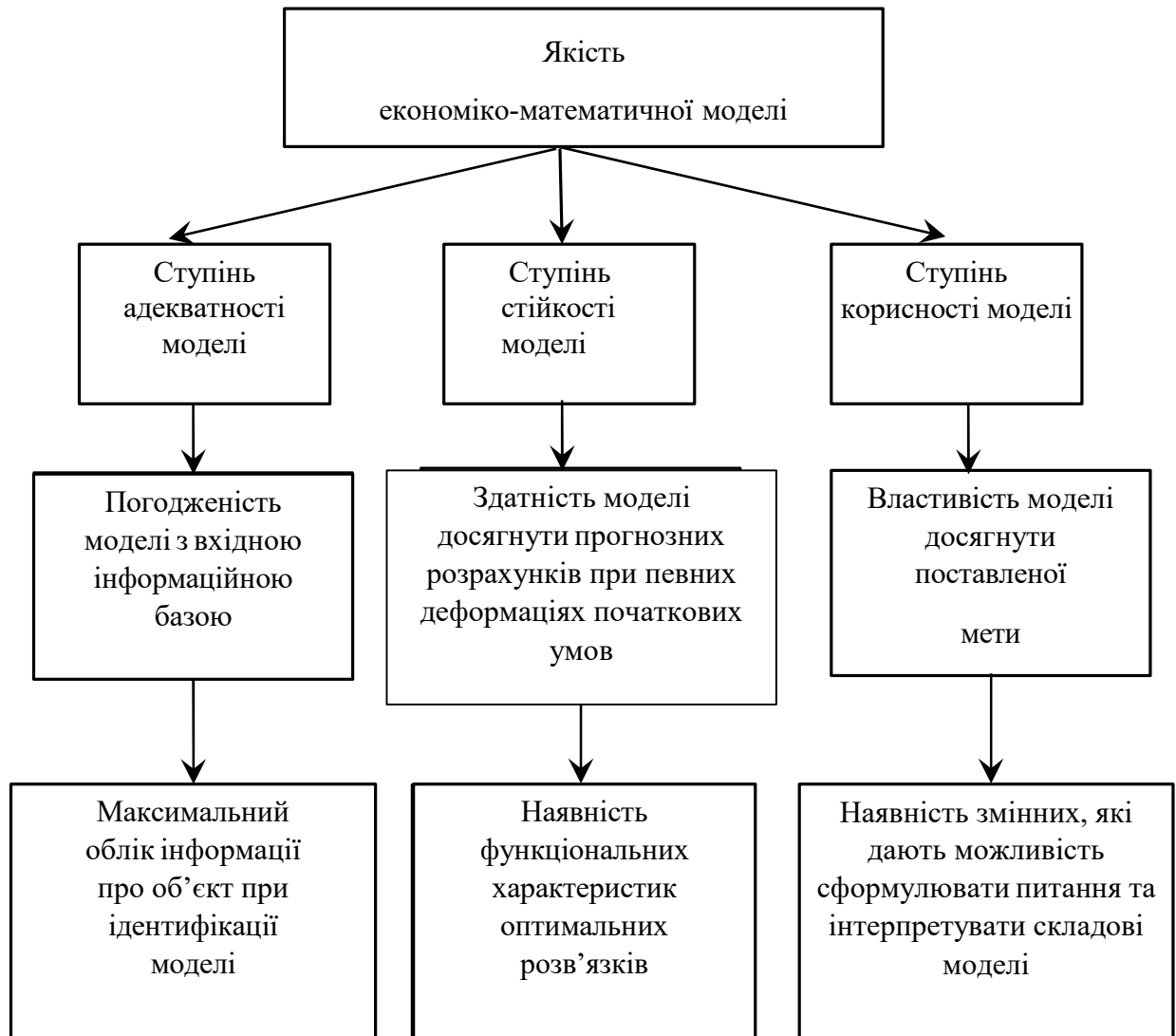


Рисунок 3.2 – Фактори якості моделі прогнозування

Метод функцій у статистичному прогнозуванні використовує автокореляційні функції для аналізу взаємозв'язку між сусідніми значеннями часового ряду. Під час прогнозування виробничої системи в часі, цей метод використовує критерії прийняття рішень та мінімізацію середньоквадратичних похибок для визначення прогнозованих значень на майбутні періоди.

Кореляційні моделі вимагають математичного вираження зв'язку між показниками, таким як парна або множинна кореляція, і вимагають достатньої статистичної вибірки для встановлення надійності цих формул.

Метод наївного прогнозування може бути корисним для малих і середніх підприємств з обмеженими ресурсами, коли складні моделі стають недосяжними через відсутність необхідних комп'ютерів або персоналу (Бернажир та ін., 2019).

Під час планування можуть використовуватися різні види балансів: матеріальні, трудові і вартісні. Матеріальні баланси стосуються товарів і матеріальних ресурсів, трудові баланси враховують рух робочої сили, а вартісні баланси виражаються в грошовому виразі.

Балансовий метод, особливо використовується для планування розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, а також для оцінки потреби в грошових коштах. Фінансовий план господарюючого суб'єкта також може бути представлений у формі балансу доходів та витрат, а також руху грошових коштів тощо.

Балансова ув'язка по фінансовим фондам має вигляд:

$$З_n + Н = В + З_k, \quad (3.1)$$

де $З_n$ – залишок коштів фонду на початок планового періоду, грн.;

$Н$ – надходження коштів в фонд, грн.;

$В$ – витрачання коштів фонду, грн.;

$З_k$ – залишок коштів фонду на кінець планового періоду, грн.

Проведем розрахунки за цією формулою:

– для 2023 року:

$$(24,621,600 \text{ грн} + 23,764,300 \text{ грн} + 1,234,100 \text{ грн}) + 24,621,600 \text{ грн} = 23,764,300 \text{ грн} + 1,234,100 \text{ грн.}$$

$$З_n + Н = 49,619,000 \text{ грн.}$$

– для 2022 року:

$$(19,302,400 \text{ грн} + 18,300,123 \text{ грн} + 1,156,000 \text{ грн}) + 19,302,400 \text{ грн} \\ = 18,300,123 \text{ грн} + 1,156,000 \text{ грн.}$$

$$Зн + Н = 38,758,523 \text{ грн.}$$

Ефективне використання балансового методу для контролю за фінансовими ресурсами та планування їх розподілу виступає як ключовий елемент у фінансовому управлінні підприємством. Цей метод передбачає систематичний аналіз та моніторинг фінансових операцій, спрямованих на забезпечення ефективного використання ресурсів.

Вона також включає в себе розробку стратегій та політик фінансового управління, що сприяють оптимальному використанню фінансових ресурсів у відповідності з цілями та завданнями підприємства. Такий підхід допомагає забезпечити ефективність діяльності підприємства, збереження його конкурентоспроможності та досягнення стратегічних цілей.

Розглянемо ще один метод – стратегічне фінансове планування. На основі даних наведених у розділі 2.1 можемо визначити, що середньорічне зростання виручки становить приблизно 8% та середньорічне зростання собівартості 6%. Отже, можемо поррахувати сценарій на 2024-2028.

Середньорічне зростання виручки на 8%:

$$2024: 489242,6 * 1.08 = 528382,01 \text{ тис. грн.}$$

$$2025: 528382,01 * 1.08 = 570652,57 \text{ тис. грн.}$$

$$2026: 570652,57 * 1.08 = 616304,78 \text{ тис. грн.}$$

$$2027: 616304,78 * 1.08 = 665608,16 \text{ тис. грн.}$$

$$2028: 665608,16 * 1.08 = 718857,81 \text{ тис. грн.}$$

Середньорічне зростання собівартості на 6%:

$$2024: 380728,76 * 1.06 = 403572,5 \text{ тис. грн.}$$

$$2025: 403572,5 * 1.06 = 427786,85 \text{ тис. грн.}$$

$$2026: 427786,85 * 1.06 = 453453,06 \text{ тис. грн.}$$

$$2027: 453453,06 * 1.06 = 480660,24 \text{ тис. грн.}$$

$$2028: 480660,24 * 1.06 = 509500,65 \text{ тис. грн.}$$

Прогнозується стабільне зростання виручки протягом періоду з 2024 по 2028 рік. Середньорічне збільшення виручки на 8% вказує на позитивні тенденції у розвитку підприємства. Це може бути результатом успішної стратегії розширення ринків, запуску нових продуктів або покращення управління виробничими процесами.

Середньорічне зростання собівартості на 6% також потребує уваги. Цей показник вказує на зростання витрат на матеріали, працю та інші ресурси. У контексті стратегічного планування це може означати необхідність вдосконалення управління витратами, ефективнішого використання ресурсів або розробки нових стратегій управління собівартістю продукції.

Зростання виручки у поєднанні з управлінням собівартістю визначає загальний фінансовий результат підприємства. З врахуванням прогнозованих показників, можна зробити висновок про можливість покращення чистого прибутку через збільшення маржинальності та ефективне використання внутрішніх ресурсів.

Висновки до розділу 3

В цілому, система фінансового прогнозування в ТОВ "КИЇВ ТРЕЙД" виявляється добре організованою та адаптованою до потреб підприємства, спрямованою на забезпечення стійкості та ефективності його фінансово-господарської діяльності.

За даними балансової ув'язки за 2023 рік відображено збільшення обсягу фінансових ресурсів у порівнянні з 2022 роком. За цими даними, на початок 2023 року в розпорядженні суб'єкта було 49,619,000 грн, що вище, ніж показник на початок 2022 року – 38,758,523 грн. Це може свідчити про позитивні тенденції у фінансовому стані підприємства протягом року, або про успішне виконання стратегій управління фінансами, що призвело до збільшення фінансових ресурсів.

Також, варто відзначити, що рівень надходжень коштів в фонд у 2023 році (23,764,300 грн) перевищує рівень витрат (1,234,100 грн). Це може

свідчити про ефективне управління фінансами, адже суб'єкт зберігає частину своїх фінансових ресурсів для подальших інвестицій або резервів.

За результатами стратегічного фінансового планування ми можемо зробити такі висновки.

Зростання виручки. Прогнозоване середньорічне зростання виручки на 8% є позитивним сигналом для підприємства. За прогнозами, виручка збільшиться з 489,242.6 тис. грн у 2024 році до 718,857.81 тис. грн у 2028 році. Це свідчить про успішне виконання стратегій розвитку, що може включати розширення асортименту, входження на нові ринки або підвищення виробничих потужностей.

Зростання собівартості. З іншого боку, середньорічне зростання собівартості на 6% досягне 509,500.65 тис. грн у 2028 році. Це вказує на зростання витрат на матеріальні ресурси та працю, що може вплинути на маржинальність продукції та загальну прибутковість підприємства.

Вплив на фінансовий результат. Планування збалансованого зростання виручки та контрольованого збільшення витрат може позитивно позначитися на фінансових результатах підприємства. Ефективне управління собівартістю та витратами є ключовим фактором для забезпечення стійкого фінансового стану та збільшення конкурентоспроможності.

Загалом, на основі цих висновків можна зробити припущення про стабільний або позитивний фінансовий стан господарюючого суб'єкта у 2023-2028 роках порівняно з попередніми роками.

ВИСНОВКИ

Управління витратами є складним процесом, який орієнтований на стратегічне планування та контроль використання фінансових ресурсів з метою ефективного розподілу ресурсів для досягнення цілей підприємства. Ця функція відіграє важливу роль у забезпеченні оптимального управління фінансами організації.

В результаті проведеного аналізу встановлено, що фінансове планування представляє собою систематичний процес розробки фінансових стратегій, що базуються на прийнятих управлінських рішеннях. Його основна мета полягає у забезпеченні ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Цей процес орієнтований на узгодження джерел та напрямків використання фінансових ресурсів з виробничими та збутовими планами, а також на досягнення стратегічних та тактичних цілей протягом визначеного періоду. Фінансове планування сприяє стабільності підприємства шляхом ефективної адаптації до змін у виробничих процесах та оптимального використання фінансових ресурсів. Такий підхід дозволяє забезпечити раціональне управління підприємством та досягнення його фінансових цілей.

В управлінні витратами важливо враховувати різні види економічних ресурсів, таких як робоча сила, сировина, матеріали, фінансові ресурси та інші, які використовуються в процесі виробництва та обігу продукції.

Одним з головних завдань управління витратами є знаходження шляхів оптимізації собівартості продукції, що сприяє підвищенню її прибутковості та ефективності. Це особливо актуально в умовах конкурентного ринкового середовища.

Важливо також розглядати витрати як зменшення економічних вигод внаслідок вибуття активів або зменшення зобов'язань, що впливає на фінансовий стан підприємства.

Управління витратами сприяє не лише оптимізації витрат, але й розширенню можливостей внутрішньої реструктуризації підприємства з урахуванням змін на ринку та підвищенню його стабільності.

Контроль та регулювання витрат на виробництво здійснюються кваліфікованими працівниками підприємства, в межах відведених їм обов'язків, на основі встановлених стандартів та норм. Будь-які виявлені відхилення фіксуються і документуються, що становить основу для подальших коригувань нормативів.

Напрямки управління спрямовані на підвищення ефективності виробничих витрат шляхом активного втручання в процес виробництва на основі аналізу економічної ефективності та виявлення значних відхилень від стандартів.

Особлива увага приділяється системі звітності місць витрат, де первинна інформація формується на нижчих рівнях виробництва. Важливо забезпечити повноту та достовірність таких звітів, що залежить від ефективності управління витратами підприємства. У звітах рекомендується не лише вказувати розмір витрат, але й визначати відповідальних осіб згідно структури центрів витрат.

Таким чином, прибуток підприємства формується під впливом кількох основних чинників, серед яких можна виділити валовий дохід від реалізації продукції, загальні витрати підприємства, операційні ціни на вироблену продукцію та амортизаційні відрахування. Однак особливу вагу в цьому контексті має величина валових витрат, оскільки вони складають значну частку в структурі цін. Зменшення витрат може значно вплинути на зростання прибутку при інших рівних умовах.

Розподіл відповідальності за управління витратами та створення мотиваційного механізму є ключовим аспектом. Керівники відповідних підрозділів несуть відповідальність за поточні витрати на своєму місці роботи. Для досягнення ефективного управління витратами важливо створити систему

мотивації до економії ресурсів, наприклад, за дотримання норм і стандартів або відсотка економії від норм.

Удосконалення системи управління витратами спрямоване на постійний пошук та виявлення резервів для економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за видами, стимулювання економії ресурсів та зменшення витрат для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства .

Застосування стратегічного управління витратами є ефективною системою, яку слід широко використовувати в практиці вітчизняних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ашаулова, М. П., Головка, А. Ю., Чуб, В. О., Малій, О. Г. (2021). Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства. *Вісник студентського наукового товариства*, вип. 1, 58-62.
2. Бернажир, І. А., Вінницька, О. А., Гроздей, Н. І. (2019). Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Молодий вчений*, 2 (54), 682–686.
3. Біляк, Ю. В. (2019). Систематизація наукових поглядів на сутність фінансової безпеки. *Економіка та держава*, 8, 78-82.
4. Бражник, Л. В. (2019). Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання. *Економіка та суспільство*, 14, 778–783.
5. Бугай, В. З., Бугай, А. В., Ренгевич, Ю. Ю. (2020). Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*, 4(8), 10–16.
6. Великий, Ю. М., Чвартацька, О. В. (2019). Теоретичні основи фінансового планування та прогнозування на підприємстві. *Ефективна економіка*.
7. Докієнко, Л. (2019). Фінансове планування та аналіз на підприємстві: сучасні глобальні тренди та перспективи розвитку. *Підприємництво та інновації*, 58-72.
8. Домбровська, С. О. (2019). Стратегічні орієнтири управління структурою капіталу підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*, 4, 113–119.
9. Дорошенко, О. О., Сорокатиий, В. М. (2021). Фінансове планування на підприємстві як метод мінімізації фінансових ризиків. *Ефективна економіка*.
10. Єпіфанова, І. Ю. (2021). Ієрархічна класифікація факторів впливу на систему управління фінансовою стійкістю промислового підприємства. *Innovation and Sustainability*, 1, 6–12.

11. Журавльова, Т. О. (2020). Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. *Економіка та держава*, 3, 42–45.
<http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4535&i=7>
12. Загородній, А. Г., Вознюк, Г. Л. (2021). *Фінансово-економічний словник*. Київ: Знання.
13. Квасницька Р., Мрозовський Я. Критеріальні підходи до формування оптимальної структури капіталу підприємства. (2021) *Modeling the development of the economic systems*. 2. 12—18.
14. Ковтуненко, Ю. В., Олексійчук, А. Г. (2019). Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Електронне наукове видання "Глобальні та національні проблеми економіки"*, 18, 234–238.
15. Коркун, Д. (2019). Бюджетування у системі фінансового планування підприємства. *Формування ринкової економіки в Україні*, вип. 19, 330–334.
16. Кулик, А. В. (2019). *Теорія економічного аналізу*. Київ: ДП "Вид. дім "Персонал".
17. Левкович, О. В., Калашнікова, Ю. М. (2019). Фінансова стійкість як передумова інноваційного розвитку підприємства. *Ефективна економіка*.
18. Лищенко, М. О. (2020). Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. *Вісник Черкаського університету*. Серія: Економічні науки, 2, 49–56.
19. Мазур, Д. В. (2019). Фінансове планування діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*, т. 1, 6, 55–59.
20. Мочерний, С. В. (ред.) (2020). *Економічна енциклопедія: В 3 т. Т. 1*. Київ: Видавничий центр «Академія». 950.
21. Онисько, С. М., Марич, П. М. (2019). *Фінанси підприємств: Підручник*. Київ: Видавничий центр «Академія». 367.
22. Побережець, О. В. (2019). Оцінка методів планування результатів діяльності промислового підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*, т. 15, вип. 2 (33), 73–87.

23. Стецюк, П. А. (2019). Стратегічне планування формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Вісник Університету банківської справи НБУ, 1, 98–102.4.
24. Тарасюк, Г. М., Шваб, Л. І. (2019). Планування діяльності підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Каравела. 311.
25. Телишевська, Л. І., Андрущенко, Н. П., Сергеев, С. С. (2021). Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства. Механізм регулювання економіки, 2, 71–79.
https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_17/LIDIA_I_TELYSHEVSKA_NATALIA_P_ANDRUSCHENKO_SERGEY_S_SERGEYEV_Financial_Planning_as_a_Prerequisite_for_Financial_Stability_.pdf
26. Устименко, В. А. (ред.) (2019). Правові засади досягнення балансу між економічною ефективністю та соціально справедливістю: монографія. Київ: НАН України, Інститут економіко-правових досліджень. 144.
27. Швайка, Л. А. (2019). Планування діяльності підприємства: навч. посібник. Львів: «Новий світ-2000». 268.
28. Awujola, A., Iyakwari, A. D. B., Bot, R. E. (2020). Examination Of The Relationship Between Oil Price Shock And Macroeconomic Variables In Nigeria. Socio Economic Challenges, 4(1), 102-110.
29. Balas, A. N., Kaya, H. D. (2019). The Global Economic Crisis And Retailers' Security Concerns: The Trends. Socio Economic Challenges, 3(2).
30. Blank, I. A. (2019). Osnovy investitsionnogo menedzhmenta [Investment Management Basics].
31. Cakici, N., Chatterjee, S., Tang, Y., Tong, L. (2019). Alternative profitability measures and cross-section of expected stock returns: *international evidence*.
32. Hasanaj, P., Kuqi, B. (2021). Analysis of Financial Statements: The Importance of Financial Indicators in Enterprise. Humanities and Social Science Research, 2, 17-27.
33. Savchuk, V. P. (2019). Upravleniye finansami predpriyatiya [Finance Manage the enterprise].

34. Thompson, A., & Striklend, A. Dzh. (2019). Strategicheskiy menedzhment. Kachestvo razrabotki i realizatsii strategii [Strategic Management. The quality of the development and implementation of the strategy].
35. Vorst, P., Yohn, T. L. (2019). Life Cycle Models and Forecasting Growth and Profitability.
36. Yohn, T. L. (2019). Research on the use of financial statement information for forecasting profitability. *Accounting & Finance*, 116.
37. Youcontrol. КИЇВ ТРЕЙД. https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/38995996/.