

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Факультет економіко-гуманітарний

(повне найменування інституту, назва факультету)

Кафедра управління і фінансово-економічної безпеки

(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

Попова О.Ю.

(підпис)

(прізвище та ініціали)

“ ” 20__ року

Випускна кваліфікаційна робота

Магістр

(освітньо-кваліфікаційний рівень)

на тему «Інвестиційне забезпечення корпоративних рішень на підприємстві»

Виконав(-ла): студент II курсу, групи ФІКзм-22

Спеціальності (напряму підготовки) 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(шифр і назва напряму підготовки, спеціальності)

Болховський Ю.М.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Керівник зав. кафедри УФЕБ, д.е.н., проф. Попова О.Ю.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент професор кафедри ЕПР, д.е.н., проф. Далевська Н.М.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Нормо-контролер зав. каф. УФЕБ, д.е.н., проф. Попова О.Ю.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що у цій дипломній роботі немає запозичень з праць інших авторів без відповідних посилань.

Студент

(підпис)

Луцьк – 2024 р.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Факультет економіко-гуманітарний

Кафедра управління і фінансово-економічної безпеки

Освітній ступінь магістр

Напрямок підготовки (спеціальність) 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____/Попова О.Ю./

“ ____ ” ____ 20 ____ року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Болховському Юрію Миколайовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи « Інвестиційне забезпечення корпоративних рішень на підприємстві»

керівник роботи Попова О.Ю., д.е.н., проф.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від „22” 02 2024 р. No 73

2. Строк подання студентом роботи 05.05. 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи фінансові дані підприємства, офіційна статистична звітність підприємств, інформація періодичних джерел, наукові праці провідних вчених у галузі управління фінансами, оцінювання фінансового стану підприємства, основних напрямів удосконалення управління фінансовим станом підприємства, управління та адміністрування фінансових процесів на підприємстві.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ. 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА. 3. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

5. Перелік графічного матеріалу (з точною вказівкою обов'язкових креслень)
Демонстраційний матеріал

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
РОЗДІЛ 1	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
РОЗДІЛ 2	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
РОЗДІЛ 3	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
Висновки	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		
Нормо-контроль	Попова О.Ю., зав кафедри УФЕБ		

7. Дата видачі завдання 22.02.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	22.02.2024 – 05.03.2024	
2.	АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	06.03.2024 – 02.04.2024	
3.	ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	03.04.2024 – 23.04.2024	
4.	Висновки за роботою, вступ	24.04.2024– 07.05.2024	
5.	Оформлення роботи	08.05.2024 – 15.05.2024	

Студент

(підпис)

Болховський Ю.М.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Попова О.Ю.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Болховський Ю.М. Інвестиційне забезпечення корпоративних рішень на підприємстві / Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. - ДонНТУ, Луцьк, 2024.

Метою магістерської роботи є розвиток, уточнення та розробка теоретичних засад, практичних рекомендацій з інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві. Уточнено зміст та місце корпоративних рішень в системі фінансового менеджменту та адміністрування підприємства. Визначено та систематизовано передумови інвестиційного забезпечення корпоративних рішень. Узагальнено та упорядковано підходи до оцінювання прибутку корпоративних рішень підприємства. Здійснено аналіз фінансового стану та інвестиційного потенціалу підприємства за окремими складовими та показниками. Визначено пріоритетні напрямки удосконалення інструментарію фінансового забезпечення корпоративних рішень на підприємстві. Удосконалено систему інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві. Розвинуто науково-методичний підхід обґрунтування інвестицій щодо реалізації корпоративних рішень на підприємстві.

Ключові слова: інвестиція, підприємство, корпоративне рішення, оцінка, аналіз, фінанси, інструментарій, ризик, система.

ANNOTATION

Bolhovskyy Yu.M. Investment support of corporate decisions at the enterprise / Graduation qualification work for obtaining a master's degree in the specialty 072 Finance, banking and insurance. - DonNTU, Lutsk, 2024.

The purpose of the master's thesis is to develop, clarify and develop theoretical foundations, practical recommendations for investment support of corporate solutions at the enterprise. The content and place of corporate decisions in the system of financial management and administration of the enterprise has been clarified. The prerequisites for investment support of corporate decisions are defined and systematized. Approaches to evaluating the profit of the company's corporate decisions are summarized and organized. An analysis of the financial condition and investment potential of the enterprise by individual components and indicators was carried out. The priority directions for improving the tools for financial support of corporate decisions at the enterprise have been determined. The system of investment support for corporate decisions at the enterprise has been improved. A scientific-methodical approach to the justification of investments regarding the implementation of corporate decisions at the enterprise has been developed.

Key words: investment, enterprise, corporate decision, assessment, analysis, finance, tools, risk, system.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	10
1.1 Зміст та місце корпоративних рішень в системі фінансового менеджменту та адміністрування підприємства.....	10
1.2. Передумови інвестиційного забезпечення корпоративних рішень	Ошибка! Зак.
1.3 Оцінювання прибутку корпоративних рішень підприємства	24
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	38
2.1 Методичні засади вертикального аналізу балансу підприємства	38
2.2 Аналіз фінансового стану підприємства.....	43
2.3 Оцінювання прибутку та ефективності (збитковості) підприємства	48
РОЗДІЛ 3 ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	55
3.1 Система інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві.....	55
3.2. Науково-методичний підхід обґрунтування інвестицій щодо реалізації корпоративних рішень на підприємстві	57
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	69
Додаток А.....	75
Додаток Б	76

ВСТУП

Актуальність дослідження. Прийняття корпоративних рішень — це давнє підприємство, яке здійснюють приватні чи державні особи, які займають особисті чи керівні посади в організаціях. При правильному розумінні це часто є різницею між успішною організацією та менш успішною. Нації також піднімалися чи занепадали залежно від якості корпоративних рішень, прийнятих їхніми лідерами. Іноді це стверджується як фактор, що сприяє нинішній класифікації національних держав на розвинуті країни, країни, що розвиваються, і нерозвинені. Тема прийняття ефективних корпоративних рішень та її вплив на добробут організацій протягом багатьох років продовжує привертати увагу кількох науковців через її надзвичайну важливість. Корпоративні рішення є життєво важливим для успіху підприємства. Оскільки підприємства продовжують надавати центральну роль інноваціям, дослідженням і науково-технічним розробкам для забезпечення конкурентних позицій, необхідність прийняття зважених і продуктивних корпоративних рішень на основі таких зусиль стає все більш складною. Незважаючи на те, що в науковій літературі наведено різні підходи до обґрунтування корпоративних рішень [1-5], але посилення конкуренції, військові дії, екологічні виклики впливають на зростання невизначеності у бізнес-середовищі.

Крім того, швидкі темпи індустріалізації, часті економічні коливання, високий технологічний прогрес у поєднанні з розгортанням штучного інтелекту значною мірою ускладнили важкі наслідки неправильних корпоративних рішень, прийнятих на стратегічних рівнях управління та системи інвестування розвитку підприємства. Таким чином, потреба у реалізації підходів з інвестиційного забезпечення ефективних корпоративних рішень треб розглядати як дієвий інструмент управління та адміністрування у сфері господарювання підприємств та організацій.

Мета і задачі магістерської роботи. Метою магістерської роботи є розвиток, уточнення та розробка теоретичних засад, практичних рекомендацій з інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві..

Для реалізації визначеної мети для даної магістерської роботи сформовано та зроблено спробу вирішення ряду теоретичних, науково-методичних завдань та розроблено ряд практичних інструментів фінансової санації підприємства:

- уточнено зміст та місце корпоративних рішень в системі фінансового менеджменту та адміністрування підприємства;
- визначено та систематизовано передумови інвестиційного забезпечення корпоративних рішень. узагальнено та упорядковано підходи до оцінювання прибутку корпоративних рішень підприємства;
- здійснено аналіз фінансового стану та інвестиційного потенціалу підприємства за окремими складовими та показниками;
- . визначено пріоритетні напрямки удосконалення інструментарію фінансового забезпечення корпоративних рішень на підприємстві;
- удосконалено систему інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві;
- розвинуто науково-методичний підхід обґрунтування інвестицій щодо реалізації корпоративних рішень на підприємстві.

Об'єктом виконання магістерської роботи є інвестиційні процеси та процедури прийняття корпоративних рішень на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні передумови, науково-методичні положення, аналітичний базис і практичні рекомендації щодо удосконалення механізму інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві.

Методи дослідження. Для досягнення мети, вирішення наукових задач магістерської роботи, залучено до використання такі методи наукового дослідження: системний підхід, метод узагальнення та діалектичний підхід –

для уточнення змістовного наповнення сутності корпоративних рішень, розробки типології інвестиційних рішень за рядом характеристик та властивостей, притаманних сучасному середовищу господарювання; метод абстракції, підходи індукції та дедукції - для упорядкування підходів до формування системи показників фінансового стану підприємства, критеріальної бази оцінювання, визначення ключових параметрів фінансового стану; метод абстракції та дедукції – удосконалено науково-методичні засади забезпечення процесу фінансової санації підприємства; наукового спостереження, статистичний метод, методи аналізу і синтезу – для аналізу ключових параметрів фінансового стану; метод конкретизації та узагальнень – для розробки удосконаленого інструментарію управління фінансовим станом підприємства.

Підсумковий науковий результат отриманих у магістерській роботі положень та висновків полягає у поглибленні теоретичного підґрунтя, аналітичному уточненні та сформованих практичних пропозицій щодо удосконалення управління фінансовим станом на основі системності та упорядкованості, що дозволяє визначити резерви покращення фінансових параметрів як в цілому так і за окремими складовими.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Зміст та місце корпоративних рішень в системі фінансового менеджменту та адміністрування підприємства

Можна виділити різні типи рішень відповідно до їх характеру, предметної сфери або впливу та важливості для компанії. У цьому останньому контексті може бути встановлена ієрархія рішень. Герберт Саймон запропонував чотири такі типи рішень, які в низхідній ієрархії: стратегічні, адміністративні, політичні та оперативні рішення (Саймон, 1949). Нижче вони представлені разом з деякими ілюстративними прикладами.

Стратегічні рішення також можна назвати основними або установчими рішеннями. Ці рішення визначають загальну спрямованість діяльності підприємства або, ширше, організації. Їх небагато на будь-якому підприємстві після його створення. Зазвичай стратегічними вважаються наступні типи рішень:

Додавання нових ліній продуктів, нових функцій продукту чи нових послуг або відмова від старих. Коли харчова компанія виробляє набір нових смаків або комп'ютерна фірма припиняє виробництво мікрокомп'ютерів, вони прийняли стратегічне рішення. Такі стратегічні рішення можуть бути прийняті без інвестицій (які зазвичай є частиною стратегічного рішення). Стратегічне рішення без інвестицій може бути прийнято, коли ті самі виробничі потужності використовуються для нового продукту (наприклад, військові замість цивільних вантажівок виробляються з тими самими потужностями).

Диверсифікація діяльності. Хорошим прикладом є компанія Fi, яка почала виготовляти легкові автомобілі, потім до них додалися вантажівки,

тягачі, військова та космічна техніка. Ці категорії продуктів мають мало спільного. Вони розглядаються як різні підприємства. Рішення щодо диверсифікації зазвичай приймаються для того, щоб отримати більшу та стабільнішу економічну базу та зменшити ризики, пов'язані з коливаннями або скороченням попиту на спеціальні напрямки діяльності.

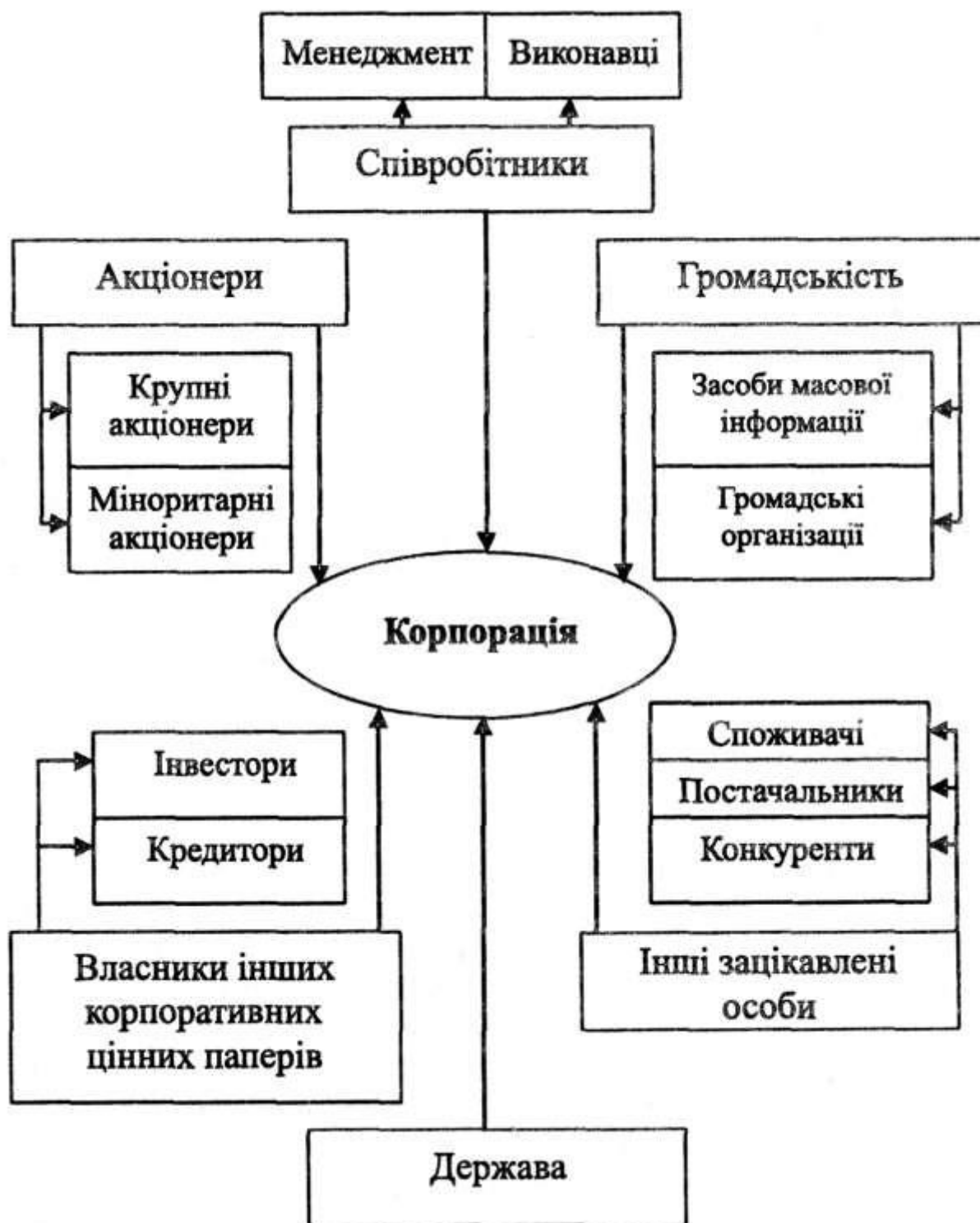


Рисунок 1.1 – Учасники корпоративних рішень [6]

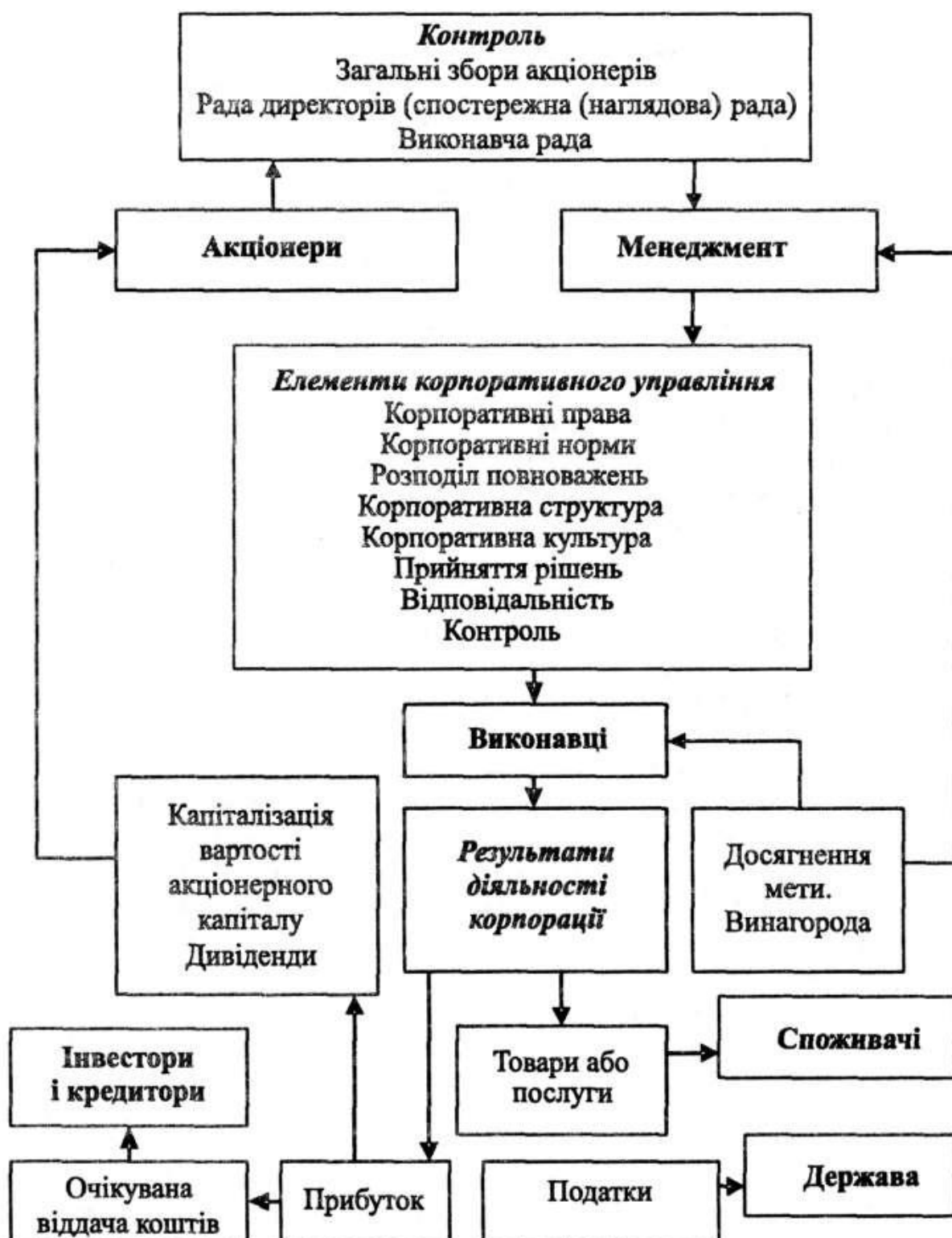


Рисунок 1.2 – Складові корпоративного управління [6]

Ефективне прийняття рішень в управлінні значно впливає на успіх і зростання організації. Як бізнес-лідер або менеджер ви розумієте важливість прийняття обґрунтованих рішень, які відповідають загальним цілям і завданням вашої організації. Незалежно від того, чи є ви аспірантом, новим працюючим професіоналом чи досвідченим керівником, удосконалення навичок прийняття рішень має важливе значення для вирішення складних завдань і досягнення бажаних результатів.

Розуміння процесу прийняття рішень

Процес прийняття рішень в менеджменті відбувається за системним підходом, який включає кілька етапів. Ретельно проходячи кожен етап, ви можете переконатися, що ваші рішення будуть обґрунтованими та стратегічними.

1. Ідентифікація та розуміння проблеми або можливості: цей етап передбачає усвідомлення проблеми або визначення можливості, яка вимагає дії. Важливо зібрати відповідну інформацію та всебічно зрозуміти ситуацію, перш ніж продовжувати.

2. Створення можливих альтернатив і оцінка їхніх плюсів і мінусів: коли проблему чи можливість визначено, важливо провести мозковий штурм і вивчити різні варіанти. Цей крок передбачає створення кількох альтернатив та аналіз їхніх потенційних переваг і недоліків.

3. Вибір найкращої альтернативи та реалізація рішення: після оцінки альтернатив оберіть ту, яка найкраще відповідає цілям і завданням вашої організації. Розробіть план дій та ефективно реалізуйте обране рішення.

4. Оцінка результату та внесення коригувань, якщо необхідно: після того, як рішення реалізовано, моніторинг його прогресу та оцінка того, чи вдалося досягти бажаних результатів, має вирішальне значення. Якщо необхідно, внесіть коригування або модифікації для забезпечення оптимальних результатів.

Види прийняття рішень в менеджменті

В управлінні рішення можна розділити на три основні типи: рутинні, тактичні та стратегічні.

1. Рутинні рішення.

Ці рішення є частиною повсякденних операцій і відповідають встановленим протоколам і процедурам. Зазвичай вони мають низький ризик і потребують мінімального аналізу. Звичайні рішення включають замовлення канцелярського приладдя, планування зустрічей або призначення робочих завдань членам команди.

2. Тактичні рішення.

Тактичні рішення — це середньострокові рішення, які узгоджуються із загальною стратегією організації. Вони вимагають ретельного аналізу та врахування різних факторів. Приклади тактичних рішень включають запуск нової лінійки продуктів, перегляд маркетингових стратегій або коригування структури ціноутворення.

3. Стратегічні рішення.

Стратегічні рішення — це довгострокові рішення, які формують напрямок і бачення організації. Вони мають значний вплив на загальний успіх і зростання компанії. Стратегічні рішення включають розширення на нові ринки, придбання інших компаній або диверсифікацію продуктів і послуг. Проходження курсу аналізу даних для прийняття рішень може додатково озброїти професіоналів необхідними навичками та знаннями для ефективного використання інструментів і методів аналізу даних під час прийняття стратегічних рішень.

Техніка ефективного прийняття рішень

Різноманітні техніки прийняття рішень в управлінні можуть полегшити обґрунтований вибір:

1. SWOT-аналіз: проведення SWOT-аналізу (сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози) допомагає оцінити внутрішні та зовнішні фактори, які можуть впливати на прийняття рішень. Цей метод дає цінну інформацію про поточні та потенційні сценарії організації.

2. Аналіз витрат і вигод. Коли ви стикаєтеся з кількома альтернативами, проведення аналізу витрат і вигод дозволяє зважити витрати та потенційні переваги кожного варіанту. Це допомагає визначити найбільш життєздатний і вигідний вибір.

3. Дерева рішень: ці візуальні представлення допомагають намітити потенційні результати та ймовірності, пов'язані з різними рішеннями. Цей метод допомагає зрозуміти потенційні ризики та винагороди кожної альтернативи.

4. Техніка Delphi: Техніка Delphi передбачає збір інформації від групи експертів для досягнення консенсусу щодо рішення. Ви можете зробити більш обґрунтований вибір, враховуючи різні точки зору та думки експертів.

5. Мозковий штурм. Мозковий штурм — це групова техніка, яка заохочує творче мислення та генерує багато ідей. Ви можете досліджувати інноваційні рішення проблем або можливостей, використовуючи різноманітні точки зору.

Прийняття рішень в менеджменті

Ефективне прийняття рішень є життєво важливим для управління бізнесом, оскільки воно безпосередньо впливає на успіх і зростання організації. Приймаючи обґрунтовані рішення, менеджери можуть:

1. Підвищення операційної ефективності. Ефективне прийняття рішень допомагає виявити вузькі місця, оптимізувати процеси та підвищити загальну операційну ефективність. Менеджери можуть приймати рішення, які оптимізують розподіл ресурсів, зменшують відходи та підвищують продуктивність.

2. Сприяти інноваціям: прийняття рішень в управлінні має вирішальне значення для сприяння організаційним інноваціям. Менеджери можуть стимулювати інновації та залишатися попереду конкурентів, заохочуючи творче мислення та досліджуючи нові альтернативи.

3. Підвищення рівня задоволеності клієнтів: менеджери можуть підвищити рівень задоволеності клієнтів, приймаючи рішення, орієнтовані на

клієнта. Це включає розробку продуктів, надання послуг, стратегії ціноутворення та рішення щодо підтримки клієнтів.

4. Зменшення ризиків. Ефективне прийняття рішень передбачає оцінку ризиків і вжиття відповідних заходів для їх зменшення. Менеджери можуть визначити потенційні ризики, розробити плани на випадок непередбачених обставин і прийняти рішення, які мінімізують потенційні негативні наслідки.

5. Стимулюйте стратегічне зростання: процес прийняття стратегічних рішень в управлінні визначає напрямок для організаційного зростання. Менеджери можуть сприяти довгостроковому зростанню та успіху, роблячи обґрунтований вибір щодо розширення ринку, диверсифікації продукції чи стратегічного партнерства. Аналітика даних допомагає приймати рішення, надаючи практичну інформацію, отриману в результаті аналізу великих і складних наборів даних. Це дозволяє компаніям визначати тенденції, закономірності та кореляції, дозволяючи їм приймати обґрунтовані рішення

Ефективне прийняття рішень в управлінні є важливою навичкою для професіоналів на керівних посадах. Є можете покращити свої здібності в цій галузі, розуміючи процес прийняття рішень і різні типи рішень, а також використовуючи різні техніки. Спілкуйтеся, враховуйте етичні наслідки, оцінюйте ризики та залишайтеся гнучкими на всьому шляху прийняття рішень.

1.2 Передумови інвестиційного забезпечення корпоративних рішень

Фінансові рішення визначають фінансовий стан організації та оптимізують добробут акціонерів (Zietlow et al., 2018). Це рішення, які приймають менеджери щодо фінансів організації та представляють критичні рішення для її фінансового благополуччя. За даними Graham et al. (2020), фінансові рішення є основою успіху кожної організації, а головною метою фінансових рішень є максимізація акціонерної вартості. Wheelen та ін. (2017) підкреслив, що фінансові рішення є методами досягнення та підтримки

конкурентоспроможності бізнесу та позиціонування організації як організації світового рівня. Вони вказують на цілі, шаблони або варіанти вдосконалення та оптимізації фінансового менеджменту для досягнення бізнес-цілей (Nagle & Müller, 2017). Теорія фінансових рішень визначає, як керівництво організації має приймати фінансові рішення, щоб максимізувати цінність її власників. Фінансові рішення зазвичай поділяються на інвестиційні рішення, рішення щодо фінансування та рішення щодо дивідендів. За словами Массе, Туччі та Афуа (2017), розвинулися дві важливі школи щодо взаємодії між цими трьома видами рішень та їх впливу на вартість фірми. Одна школа думки, відома як школа досконалого ринку, стверджує, що за відсутності податків на прибуток підприємств інвестиційні рішення приймаються незалежно від рішень щодо фінансування, а дивіденди не мають значення (Tahir & Mushtaq, 2016). З іншого боку, за Костюком та ін. (2018), традиційна школа стверджує, що рішення щодо інвестицій, фінансів і дивідендів взаємопов'язані і що всі три впливають на вартість фірми. Серу та Суфі (2021) так само вважають, що фінансові рішення організації класифікуються як інвестиції, фінансування та дивіденди.

Інвестиційні рішення — це фінансові зобов'язання, які зазвичай тривають кілька років із довгостроковими наслідками, такими як прибутковість, ризик, невизначеність і вартість грошей у часі (Brigham & Houston, 2021). За словами Бапни (2019), інвестиційні рішення – це рішення, прийняті інвестором щодо частки коштів, які будуть спрямовані на інвестиційні можливості. Однак він стурбований тим, чи додавання до капітальних активів сьогодні збільшить завтрашні доходи для покриття витрат. (Шапіро та Хануна, 2019). Він і К'яу (2018) стверджують, що вони є рішеннями про залучення коштів організації до довгострокових активів. Інвестиційні рішення організації відображаються в типі активів, у які організація інвестує, як видно з розділу активів фінансового звіту (Paleru та ін., 2020). Відповідно до Bodie and Kane (2020), інвестиції класифікуються як реальні або фінансові інвестиції. Реальні інвестиції зазвичай включають

певний тип матеріальних активів, таких як земля та обладнання, тоді як фінансові інвестиції включають паперові та електронні контракти, такі як акції, облігації та борги (Tripathy, 2021). Інвестиційні рішення є важливими для організації, оскільки вони визначають її вартість, впливаючи на прибутковість і ризик (Menicucci & Paolucci, 2016).



Рисунок 1.3 -. Форми фінансування [7-9]

Відповідно до Bodie and Kana (2020), ці рішення визначаються як капітальне бюджетування. З іншого боку, Бертоншоу-Ганн (2017) стверджує, що інвестиційні рішення організації, як правило, включатимуть розширення, придбання, модернізацію та заміну довгострокових активів. Лі та ін. (2018) так само підкреслив, що важливі корпоративні інвестиційні рішення включають заміну, розширення, вдосконалення продукту, зниження витрат і створення нових підприємств. Однак інвестиційні рішення мають значний прямий вплив на корпоративну вартість (Sajid, Mahmood, & Sabir, 2016). З

огляду на це, правильне інвестиційне рішення підвищить корпоративну вартість організації.

Рішення щодо фінансування пов'язані з визначенням джерел фінансування, необхідних для фінансування інвестицій (Ека, 2018). Це процес отримання коштів для задоволення довгострокових інвестиційних потреб фірми (Smith et al., 2020). Згідно з Ека та ін. (2018), рішення щодо фінансування стосуються фінансової суміші організації. Як такий, він стосується позик і розподілу коштів, необхідних для інвестиційних рішень. З іншого боку, це процес прийняття рішення про джерело, використання та заходи контролю над коштами в будь-якому бізнесі, щоб отримати максимальну вигоду для організації (Frazer, 2016). Відповідно до джерел капіталу Фафф (2016) стверджує, що організації потребують різних форм капіталу на різних етапах свого життєвого циклу. Таким чином, фінансові ресурси можна класифікувати на внутрішні джерела та зовнішні джерела. Zuhroh (2019) підкреслив, що в той час як внутрішні джерела фінансування походять від операційних результатів організації, зовнішні джерела генеруються ззовні організації, такі як борги та випуск нових акцій. Pilbeam (2018), з іншого боку, стверджує, що внутрішні джерела фінансування є дешевими і можуть варіюватися від роздрібного прибутку до продажу існуючих активів.

І навпаки, стосовно корпоративних організацій Бейкер (2020) підкреслив, що зовнішні джерела можуть варіюватися від акцій, довгострокових банківських позик, комерційного кредиту та факторингу. Більше того, вибір методу фінансування – непросте рішення, навіть незважаючи на відсутність загального стандарту. Робінсон (2020) стверджує, що кожна компанія має проаналізувати відповідний метод для створення правильного поєднання між самофінансуванням і зовнішнім фінансуванням. Отже, для аналізу потрібен дуже складний фінансовий метод, який дозволяє створювати деякі фінансові прогнози за різними сценаріями (Hassani & Hassani, 2016).

Рішення про дивіденди залежать від рівня прибутку, який буде розподілено між акціонерами. Це механізм прийняття рішень керівництвом щодо оголошення дивідендів. За словами Ахмада та Мукаддаса (2016), дивіденди є одним із важливих рішень, які приймає фінансовий менеджер щодо виплат акціонерам. Подібним чином, рішення про дивіденди – це розподіл частини прибутку компанії, ухвалений радою директорів (Yusof & Ismail, 2016). За словами Юсофа та Ісмаїла (2016), рішення про дивіденди можна охарактеризувати в першу чергу як проблеми прогнозування. Мета полягає в тому, щоб вибрати найвищий стійкий рівень дивідендів відповідно до оптимальної інвестиційної програми та уникнути зовнішнього капіталу або надмірного боргового фінансування. По-друге, у рамках рішень ради директорів Маркс (2017) стверджує, що більш прийнятною дивідендною політикою буде економія коштів у профіцитні роки в очікуванні майбутніх дефіцитів. Зрештою, оптимальним рішенням щодо дивідендів є те, коли багатство акціонерів зростає зі збільшенням вартості акцій компанії (Yusof & Ismail, 2016). Виплата дивідендів організацією створює сигнальний ефект на ринку.

Теорія розбірливого порядку, вперше запропонована Дональдсоном (1961) і пізніше модифікована Майерсом і Майлуфом (1984), пов'язана з фінансовими рішеннями корпорації. Коли мова йде про джерела фінансування, менеджери, згідно з теорією, дотримуються певної ієрархії. Гіпотеза «замовлення» мотивується концепцією асиметричної інформації, яка призводить до дисбалансу сили транзакцій. Кредитори (власники боргу) та інвестори — це зовнішні користувачі, які зазвичай мають більше інформації про діяльність компанії, перспективи, ризики та перспективи на майбутнє, ніж менеджери компанії. Тому зовнішні користувачі інформації вимагають вищого прибутку, щоб компенсувати свій ризик та інформаційну асиметрію.

На відміну від зовнішнього фінансування, внутрішнє фінансування є найдешевшим і зручним джерелом фінансування. Наступною основною

теорією є теорія Міллера і Модільяні. Модільяні та Міллер (1958) стосуються рішень організації щодо дивідендів. Відповідно до теорії дивідендна політика не впливає на ціну акцій фірми в умовах ідеального ринку капіталу. Він вважає, що саме інвестиційна політика збільшує вартість акцій фірми. Третя основна теорія розроблена Гаррі Марковіцем (1952) і стосується інвестиційних рішень. Теорія стверджує, що за бажаного рівня ризику інвестор може оптимізувати очікуваний прибуток портфеля шляхом диверсифікації. Це досягається шляхом інвестування в менш корельовані активи та групування корельованих активів із тими, які рухаються та мають зворотний зв'язок один з одним, щоб зменшити ризик для певного прибутку.

Статус інвестора Джерела фінансування	Позичковий капітал	Власний капітал	Реструктуризація активів
Зовнішнє	Банківські, комерційні позички	Часткове фінансування (внески учасників та засновників)	Дезінвестиції
Внутрішнє	Забезпечення наступних витрат і платежів	Нерозподілений прибуток	Амортизаційні відрахування

Рисунок 1.4 - Матриця вибору форм фінансування корпоративних рішень на підприємстві [10-12]

Стратегія розвитку бізнесу та фінансові рішення – дві сторони однієї медалі. Обидва встановлюються та використовуються організаціями для досягнення конкурентоспроможності. Отже, досягнення конкурентоспроможності організації значною мірою залежить від фінансових рішень і стратегії зростання, яка використовується для отримання конкурентної переваги на ринку (Kamukama, 2017). Стратегія концептуалізується як діюча як на рівні організації, так і на конкурентному рівні організації разом. За даними Globocnik et al. (2020), стратегія визначається як дії та плани, які впливають на портфель різних видів діяльності в організації. Оперативно цю бізнес-стратегію можна розглядати

як досягнутий рівень різноманітності; модель, яка використовується для досягнення рівня різноманітності та управління диверсифікованим набором активів і бізнесу (Li & Huang, 2019).

Організаційна стратегія може впливати на фінансові рішення кількома різними способами. Згідно з Dyreng and Markle (2016), рішення щодо фінансування є результатом управлінського вибору, обмеженого фінансовим вибором, у якому працює організація. Уподобання менеджерів впливають на відносну частку боргу та власного капіталу організації. Отже, стратегія впливає на фінансові рішення організації (Fracassi, 2017).

Крім того, визначаючи сферу діяльності організації, бізнес-стратегія обмежує набір інвестиційних проектів, доступних менеджерам. Визначаючи конкурентні переваги організації, стратегія допомагає оцінити джерела проектів, які варто розглянути (Meredith et al., 2017). Крім того, згідно з Elmassri та ін. (2016), існує взаємозв'язок між стратегією та інвестиційними рішеннями; таким чином, багато емпіричних досліджень зосереджуються на взаємодії між бізнес-стратегією та організаційними інвестиціями в академічні фінанси. Однак розуміння стратегії має важливе значення не лише для вибору проектів, які варто враховувати при прийнятті інвестиційних рішень, але й для складного завдання оцінки грошових потоків у аналізі дисконтованих грошових потоків (Ложкіна, 2020).

Крім того, відповідно до рішень щодо дивідендів, Belousova et al. (2016) стверджують, що дивіденди часто є частиною організаційної стратегії. Однак організації, які дотримуються бізнес-стратегії, орієнтованої на інновації, зазвичай платять менше дивідендів, ніж організації, які дотримуються економічно ефективної бізнес-стратегії. Організації, які використовують стратегії, орієнтовані на зростання, і зважені фінансові рішення, можуть знайти інноваційні ідеї, які виділяють їх серед конкурентів. Вони можуть покращити свою продуктивність, що зрештою стане засобом досягнення конкурентної переваги. Таким чином, ми висуваємо наступні пропозиції:

P1: Чи існує значний зв'язок між фінансовим рішенням і конкурентоспроможністю організації?

P2: Чи існує значний зв'язок між бізнес-стратегією та конкурентоспроможністю організації?

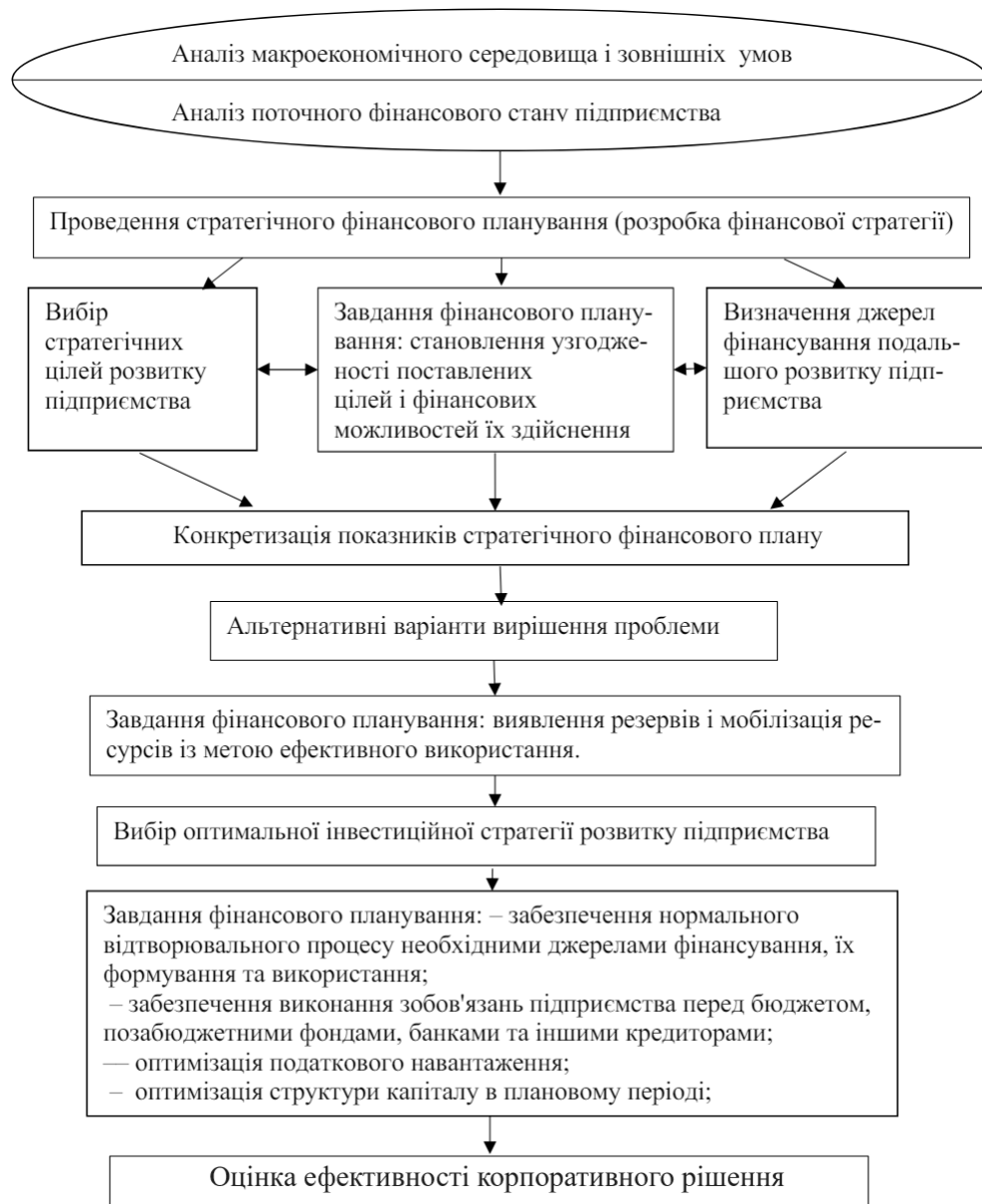


Рисунок 1.5 – Зв'язок між стратегією розвитку підприємства та фінансово-економічною ефективністю корпоративного рішення [13]

1.3 Оцінювання прибутку корпоративних рішень підприємства

Термін прибуток має різне значення для різних умов господарювання, таких як бізнесмени, бухгалтери, політики, робітники та економісти. Прибуток просто означає позитивний прибуток, отриманий від бізнес-операцій або інвестицій після вирахування всіх витрат або витрат. В економічних термінах прибуток визначається як винагорода, яку отримує підприємець шляхом поєднання всіх факторів виробництва для задоволення потреб людей в економіці, яка стикається з невизначеністю. Говорячи простою мовою, прибуток означає дохід, який надходить до інвестора. У бухгалтерському обліку прибуток означає перевищення доходу над усіма оплаченими витратами. Прибуток в економіці називається чистим прибутком або економічним прибутком або просто прибутком.

Прибуток відрізняється від прибутку трьома аспектами, а саме:

1. Прибуток - це залишковий дохід, а віддача - це загальний дохід
2. Прибуток може бути негативним, тоді як доходи, такі як заробітна плата та відсотки, завжди позитивні
3. Прибутки мають більші коливання, ніж доходи

На думку сучасних економістів, прибуток є результатом суто підприємницьких функцій. За словами Томаса С.Е., «чистий прибуток — це оплата виключно за ризик. Основною функцією підприємця вважається те, що може виконувати лише він. Це щось не може бути завданням менеджменту, оскільки менеджерів можна наймати, а також це не може бути будь-яка інша функція, яку підприємець може делегувати. Отже, стверджується, що підприємець отримує прибуток як винагороду за те, що бере на себе остаточну відповідальність, відповідальність, яку не можна перекласти на плечі іншого».

Щоб зрозуміти прибуток як бізнес-ціль, вам необхідно вивчити два найважливіші поняття, такі як економічний прибуток і бухгалтерський прибуток.

Види прибутку: різні люди описують прибуток по-різному. Люди пов'язують прибуток з додатковим доходом, доходом і винагородою. Однак жодне з описів прибутку не вважається правильним чи неправильним; це залежить лише від сфери, яку описує слово прибуток.

На основі полів прибуток можна класифікувати на два типи, які пояснюються наступним чином:

1. Бухгалтерський прибуток: відноситься до загального доходу організації. Це прибуток, який розраховується як різниця між доходом і витратами, включаючи як виробничі, так і накладні витрати. Витрати, як правило, є явними витратами, які стосуються грошових платежів, які здійснюються організацією стороннім особам за її товари та послуги. Іншими словами, явні витрати можна визначити як платежі, понесені організацією в обмін на працю, матеріали, обладнання, рекламу та обладнання.

Бухгалтерський прибуток розраховується як:

$$\text{БП} = \text{TR} - (\text{W} + \text{R} + \text{I} + \text{M}) = \text{TR} - \text{V} \quad (1.1)$$

де БП - Бухгалтерський прибуток

TR - Загальний дохід, грн;

W - заробітна плата, грн.;

R - Оренда, грн.;

I - Відсотки, грн.;

M - вартість матеріалів, грн.

V- явні витрати, грн.

Бухгалтерський прибуток використовується для визначення оподаткованого прибутку організації та оцінки її фінансової стійкості корпоративних рішень.

Слід зазначити, що бухгалтерський прибуток ще називають валовим прибутком. Коли амортизація та державні податки віднімаються від валового прибутку, ми отримуємо чистий прибуток.

2. Економічний прибуток: враховує як явні витрати, так і неявні або умовні витрати. Імпліцитне втрачене, що підприємець може отримати від наступного найкращого альтернативного використання ресурсів. Таким чином, неявні витрати також відомі як альтернативні витрати. Прикладами неявних витрат є орендна плата за власну землю, зарплата власника та відсотки від власних інвестицій підприємця. Розберемося з поняттям економічного прибутку. Припустімо, що особа А керує власним бізнесом в організації. У такому випадку він жертвує своєю зарплатою менеджера заради свого бізнесу. Ця втрата зарплати призведе до втрати власного бізнесу.

Економічний прибуток розраховується як:

$$EP = ZD - (YB + NB) \quad (1.2)$$

EP – економічний прибуток, грн.;

ZD – загальний дохід, грн;

YB – явні витрати, грн.;

NB – неявні витрати.

Крім того, економічний прибуток можна визначити таким чином: чистий прибуток = бухгалтерський прибуток - (альтернативні витрати + несанкціоновані платежі, такі як хабарі) Економічний прибуток не завжди позитивний; він також може бути негативним, що називається економічними втратами. Економічний прибуток вказує на те, що ресурси підприємства використовуються ефективно, тоді як економічні збитки вказують на те, що бізнес-ресурси можна краще використовувати в іншому місці.

Різниця між бухгалтерським прибутком і економічним прибутком показана в таблиці 1.1

Таблиця 1.1 – Класифікація прибутку за джерелами наукових досліджень

Інформаційні джерела	Стисла характеристика
Енциклопедія	Економічна категорія, яка характеризує кінцеві фінансові результати господарської діяльності у процесі розширеного відтворення
Сучасний фінансово-кредитний словник	Підсумковий показник роботи підприємства, в якому реалізується головна мета підприємницької діяльності
А. Сміт, Д. Ріккардо, Д. Мілль	Різниця між вартістю товару і витратами праці й капіталу у виробництві
І. Г. фон Тюнен	Залишок після відрахувань з доходу трьох елементів: відсотка на капітал, страхової премії та заробітної плати за управління підприємством
Г. фон Мангольтом, Д. Кларк	Надлишок понад усіх витрат
К. Маркс	Перетворена форма додаткової вартості, що породжена найманою працею
Ш. Жид, Д. Чемберлін	Дохід, який породжений існуванням монополії
А. Маршалл	Комплексний дохід підприємця від усіх чинників виробництва
Й. А. Шумпетер	Дохід новаторів, який зникає під впливом конкуренції
П. Самуельсон, В. Ковальов	Безумовний дохід від чинників виробництва як винагорода за підприємницьку діяльність, технічні нововведення та удосконалення, за вміння ризикувати в умовах невизначеності, як монопольний дохід, як етична категорія
Ж. Б. Сей, Р. Ф. Харрод	Трудовий дохід за підприємницьку діяльність, тобто різновид заробітної плати
Ж. Маршалл	Усе, що залишається у руках підприємця після оплати праці співробітників
Г. Я. Кіперман, А. В. Шевяков	Кінцевий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, незалежно від форми госпрозрахункової організації виробництва
К. Р. Макконсл, С. А. Брю	Первинний двигун або генератор капіталістичної економіки
В. П. Кодацький	Об'єктивна економічна категорія товарно-грошових відносин
А. С. Булатов, С. М. Івашківський, І. Хейне, С. Ф. Покропивний, А. Бабо	Дохід, зменшений на величину витрат
Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, Н. М. Ткаченко, О. В. Лишиленко, В. Г. Швець	Джерело господарських засобів і відповідних резервів, збільшення капіталу внаслідок господарської діяльності підприємства
І. О. Бланк, Ф. Найт	Втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності
М. І. Баканов, А. Д. Шеремет	Фінансовий результат від усіх видів діяльності
В. І. Стражев, Г. П. Герасименко, С. Є. Маркар'ян, Є. М. Піменова, В. Д. Герасимова, Ю. Д. Батрин	Кінцевий фінансовий результат підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи, яка являє собою реалізовану частину чистого доходу, створеного додатковою працею
Г. В. Савицька	Частина додаткової вартості, яку отримує підприємство після реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) як винагорода за вкладений капітал і ризик підприємця
В. М. Козирєв	Частина валового доходу
С. В. Мочерний	Перетворена похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на їх виробництво

* [14-17]

Класифікація прибутку за стандартами бухгалтерського обліку представлена у таблиці 1.2.

Таблиця 1. 2– Класифікація прибутку за стандартами бухгалтерського обліку

Класифікаційна ознака	Види прибутку
За економічним змістом	Підприємницький Глобальний Безгрошовий
За характером відображення в обліку	Бухгалтерський Економічний
За джерелами формування	Від реалізації продукції Від реалізації основних засобів і майна Від позареалізаційних операцій
Залежно від рівня формування	Прибуток групи підприємств Прибуток суб'єкта господарювання, що входить в групу підприємств Прибуток структурного підрозділу (філії, представництва майна Від позареалізаційних операцій
За характером оподаткування	Підлягає оподаткуванню Не підлягає оподаткуванню
За характером витрат	Диференціальний Бухгалтерський
За характером інфляційної очистки	Номінальний Реальний
За характером використання	Накопичуваний Використаний
За періодом формування	Попереднього періоду Звітного періоду Планового періоду
За змістом формуючих елементів	Маржинальний Валовий Чистий
За достатністю рівня формування	Нормальний Низький Високий
За регулярністю формування	Що формується підприємством регулярно «Надзвичайний» прибуток
За ступенем використання	Нерозподілений Розподілений

*[18-22]

Зміст прибутку згідно із НП(С)БО1 представлений у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Зміст прибутку згідно із НП(С)БО1

Номер та назва положення	Види прибутку
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Валовий прибуток
	Прибуток від операційної діяльності
	Прибуток до оподаткування
	Прибуток від припиненої діяльності після оподаткування
	Чистий прибуток
	Чистий прибуток на одну просту акцію
	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію
17 «Податок на прибуток»	Обліковий прибуток
	Податковий прибуток
22 «Вплив інфляції»	Прибуток від впливу інфляції на монетарні статті
24 «Прибуток на акцію»	Скоригований чистий прибуток
	Чистий прибуток на одну просту акцію
	Скоригований чистий прибуток на одну просту акцію
26 «Виплати працівникам»	Прибуток від активів програми

*[23-26]

Теорії прибутку: прибутки підприємств залежать від успішного управління підприємцями ризиками та невизначеністю. Ці ризики можуть бути ризиками витрат через зміну ставок заробітної плати, цін або технології та іншими ринковими ризиками. Різні економісти висловлювали різні погляди на прибуток. Деякі з найпопулярніших теорій прибутку показані на рис. 1:6.



Рисунок 1. 6 – Еволюція теорій прибутку *

*[27-32]

Візуалізація етапів концептуального розвитку поняття та змісту прибутку представлена на рис. 1.7.

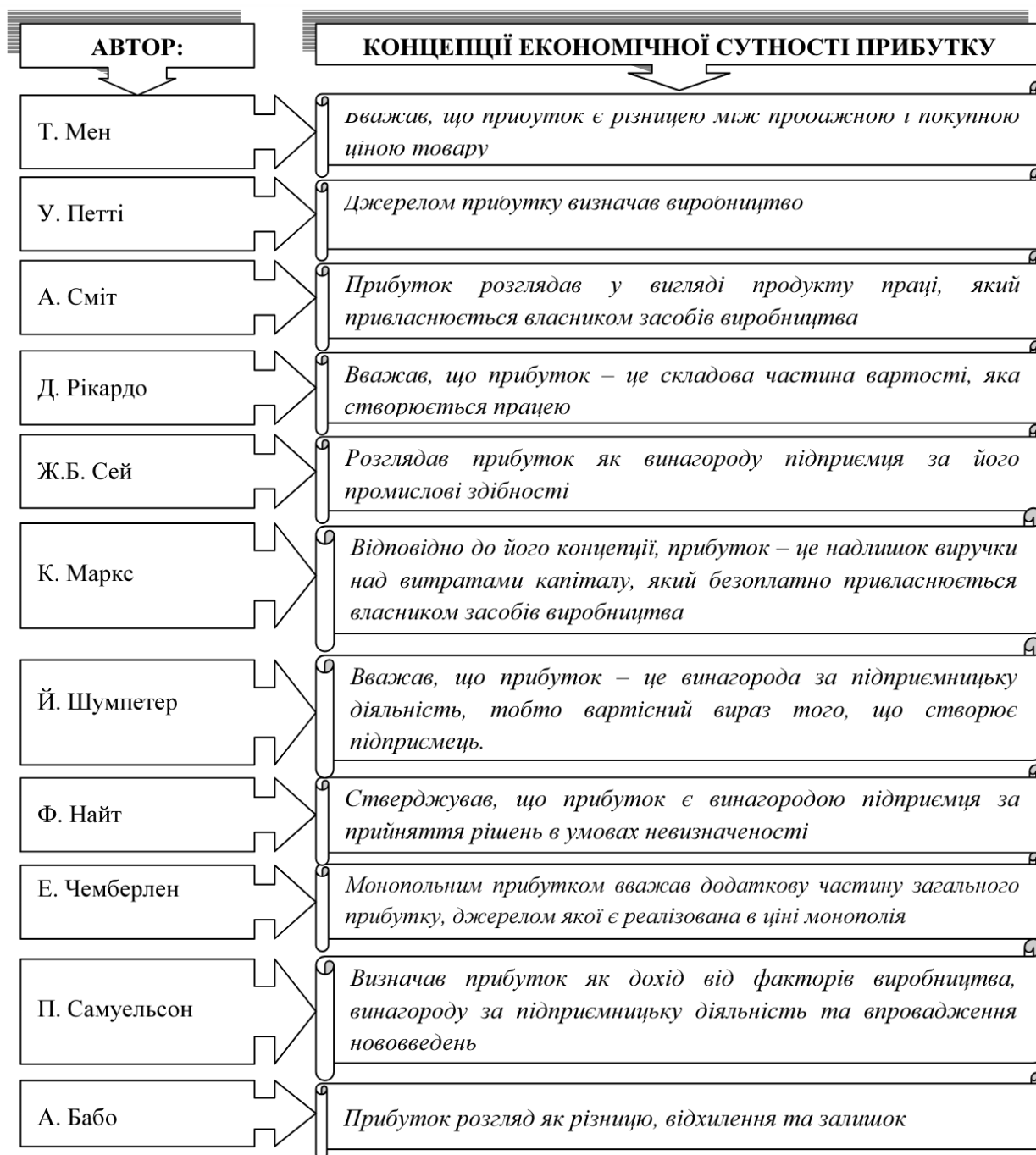


Рисунок 1.7 – Концептуальний розвиток поняття та змісту прибутку*

*[33]

Теорія Уокера: американський економіст, професор Ф. А. Вокер запропонував теорію прибутку, відому як рентна теорія прибутку. За його словами, «як рента є різницею між найменш і найбільш родючою землею, так само прибуток є різницею між доходами найменш і найбільш ефективних підприємців». Він стверджував, що прибуток — це рента виняткових

здібностей, якими володіє підприємець, порівняно з іншими. Згідно з Волкером; прибуток - це різниця між доходами найменш і найбільш ефективних підприємців. Підприємець з найменшою ефективністю зазвичай прагне покрити лише собівартість продукції. З іншого боку, ефективний підприємець винагороджується прибутком за свою відмінну здатність. Таким чином, прибуток також вважається винагородою за відмінні здібності підприємця. Формулюючи цю теорію, Вокер припустив умову досконалої конкуренції, за якої всі організації повинні мати однакові управлінські здібності. У цьому випадку немає чистого прибутку, і всі організації отримують лише управлінську заробітну плату, відому як нормальний прибуток.

Теорію ренти в основному критикували за нездатність пояснити реальну природу прибутку.

Окрім цього, теорія виявилася невдалою щодо таких аспектів: а. Забезпечує лише вимірювання прибутку. Теорія не зосереджується на природі прибутку, яка є надзвичайно важливою. б. Припускає, що прибуток виникає завдяки вищим або винятковим здібностям підприємця, що не завжди відповідає дійсності. Прибуток також може бути результатом монопольного становища підприємця [34-36].

Динамічна теорія Кларка: динамічну теорію Кларка представив американський економіст Дж. Б. Кларк. За його словами, прибуток не виникає в статичній економіці, а виникає в економіці динамічній. Статична економіка характеризується як така, де чисельність населення, кількість капіталу, природа людських потреб, методи виробництва залишаються незмінними і немає ризику та невизначеності. Тому, на думку Кларка, у статичній економіці заробляються лише нормальні прибутки. Однак економіка завжди динамічна за своєю природою, яка час від часу змінюється. Динамічна економіка характеризується збільшенням чисельності населення, збільшенням капіталу, збільшенням потреб споживачів, удосконаленням технологій виробництва та змінами у формі організацій бізнесу. Динамічний

світ пропонує підприємцям можливість отримати чистий прибуток. За словами Кларка, роль підприємців у динамічному середовищі полягає в тому, щоб скористатися перевагами змін, які допомагають у просуванні бізнесу, розширенні продажів і зниженні витрат. Підприємці, які успішно використовують мінливі умови динамічної економіки, отримують чистий прибуток. Є внутрішні та зовнішні фактори, які роблять світ динамічним. Внутрішні зміни – це зміни, які відбуваються всередині організації, такі як звільнення та наймання працівників, зміни продукту та зміни в інфраструктурі. Зовнішні зміни бувають двох видів, а саме регулярні зміни та нерегулярні зміни.

Регулярні зміни включають коливання торгів, які впливають на прибуток. З іншого боку; нерегулярні зміни включають випадки, такі як пожежа, землетрус, повінь і війна. Таким чином, на думку Кларка, прибуток є результатом змін, і в разі статичної економіки прибуток не генерується. Однак професор Найт критикував динамічну теорію на тій підставі, що тільки ті зміни, які неможливо передбачити, приносять прибуток. Далі він каже: «Тож причиною прибутку не може бути зміна, оскільки, якщо відомий закон змін, як це насправді так, прибутку виникнути не може. Зміна може спричинити ситуацію, з якої буде отримано прибуток, якщо вона спричинить незнання майбутнього».

Теорія ризику Хоулі. Теорію ризику прибутку видав Ф. Б. Хоулі в 1893 році. За словами Хоулі, «прибуток — це винагорода за ризик у бізнесі. При веденні будь-якої підприємницької діяльності всі інші фактори виробництва, тобто земля, праця, капітал, мають гарантовані доходи від підприємця. Їх найменше хвилює, отримує підприємець прибуток чи зазнає збитків». Хоулі вважає прибуток винагородою за ризик. За його словами, чим більший ризик, тим більший очікуваний прибуток. Ризики виникають у бізнесі через різні причини, такі як відсутність важливої сировини, впровадження конкурентами кращих замінників, застарілість технології, падіння ринкових цін, природні та антропогенні катастрофи. Ризики в бізнесі

неминучі і їх неможливо передбачити. За словами Хоулі, підприємець отримує винагороду за ризик. Існує критика проти цієї теорії, згідно з якою прибуток виникає не тому, що ми несемо ризики, а тому, що вищий підприємець здатний їх зменшити. Прибутки виникають лише завдяки кращому управлінню та контролю з боку підприємців. Інша критика полягає в тому, що прибуток ніколи не відповідає прийнятому ризику. Прибутки можуть бути більшими на підприємствах з низькими ризиками і меншими на підприємствах з високими ризиками.

Теорія Найта: Професор Найт запропонував теорію, відому як невизначена теорія прибутку. Згідно з теорією, прибуток є винагородою за невизначеність, а не за ризик. Найт розділив ризики на обчислювані та непрораховані. Розраховані ризики - це ризики, ймовірність виникнення яких можна легко оцінити за допомогою наведених даних, наприклад, ризики внаслідок пожежі та крадіжки. Обчислювані ризики можуть бути застраховані. З іншого боку, ризики, які не підлягають обчисленню, — це ризики, які неможливо точно розрахувати та застрахувати, наприклад зміни попиту на продукт. Ці ризики, які не підлягають обчисленню, є невизначеними, тоді як ризики, які підлягають обчисленню, є певними та їх можна передбачити. За словами Найта, «ризики передбачені природою і можуть бути застраховані». Таким чином, прийняття ризику є функцією не підприємця, а страхових організацій. Таким чином, підприємець отримує прибуток як винагороду за невизначеність, а не за ризики, які несуть страхові організації.

Теорія невизначеності піддається критиці на таких підставах:

1) припускає, що прибуток є результатом здатності підприємця витримувати невизначеність, що не завжди відповідає дійсності. Прибуток також може бути винагородою за інші аспекти, такі як міцна координація та частка ринку;

2) не вдається показати будь-яке відношення до реального світу.

Теорія інновацій Шумпетера: Йозеф Шумпетер запропонував теорію під назвою інновації, згідно з якою винагородою за інновації є прибуток. Він стверджував, що інновація — це впровадження нового продукту, нової технології, нового методу виробництва та нових джерел сировини. Це допомагає знизити собівартість продукції або підвищити якість продукції. Інновації також включають нову політику або заходи підприємця для організації.

Загалом, інновація може відбуватися двома способами, а саме: а. Зниження собівартості продукції та отримання високого прибутку. Собівартість продукції можна знизити шляхом впровадження нових машин і вдосконалення техніки виробництва. б. Стимулювання попиту шляхом посилення наявних удосконалень або пошуку нових ринків. Згідно з теорією інновацій, прибуток є причиною і наслідком інновацій. Іншими словами, це є необхідним стимулом для здійснення інновацій.

Теорію інновацій Шумпетера критикують у двох аспектах, а саме:

1. Ігнорує невизначеність як джерело прибутку
2. Заперечує роль ризику в прибутку

Функції прибутку. Прибуток є основною метою всіх бізнес-організацій. Очікування вищих прибутків бізнес-організацій спонукає їх інвестувати гроші в нові підприємства. Це призводить до широких можливостей зайнятості в економіці, що ще більше підвищує рівень доходу. Відповідно, в економіці зростає попит на товари та послуги. Таким чином, прибуток, отриманий бізнес-організаціями, відіграє значну роль в економіці.

За словами Пітера Дакера, є три основні цілі отримання прибутку, які пояснюються наступним чином:

1. Інструмент для вимірювання продуктивності: Посилається на той факт, що прибуток, отриманий організацією, допомагає оцінити ефективність її бізнес-зусиль. Якщо організація отримує високі прибутки, це свідчить про ефективне управління її бізнесом. Однак прибуток не є найефективнішим

показником оцінки ефективності бізнесу організації, але корисний для вимірювання загальної ефективності організації.

2. Джерело покриття витрат: допомагає організаціям покривати різні витрати, такі як витрати на заміну, технічні витрати та витрати, пов'язані з іншими ризиками та невизначеністю. Організація повинна отримати достатній прибуток, щоб покрити різні витрати та вижити в бізнесі.

3. Допомога для забезпечення майбутнього капіталу: забезпечує наявність капіталу в майбутньому для різноманітних цілей, таких як інновації та розширення. Наприклад, якщо нерозподілений прибуток організації високий, вона може інвестувати в різні проекти. Це сприяло б розширенню бізнесу та успіху організації.

Окрім вищезгаданих функцій, такі позитивні результати високих прибутків:

1. Інвестиції в дослідження та розробки: ведуть до вдосконалення технологій та динамічної ефективності. Організація інвестує в науково-дослідну діяльність для свого подальшого розширення, якщо вона отримує високий прибуток. Організація втратить свою конкурентоспроможність, якщо не буде інвестувати в науково-дослідну діяльність.

2. Винагорода для акціонерів: включає дивіденди для акціонерів. Якщо організація отримує високий прибуток, вона забезпечить високі дивіденди акціонерам. У результаті організація залучить більше інвесторів, які є вирішальними для зростання організації.

3. Допомога для економіки: означає, що прибутки корисні для економіки. Якщо організації отримують високі прибутки, вони зможуть впоратися з несприятливими економічними ситуаціями, такими як рецесія та інфляція. Це призводить до стабільності економік навіть у несприятливих ситуаціях.

4. Інструмент для стимулювання державних фінансів: має на увазі, що якщо прибутки, отримані організаціями, є високими, вони зобов'язані

сплачувати високі податки. Це допомагає уряду отримувати великі доходи та витрачати на соціальне забезпечення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Методичні засади вертикального аналізу балансу підприємства

Вертикальний аналіз, також відомий як аналіз загального розміру, — це метод аналізу фінансової звітності, у якому кожна стаття представлена у відсотках від базового числа у фінансовій звітності.

Отже, у вертикальному аналізі балансу кожна стаття – грошові кошти, дебіторська заборгованість, основні засоби, зобов'язання, власний капітал тощо – відображається у відсотках від загальних активів. У вертикальному аналізі звіту про прибутки та збитки кожна стаття представлена як відсоток від валових продажів.

Цей тип аналізу дозволяє компаніям дивитися на відносні пропорції залишків на рахунках, порівнювати внутрішні зміни з часом і визначати тенденції. Це ефективний інструмент для порівняння фінансових показників компанії з показниками конкурентів і галузевий еталонний показник, оскільки він дає змогу проводити прості й зрозумілі порівняння за різні періоди часу та компанії різного розміру [37-39].

Формула вертикального аналізу така. Формула для вертикального аналізу досить проста. Ви просто ділите число для певної позиції на загальні активи (у балансі) або загальний обсяг продажів (у звіті про прибутки та збитки) і множите результат на 100, щоб отримати відсоток. Цю формулу можна виразити так:

Відсоток вертикального аналізу = (позиції / загальні активи або загальні продажі) * 100

Перетворення необроблених чисел у відсотки дає чіткішу картину пропорції активу чи пасиву в контексті загальних фінансових ресурсів компанії.

Проведення вертикального аналізу вашого балансу є стратегічним способом отримати цінну інформацію про фінансовий стан вашої компанії. Перетворюючи кожен позицію у відсоток від загальних активів, ви можете виявити закономірності, визначити сильні та слабкі сторони та прийняти обґрунтовані рішення щодо майбутнього вашого бізнесу. Нижче наведено покроковий посібник із виконання вертикального аналізу вашого балансу:

Крок 1. Запишіть показники свого балансу

Спочатку запишіть показники балансу для кожної статті, напр. Наприклад, готівка, дебіторська заборгованість, основні засоби тощо. Ймовірно, ви можете експортувати фінансову звітність компанії зі свого бухгалтерського програмного забезпечення в електронну таблицю Excel, щоб полегшити аналіз.

Крок 2: Визначте загальну суму активів

Першим кроком є визначення загальної суми активів у вашому балансі. Цей основний варіант служить базовим числом для вашого вертикального аналізу.

Крок 3: обчисліть відсоток для кожного елемента

Розділіть кожен статтю балансу на загальну суму активів і помножте результат на 100. Це дасть вам процентну частку окремих статей у загальній сумі активів.

Крок 4: Інтерпретація результатів

Проаналізуйте відсотки, щоб визначити закономірності та тенденції. Зверніть увагу на предмети з високим відсотком загальних активів, оскільки ці сфери можуть представляти слабкість або силу.

Крок 5. Порівняйте з галузевими контрольними показниками

Порівняйте свої результати з галузевими еталонними показниками або подібними компаніями, щоб побачити, як виглядає ваша компанія.

Крок 6: Використовуйте результати для прийняття рішень [40-41].

Використовуйте інформацію, отриману в результаті вертикального аналізу, для процесу прийняття рішень. Це може вплинути на ваш бюджет, прогнозування та стратегічне планування.

Повертаючись до прикладу вище, вертикальний аналіз балансу ТОВ «Еко-шлях» має наступний вираз.

Таблиця 2.1 – Вертикальний аналіз активу балансу ТОВ «Еко-шлях»

Статті	На початок року		На кінець року		відхилення			
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн (+,-)	Темп росту, %	Структурн, %	Процентних пунктів
Майно, всього	872748	100	625666	100	-247082	71,7	100	-
Необоротні активи	258018	29,6	205607	32,9	-52411	79,7	21,2	3,3
Оборотні активи	614730	70,4	420059	67,1	-194671	68,3	78,8	-3,3
Запаси	94799	11,0	38961	6,2	-56838	40,7	23,0	-4,7
Дебіторська заборгованість	483814	55,4	368052	38,8	-115762	76,1	46,9	3,4
Поточні фін. інвестиції	390	0,00	0	0,0	-390	0,0	0,2	0,0
Витрати майбутніх періодів	17043	2,0	11682	1,9	-5361	68,5	2,2	-0,1
Гроші та їх еквіваленти	17684	2,0	1364	0,2	-16320	7,7	6,6	-1,8

Таблиця 2.2 – Вертикальний аналіз пасиву балансу ТОВ «Еко-шлях»

Статті	На початок року		На кінець року		відхилення			
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн (+,-)	Темп росту, %	Структурн, %	Процентних пунктів
Джерела майна, всього	872748	100	625666	100	-247082	71,7	100	-
1 Власний капітал	414573	47,5	421474	67,4	6901	101,7	-2,8	19,9
Уставний капітал	90560	10,4	90560	14,5	0	100,0	0	4,1
Нерозподілений прибуток	154326	17,7	180662	28,9	26336	117,1	-10,7	11,2
Інші джерела	169687	19,4	150252	24,0	-19435	88,5	7,9	4,6
2. Запозичений капітал	458175	52,5	204192	32,0	-253983	44,0	102,8	-19,9
Довгострокові зобов'язання	48109	5,5	45793	7,3	-2316	95,2	0,9	1,8
Короткострокові кредити та займи	32562	3,7	30663	4,9	-1899	94,2	0,8	1,2
Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання	377504	43,3	127736	20,4	-249768	33,8	10,11	-22,8

У той час як вертикальний аналіз зосереджується на відносному розмірі різних елементів та їх співвідношеннях за один і той самий період, горизонтальний аналіз передбачає вивчення тенденцій і змін у цих елементах за кілька періодів часу. У вертикальному аналізі кожна стаття у фінансовій звітності виражається у відсотках від базового числа за той самий період (наприклад, загальні активи або валові продажі). Горизонтальний аналіз, з іншого боку, обчислює відносну зміну елемента від одного періоду до наступного та зазвичай представляє її як відсоткову зміну.

Цей підхід дає змогу зрозуміти закономірності з часом, виділяючи зростання, зменшення або тенденції. Наприклад, ви можете визначити, чи стабільно зростала дебіторська заборгованість компанії протягом останніх

трьох років, що може свідчити про проблему з кредитною політикою та політикою стягнення.

І вертикальний, і горизонтальний методи аналізу надають цінну інформацію/дослідження. У сукупності вони дають повний огляд фінансового стану компанії.

Незважаючи на переваги та знання, які може надати вертикальний аналіз, важливо визнати його обмеження та недоліки.

Зокрема. Дає уявлення про конкретний момент часу, а не проміжок часу. Основним обмеженням є те, що вертикальний аналіз дає лише миттєвий знімок фінансового стану компанії в певний момент часу. Це означає, що він може не врахувати належним чином коливання, які відбуваються протягом року.

Помилки у фінансовій звітності можуть спотворити результати. Корисний вертикальний аналіз залежить від наявності точних фінансових даних. Будь-які помилки або маніпуляції у використаних числах можуть спотворити результати.

Відсутній контекст. Вертикальний аналіз також недостатній, коли йдеться про надання контексту. Хоча це корисно для порівняння компаній різного розміру, воно не враховує відмінності між галузями чи ринками. Співвідношення, яке виглядає сильним в одному секторі, може бути слабким в іншому.

Це не дає повної картини. Нарешті, вертикальний аналіз балансу не надає інформації про грошові потоки компанії, валові продажі або валовий прибуток, які є важливими аспектами для оцінки фінансового стану компанії.

Щоб подолати ці обмеження, рекомендується використовувати вертикальний аналіз у поєднанні з іншими методами фінансового аналізу, такими як горизонтальний аналіз або аналіз коефіцієнтів, а також інші фінансові показники [42-44].

Вертикальний аналіз балансу може бути потужним інструментом для розуміння ефективності вашої компанії або порівняння двох компаній. Спробуйте його під час свого наступного фінансового аналізу та перевірте, чи він надасть корисну інформацію чи допоможе вам відстежувати прогрес у досягненні цілей.

Як альтернативу аналізу балансу можна використовувати інші методи аналізу, які можуть надати більш точну або додаткову інформацію. До них належать, наприклад:

Звіт про прибутки та збитки: тут детально представлені доходи від продажів, витрати та прибуток компанії.

Фінансовий аналіз: аналізує структуру капіталу, використання коштів і прибутковість компанії протягом тривалого періоду часу.

Аналіз грошових потоків. Аналіз грошових потоків аналізує грошові потоки всередині компанії та надає інформацію про її ліквідність і міцність внутрішнього фінансування.

2.2 Аналіз фінансового стану підприємства

Вправи та тематичні дослідження мають вирішальне значення для успішного вивчення та розуміння аналізу фінансової звітності. Вони дають змогу застосувати та закріпити отримані знання на практиці. Ось кілька прикладів того, які види вправ і тематичні дослідження можуть допомогти поглибити аналіз фінансової звітності:

Аналіз історичних балансів реальних компаній, щоб зрозуміти їхній фінансовий розвиток і виявити можливі ризики чи можливості

Розробка сценаріїв для фіктивних компаній та їх вплив на балансові позиції та показники

Моделювання бізнес-кейсів, таких як інвестиції, варіанти фінансування або реструктуризація, щоб оцінити їх вплив на баланс і ключові показники

Аналіз балансів різних компаній з різних галузей для виявлення галузевих відмінностей і специфіки

Порівняльний аналіз балансів і показників різних компаній з урахуванням галузевих показників.

У разі успішного застосування аналізу балансу є кілька порад і підказок, які можуть полегшити робочий процес і підвищити точність аналізу. Ось кілька рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності аналізу фінансової звітності:

Використання програм для роботи з електронними таблицями, таких як Microsoft Excel або Google Sheets, для автоматизації розрахунків ключових цифр і спрощення обробки великих обсягів даних.

Використання порівняльних цифр, таких як галузеві контрольні показники або історичні ключові цифри, щоб краще класифікувати результати аналізу балансу.

Регулярне оновлення ваших знань з аналізу балансу та бухгалтерського обліку, щоб враховувати поточні розробки та зміни в стандартах і методах.

Зосередження аналізу балансу на конкретних питаннях і цілях компанії або аналізу замість того, щоб покладатися виключно на готові ключові показники.

Доповнення аналізу балансу альтернативними методами фінансового аналізу для забезпечення цілісного уявлення про фінансовий стан компанії.

Аналіз платоспроможності стосується концепції платоспроможності, яка стосується здатності компанії оплачувати свої борги в міру їх погашення. На відміну від ліквідності (яка зосереджується на короткострокових зобов'язаннях), платоспроможність розглядає довгострокову картину. Ось кілька ключових ідей з різних точок зору:

1. Точка зору кредиторів:

- Кредитори, такі як власники облігацій і кредитори, дуже зацікавлені в платоспроможності компанії. Ви хочете бути впевнені, що компанія не виплатить свої борги.

- Платоспроможна компанія створює довіру, що призводить до зниження вартості кредиту та кращих умов кредитування.

2. Точка зору акціонерів:

- Акціонери також дбають про платоспроможність, хоч і опосередковано. Платоспроможна компанія з більшою ймовірністю переживе економічний спад і продовжить виплачувати дивіденди.

- Акціонери хочуть, щоб їхні інвестиції зростали в довгостроковій перспективі, а платоспроможність сприяє стабільності.

3. Точка зору менеджменту:

- Керівництво має знайти баланс між ризиком і прибутком. Занадто велика заборгованість може поставити під загрозу платоспроможність, тоді як надто мала заборгованість може обмежити можливості зростання.

- Ефективне управління платоспроможністю включає оптимізацію структури капіталу (суміш боргового та власного капіталу).

Розглянемо деякі важливі показники платоспроможності:

1. Співвідношення боргу до власного капіталу (D/E):

- Цей коефіцієнт порівнює загальну заборгованість компанії (як короткострокову, так і довгострокову) з її власним капіталом (звичайні акції та нерозподілений прибуток).

- Нижчий коефіцієнт D/E вказує на вищу платоспроможність, оскільки передбачає меншу залежність від зовнішніх фондів.

2. коефіцієнт покриття відсотків (ICR):

- ICR оцінює здатність компанії покривати процентні витрати на основі її операційного прибутку.

- Вищий ICR вказує на кращу платоспроможність, оскільки означає, що доходів достатньо для обслуговування процентних платежів.

3. Маржа платоспроможності:

- Маржа платоспроможності являє собою перевищення активів компанії над її зобов'язаннями.

- Позитивний запас платоспроможності забезпечує захист від неочікуваних втрат.

Підсумовуючи, аналіз платоспроможності виходить за рамки простого виживання – це довгостроковий успіх. Розуміючи коефіцієнти платоспроможності та їх значення, інвестори, кредитори та керівництво можуть приймати обґрунтовані рішення [45-48].

У таблиці 2.3 наведено найбільш поширені показники платоспроможності та ліквідності.

Таблиця 2.3 – Найбільш поширені показники платоспроможності та ліквідності *

Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Показує, яку частку зобов'язань можуть покрити найбільш ліквідні активи (гроші та їх еквіваленти). Нормативне значення від 0,1 до 0,2.
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Показує, яку частку зобов'язань можуть покрити високоліквідні активи. Нормативне значення 0,5 – 1 і вище.
Коефіцієнт покриття	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Показує, яку частку зобов'язань можуть покрити середньо і високоліквідні активи. Нормативне значення 1 – 2.

Характеристика найбільш поширених індикаторів ділової активності представлена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Характеристика найбільш поширених індикаторів ділової активності

Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня вартість активів}}$	Показує, скільки товарів чи послуг продано за певний період, скільки разів відбувся повний цикл виробництва
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня вартість оборотних активів}}$	Показує, скільки оборотів здійснили оборотні активи
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}$	Характеризує, скільки разів обернулися кошти вкладені в розрахунки
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Собівартість}}{\text{Середня величина кредиторської заборгованості}}$	Показує використання позикових коштів компанією
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня величина власного капіталу}}$	Показує використання власних коштів компанією

Найбільш поширені індикатори рентабельності та прибутковості (збитковості) господарської діяльності представлені у табл. 2.5..

Таблиця 2.5 – Найбільш поширені індикатори рентабельності та прибутковості (збитковості) господарської діяльності

Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня сума активів}} * 100\%$	Показує ефективність використання активів
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня сума власного капіталу}} * 100\%$	Характеризує ефективність використання власних вкладених коштів
Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід (виручка)}} * 100\%$	Показує обсяг прибутку від ефективності продажів
Коефіцієнт рентабельності вкладених коштів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість}} * 100\%$	Вказує на ефективність понесених витрат підприємства

Для досліджуваного підприємства індекси фінансового стану представлені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Індекси фінансового стану

Показник	2022	2023
Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності):	0,475	0,674
Коефіцієнт фінансової залежності	2,1	1,48
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	1,11	0,48
Коефіцієнт мобільності	2,38	2,04
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,377	0,512
Коефіцієнт виробничих фондів	0,37	0,34
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,105	0,099
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,186	0,222
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,894	0,775
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,072	0,048
Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	29,45	73,52

2.3 Оцінювання прибутку та ефективності (збитковості) підприємства

Економічні індикатори прибутку, які іноді також називають короткостроковими індикаторами або мікроекономічними індикаторами, служать основою для прогнозів в фінансовому стані підприємства. Вони можуть надавати інформацію про широкий спектр ключової економічної інформації та відображатися як факти в різних формах. Це можуть бути, наприклад, звіти про продажі (щомісячні), річні фінансові звіти (річні), квартальні показники (квартальні) або навіть опитування та статистика. Ці звіти містять різного роду інформацію, яка є цікавою для самих компаній, а також для конкуруючих, взаємодіючих або співпрацюючих компаній та для інвесторів. Таким чином, економічні показники є універсальним інструментом, який не тільки узагальнює та публікує важливу інформацію з економічного ландшафту, але й надає інформацію про майбутнє.

Динаміка техніко-економічних показників господарської діяльності досліджуваного підприємства наведена у табл.. 2.6.

Таблиця 2.6 - Динаміка техніко-економічних показників господарської діяльності

Показники	Поперед- ній рік	Звітний рік	Абсо- лютне відхи- лення	Темп зміни до поперед-нього року
1. Вартість майна, тис. грн.	872748	625666	-247082	71,69
2. Обсяг виготовленої продукції, тис. грн. в діючих цінах	1656307	1867143	210836	112,73
3. Собівартість виготовленої продукції, тис. грн	979374	1126119	146745	114,98
4. Обсяг реалізації, тис. грн.	1087584	1323618	236034	121,70
5. Прибуток (збиток), тис.грн	55078	86901	31823	157,78
6. Середньооблікова чисельність працюючих, усього, люд.	7671	7427	-244	96,82
7. Фонд оплати праці, усього, тис.грн.	85857	71907	13950	83,75
8. Середньомісячна заробітна плата, грн.	2534,4	3050,0	515,60	120,34
9. Дебіторська заборгованість, тис. грн	483814	368052	-115762	76,07
10. Кредиторська заборгованість, тис. грн	377504	127736	249768	33,84

Аналіз прибутку – це процес аналізу фінансових показників компанії для виявлення можливостей для покращення. Прибуток - це різниця між доходом і витратами. Основною метою аналізу прибутку є виявлення та вжиття заходів для підвищення прибутковості компанії.

Існують різні методи, за допомогою яких можна виміряти прибуток. Найпоширенішим показником прибутку є валовий прибуток. Валовий прибуток - це різниця між обсягом продажів і собівартістю реалізованої продукції. Собівартість реалізованої продукції включає матеріали, оплату праці та накладні витрати. Інші показники прибутку включають чистий прибуток і рентабельність капіталу. Чистий прибуток - це різниця між

чистим продажем і собівартістю реалізованої продукції. Рентабельність активів — це відсоток від чистих продажів, який повертається як рентабельність активів.

Є багато факторів, які можуть вплинути на прибутковість компанії. Найпоширеніші фактори, які можуть вплинути на прибутковість компанії, включають:

1. Рівень конкуренції на ринку
2. Рівень попиту на товар або послугу
3. Ціна ресурсів, що використовуються в бізнесі
4. Сума боргу компанії
5. Рівень ефективності в компанії
6. Рівень інноваційності компанії
7. Рівень якості компанії
8. Ступінь реагування на потреби клієнтів
9. Рівень організаційної ефективності
10. Рівень відповідності.

Аналіз прибутку — це процес систематичного аналізу фінансових показників компанії для виявлення можливостей для покращення.

Основними перевагами аналізу прибутку є:

1. Це дозволяє компаніям визначити сфери, де вони заробляють гроші та де вони можуть заробити більше грошей.
2. Це дозволяє компаніям приймати рішення на основі фактичних прибутків, а не на припущеннях чи припущеннях щодо того, скільки грошей вони зароблять.
3. Це дозволяє компаніям відповідно коригувати свою діяльність для збільшення прибутку.
4. Це дозволяє компаніям вимірювати свій прогрес з плином часу та порівнювати свою ефективність з продуктивністю своїх конкурентів.
5. Це дозволяє компаніям скористатися перевагами податкових пільг та інших фінансових стимулів, які можуть бути їм доступні [49-51].

Аналіз прибутку підприємства представлений у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз прибутку підприємства

Показник	Попередній рік, тис. грн.	Звітний рік, тис. грн.	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1	2	3	4	5
1. Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)	1656307	1867143	210836	11,2919
2. ПДВ	186089	176351	-9738	-5,52194
3. Акцизний збір	-	-		
4. Інші відрахування з реалізації	392372	357436	-34936	-9,77406
5. Чиста виручка від реалізації	1087584	1323618	36034	17,83249
6. Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	979374	1126119	146745	13,03104
7. Валовий дохід (збиток)	108210	197499	89289	45,20985
8. Інші операційні доходи	607017	697031	90014	12,91392
9. Адміністративні витрати	43970	47029	3059	6,504497
10. Витрати на збут та інші операційні витрати	632308	706005	73697	10,43859
11. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	14313	115748	101435	87,63434
12. Дохід від участі у капіталі та інші фінансові доходи	105	3185	3080	96,7033
13. Фінансові та інші витрати	376852	507181	130329	25,69674
14. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	-	100671		
15. Податок на прибуток	22564	-		
16. Прибуток (збитки) від звичайної діяльності	-	55862		
17. Надзвичайний дохід (витрати)	-	-		
18. Податок на надзвичайний прибуток	-	-		
19. Чистий прибуток (збиток)	20990	55862	34872	62,42526

Будь-який аналіз прибутку складається з трьох основних етапів: визначення прибутку компанії, визначення того, яка частина цього прибутку припадає на певні фактори, і відповідний перерозподіл прибутку.

Визначити прибуток від бізнесу просто: усі підприємства отримують прибуток, і чим прибутковішим є бізнес, тим більше грошей він може витратити на різні витрати. Однак може бути важче з'ясувати, які витрати забезпечують прибуток компанії. Найбільш очевидними факторами є обсяг продажів і ціна, але інші фактори також можуть бути важливими, такі як накладні витрати (наприклад, орендна плата, зарплата, реклама) і націнка продукту.

Коли прибуток компанії визначено, легко визначити, які витрати відповідають за цей прибуток. Витрати, які зростають або зменшуються зі збільшенням обсягу продажів (наприклад, сировина, витрати на виробництво), оподатковуються більшим податком, ніж витрати, які не оподатковуються (наприклад, орендна плата). Витрати з вищим оподаткуванням зменшуються, витрати з меншим оподаткуванням збільшуються. Нарешті, будь-який прибуток, що залишився, має бути відповідно перерозподілений.

Етапи аналізу прибутку:

1. Визначте прибуток підприємства шляхом розрахунку його чистого прибутку.
2. Визначте, які витрати відповідають за ці прибутки, перевібивши, які витрати збільшуються або зменшуються з обсягом продажів.
3. Зменшити витрати, які оподатковуються більшим податком, і збільшити витрати, які оподатковуються меншими податками, щоб компенсувати перерозподіл прибутку.

Характеристики рентабельності господарської діяльності підприємства представлені у табл.. 2.8.

Таблиця 2.8 - Характеристики рентабельності господарської діяльності підприємства

Показники	2022 рік	2023 рік
Рентабельність продукції по прибутку від реалізації, %	122,36	113,99
Рентабельність продукції по операційному прибутку, %	6,00	8,70
Рентабельність реалізованої продукції по чистому прибутку, %	4,59	0,55
Рентабельність активів по прибутку від звичайної діяльності, %	4,49	14,95
Рентабельність власного капіталу, %	21,25	1,83
Рентабельність необоротних активів, %	50,56	13,56

Існує дві категорії аналізу, які зазвичай проводяться в бізнесі: фінансовий аналіз і операційний аналіз. Фінансовий аналіз вивчає активи, зобов'язання та чистий капітал компанії. Операційний аналіз вивчає те, як компанія виробляє свої продукти чи послуги.

Прибуток – це різниця між прибутком компанії та витратами, які вона несе для отримання цього доходу. Норма прибутку є мірою прибутковості компанії. Маржу прибутку можна розрахувати як відсоток від продажів, що залишилися після оплати витрат.

Є кілька факторів, які можуть вплинути на прибуток компанії. Ці фактори включають вартість проданих товарів (COGS), витрати на оплату праці та витрати на сировину. COGS – це вартість предметів, які компанія купує для виробництва власної продукції. Витрати на оплату праці включають заробітну плату, а також соціальні виплати. Витрати на сировину включають усе, що йде на виготовлення продукту, від олії, яка

використовується для виготовлення пластику, до бавовни, яка використовується для виготовлення тканини.

Існують також інші фактори, які можуть вплинути на прибуток компанії. Ці фактори включають конкуренцію, асортимент продукції та ціни. Конкуренти можуть пропонувати нижчі ціни, що може знизити маржу прибутку компанії. Асортимент продукції компанії також може вплинути на її прибуток. Наприклад, якщо компанія виробляє продукти як з високою, так і з низькою рентабельністю, її норма прибутку може бути нижчою для продуктів з низькою рентабельністю.

З огляду на всі ці фактори, менеджери можуть використовувати свої знання про норму прибутку, щоб приймати рішення про те, як вести свій бізнес. Наприклад, якщо норма прибутку компанії низька, може бути гарною ідеєю зосередитися на збільшенні продажів, щоб збільшити прибуток.

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1 Система інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві

Масштаби інвестиційної діяльності визначають можливості підприємств забезпечувати розвиток та підтримку корпоративних рішень, формуючи склад його інвестиційних процесів. В умовах ринкової економіки здійснення інвестицій не можна розглядати як "довільну" форму діяльності підприємства, оскільки відсутність інвестиційної активності вчасно та у необхідному обсязі призводить до втрат конкурентних позицій. Інвестиційні процеси на підприємстві є системоутворювальним та інтегрованим чинником ефективних корпоративних рішень і забезпечення конкурентоспроможності, який включає сукупність взаємопов'язаних елементів інвестиційного наповнення і формує категоріальне поле інвестиційного забезпечення діяльності підприємства. Визначальними у цьому наборі продовжують залишатися категорії інвестицій та інвестиційних ресурсів.

Загалом інвестиційне забезпечення корпоративних рішень підприємства здійснюється в межах інвестиційних процесів та полягає у прийнятті сукупності рішень щодо об'єктів, обсягів, джерел і строків інвестування. Його реалізація як сукупного руху інвестицій різноманітних форм та рівнів вимагає виконання таких умов: — достатній для функціонування у визначеному інвестиційному середовищі ресурсний потенціал підприємства; — наявність інфраструктурних елементів, що здатні забезпечити інвестиційний процес у необхідних масштабах; — налагоджений

механізм трансформації інвестиційних ресурсів у об'єкти інвестиційної діяльності.

Як маємо змогу прослідкувати, ресурсна компонента функціонування підприємства є невід'ємною складовою та умовою його успішної інвестиційної діяльності. Аспект формування відповідного потребам підприємства набору інвестиційних ресурсів потребує більш детального висвітлення, оскільки будь-яка діяльність повинна здійснюватися із використанням специфічних для її особливостей ресурсів, на# дання яких є метою реалізації інвестиційного забезпечення діяльності підприємства. На рис. 3.1 окреслено теоретичне підґрунтя інтеграційної концепції інвестиційного забезпечення корпоративних рішень підприємств, що базується на використанні положень концепції динамічних здібностей, ресурсних підходах до стратегічного управління та теорії управління знаннями.



Рисунок 3.1 – Складові системи інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві [52]

Складові системи управління інвестиційним забезпеченням корпоративних рішень на підприємстві представлені на рис. 3.2.

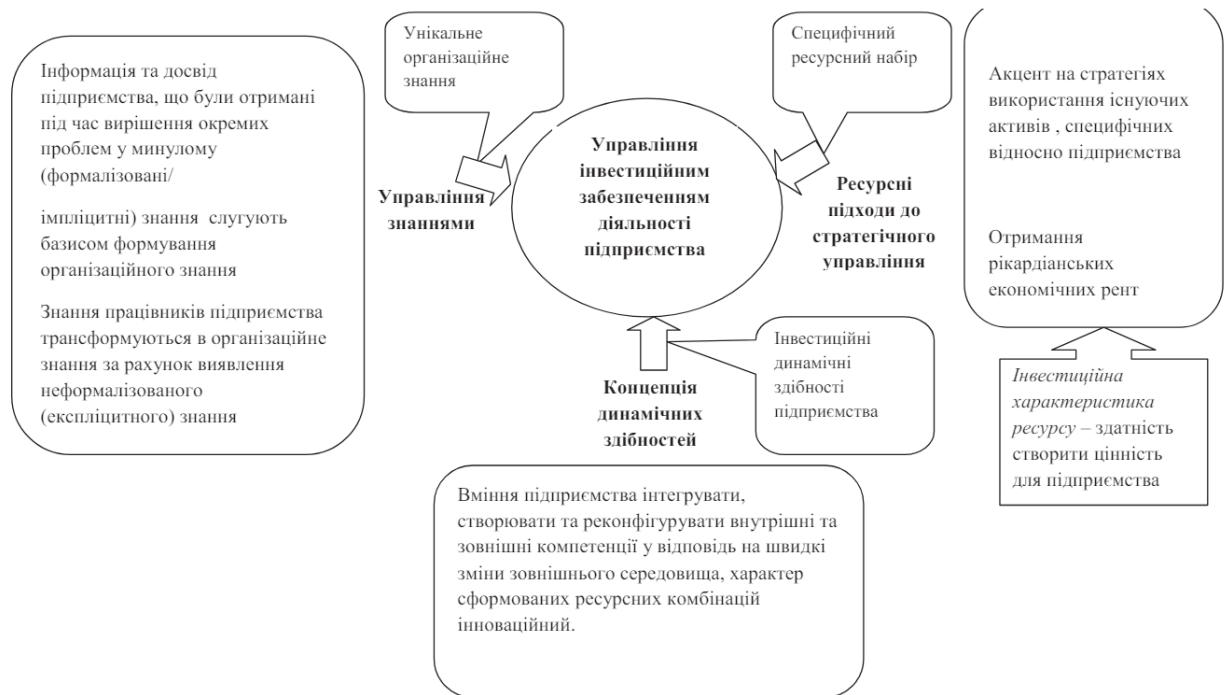


Рисунок 3.2 – Складові системи управління інвестиційним забезпеченням корпоративних рішень на підприємстві [52]

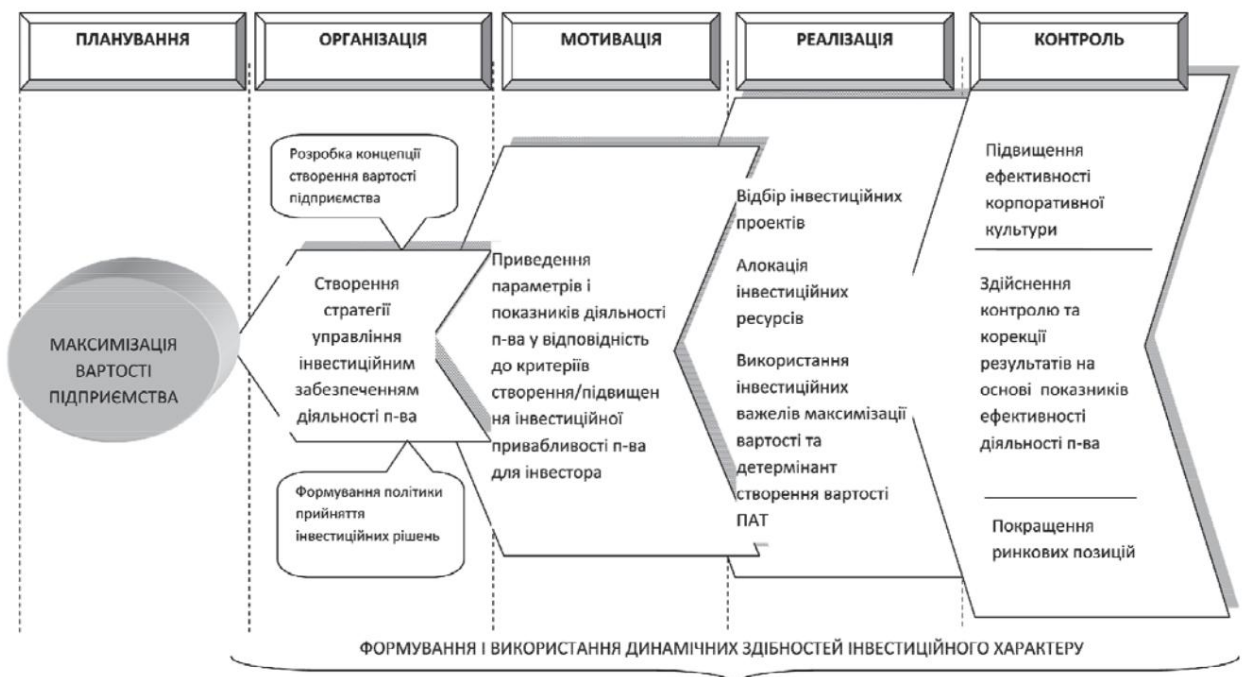


Рисунок 3.3 – Функції системи управління інвестиційним забезпеченням корпоративних рішень на підприємстві [52]

3.2 Науково-методичний підхід обґрунтування інвестицій щодо реалізації корпоративних рішень на підприємстві

Інвестиційні рішення, які іноді називають рішеннями щодо бюджетування капіталу, включають визначення того, куди та скільки капіталу слід розподілити, щоб отримати максимальну віддачу для інвесторів або акціонерів. Ці рішення зазвичай передбачають великі початкові інвестиції в обмін на очікуваний потік майбутніх прибутків.

Інвестиційне рішення може включати придбання нового обладнання, інвестиції в дослідження та розробки, купівлю нової власності або розширення на нові ринки. Ці рішення часто мають довгострокові наслідки та на них впливає безліч факторів.

Майбутній потенціал доходу

Фінансовий стан компанії

Наявність інвестиційних альтернатив

Ринкові умови

Ризик-апетит інвесторів

Розуміння значення остаточного інвестиційного рішення

Інструментарій визначення ефективності корпоративного рішення та їх зміст представлений у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Інструментарій визначення ефективності корпоративного рішення та їх зміст

Підхід до визначення ефективності	Характеристика	Визначення
Відповідність призначенню (цілі)	Ефективність як здатність прийнятого управлінського рішення досягати встановлену мету.	Поняття ефективності управлінських рішень (на відміну від його якості) не може розглядатися ізольовано від його реалізації. Ефективність рішення полягає не стільки в його абсолют. правильності, стільки в тому, що, будучи послідовно і в термін реалізованим, воно, завдяки своїй правильності, досягне встановленої мети.
Ресурсна результативність	Ефективність як відношення результату/ефекту, досягнутого при виконанні управлінського рішення, до відповідних витрат	Ефективність управлінських рішень - це сукупна результативність, отримана за підсумками підготовки, розробки і реалізації управлінських рішень, яка визнач. як відношення результату рішення до витрат, що зумовили його отримання. Ефективність управлінських рішень підкреслює обов'язковість співвідношення очікуваного і досягнутого економічного і соціального ефекту з витратами на його розробку і реалізацію.

Остаточне інвестиційне рішення (FID) — це момент, коли приймається рішення про інвестування після ретельної оцінки його життєздатності. Часто це результат ретельного планування, технічних досліджень, оцінок ризиків і економічних оцінок.

Після створення FID проект переходить від фази планування до фази реалізації. Значна частина загальних капітальних витрат здійснюється, і важко скасувати рішення, не зазнавши значних витрат.

Наприклад, припустімо, що фармацевтична компанія вирішила інвестувати в розробку нового препарату. FID буде точкою, коли вони вирішують розпочати процес дослідження та розробки, закупити необхідне обладнання та найняти додаткових працівників, якщо це необхідно. Цей FID буде зроблено після ретельної оцінки потенційного ринку для нового препарату, оцінених витрат і очікуваного повернення інвестицій.

Прийняття інвестиційних рішень: методи та стратегії

Інвестиційні рішення не приймаються з примхи. Для прийняття цих важливих фінансових рішень використовуються різноманітні методи та стратегії. Деякі з основних використовуваних методів включають:

Чиста приведена вартість (NPV)

Внутрішня норма прибутку (IRR)

Період окупності

Індекс рентабельності

Дисконтований грошовий потік (DCF)

Вибір методу може залежати від терпимості інвестора до ризику, часових рамок і характеру самої інвестиції. Наприклад, метод періоду окупності може бути кращим для проектів із короткими часовими рамками, тоді як метод дисконтованого грошового потоку може бути більш придатним для довгострокових проектів із вищим рівнем ризику.

Інвестиційні рішення вважаються довгостроковими, оскільки вони часто передбачають залучення значних ресурсів і мають довгострокові наслідки для компанії.

Інвестиційні рішення зазвичай приймаються за допомогою кількох методів, які допомагають оцінити життєздатність інвестицій. Ось таблиця, що ілюструє деякі з цих методів і їхні формули:

$$NPV = \sum \frac{R_t}{(1+r)^t} - C \quad (3.1)$$

IRR визначається з рівняння

$$0 = \sum \frac{R_t}{(1+IRR)^t} - C \quad (3.2)$$

де r — ставка дисконту, представляє чисті надходження грошових коштів, які відбуваються в різні періоди часу,

t - період часу,

a - початкова вартість інвестицій.

Кожен із цих методів може надати цінну інформацію, але може бути більш придатним для одних типів інвестицій, ніж для інших.

У таблиці 3.4 наведено інвестиційні характеристики корпоративного рішення.

Таблиця 3.4 - Інвестиційні характеристики корпоративного рішення

Показник	Значення	
	Основний сценарій	Найгірший сценарій
Очікуваний строк експлуатації об'єкта, років	10	
Дисконтовані інвестиційні витрати, тис. USD	1°462,4	1°754,9
Залишкова вартість, тис. USD	35,8	43,0
Ставка дисконтування, %	15	
Індекс прибутковості, %	0,7	0,3
Внутрішня норма рентабельності, %	37,4	23,8
Дисконтований строк окупності, місяців	55	83
NPV (10 років експлуатації з урахуванням залишкової вартості), тис. USD	1°068,2	477,7
NEPV (Net Environmental Present Value)	878,1	392,7

Графічне відображення функцій чистої дисконтованої вартості наведено на рис. 3.3.

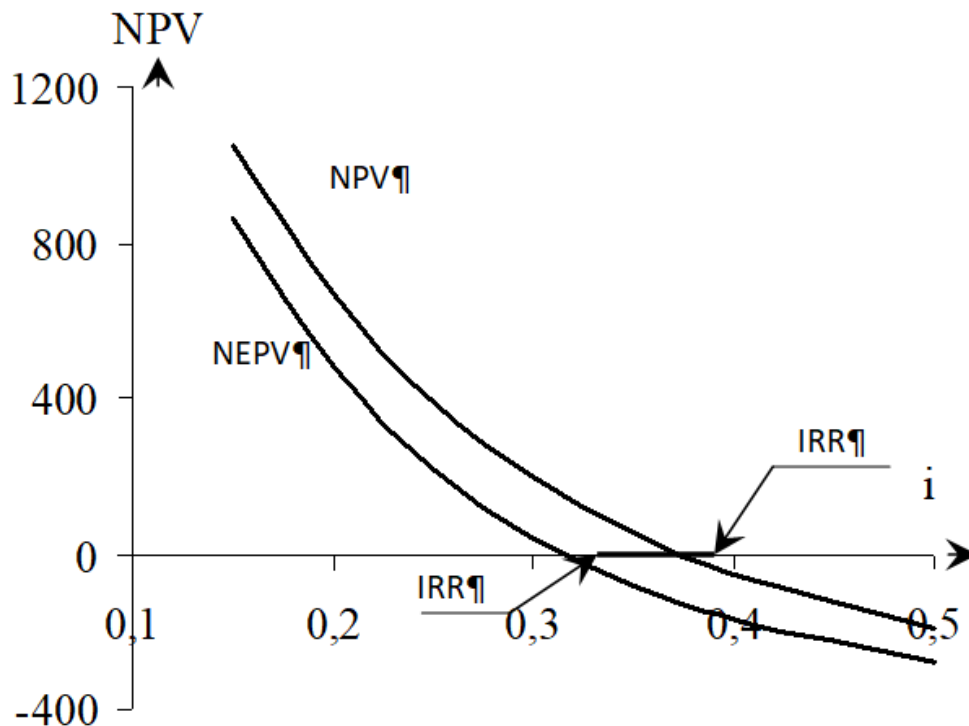


Рисунок 3. 4 - Графічне відображення функцій чистої дисконтованої вартості

Інвестиційні рішення охоплюють широкий спектр прикладів, і окремі підприємства можуть підходити до них по-різному залежно від конкретних обставин, пріоритетів і цілей. Фінансові можливості, ринкові прогнози та бізнес-стратегії відіграють важливу роль у визначенні типу та часу інвестицій.

Інвестиції виходять за межі грошових ресурсів. Час, людські ресурси та інтелектуальна власність також є типами інвестицій, на які компанії роблять азартну ставку в надії на майбутню прибутковість. Добре продумане інвестиційне рішення враховує не лише очікуваний прибуток, але й ризики, пов'язані з варіантами інвестування. Іншим аспектом, який варто враховувати під час прийняття інвестиційних рішень, є корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Такі компанії, як Unilever і Patagonia, зробили значні інвестиції в екологічні практики, щоб зменшити вплив на

навколишнє середовище. Ці необхідні інвестиційні рішення створюють нішу для бізнесу на ринку.

Інвестиційні рішення не приймаються ізольовано; вони є частиною загальної бізнес-стратегії компанії. Вони визначають напрямки діяльності підприємства, цілі, яких він хоче досягти, і ресурси, необхідні для цього. Таким чином, ці рішення повинні узгоджуватися з довгостроковими стратегічними цілями компанії. Приймаючи успішні інвестиційні рішення, ви повинні розуміти взаємозв'язок між інвестиційним вибором і бізнес-стратегією. Компанії необхідно оцінити свою бізнес-стратегію в світлі ринкових тенденцій, вимог споживачів, конкуренції та технологічних змін, перш ніж приймати інвестиційне рішення.

Інвестиційні рішення можуть сприяти або зруйнувати бізнес. Тому розуміння їхнього зв'язку з бізнес-стратегією є критичним. Це допомагає гарантувати, що кожне рішення сприяє зростанню та прибутковості компанії. Крім того, знання наслідків і переваг, які можуть принести ці інвестиції, дозволяє підприємствам підготуватися до пов'язаних ризиків і зменшити їх. Підсумовуючи, можна сказати, що отримання максимальної віддачі від інвестиційних рішень вимагає розумного судження, ретельного планування та узгодження з бізнес-стратегією. Кожне рішення слід розглядати як крок до досягнення загальних стратегічних цілей компанії, вимагаючи ретельного розгляду багатьох факторів. Саме врівноважуючи ці фактори, компанії можуть приймати найкращі рішення, що призведе до успіху.

У сфері бізнес-досліджень і фінансів теоретичні моделі відіграють ключову роль у прийнятті інвестиційних рішень. Ці моделі, засновані на емпіричних доказах, статистичних даних і математичних формулах, допомагають інвесторам і компаніям у виборі правильних інвестиційних рішень на основі їх толерантності до ризику, часових рамок і інвестиційних цілей. Використання теоретичних моделей не лише пропонує стратегічне керівництво, але й підвищує спроможність компанії максимізувати віддачу від інвестицій.

Теоретичні моделі інвестиційних рішень ґрунтуються на аналітичному та кількісному підході, що забезпечує ефективне бюджетування капіталу та прийняття обґрунтованих рішень. Вони покладаються на економічні теорії, статистичні методи та фінансові принципи, щоб запропонувати кількісні результати, тим самим сприяючи ефективній оцінці інвестицій. Для проникливих інвесторів і компаній інвестиційні рішення є дороговказом до процвітання. Використання теоретичних моделей забезпечує надійність цієї дорожньої карти, оскільки вони розроблені для виявлення найбільш прибуткових інвестиційних можливостей на основі конкретних параметрів, включаючи фінансовий стан компанії, ринкові тенденції та потенціал повернення інвестицій. Ось короткий опис деяких основних факторів, які впливають на теоретичні моделі:

Чисті грошові потоки: це загальний грошовий дохід, який, ймовірно, принесе інвестиція, мінус витрати. Чисті грошові потоки складають основу більшості моделей інвестиційних рішень, оскільки вони забезпечують оцінку прибутку від інвестицій.

Оцінка ризику. Теоретичні моделі допомагають підприємствам оцінювати ступінь невизначеності або ризику, пов'язаного з інвестиціями. Вищий ризик часто означає вищу віддачу, але модель може допомогти визначити, чи вартий ризик потенційної віддачі.

Часова вартість грошей: гривня сьогодні завжди коштує більше, ніж гривня завтра. Теоретичні моделі використовують цей принцип для дисконтування майбутніх грошових потоків до їх поточної вартості під час порівняння інвестиційних можливостей.

Теоретична модель, по суті, служить маяком, який направляє бізнес через багатогранний лабіринт варіантів інвестування. Вони допомагають виявити потенційні підводні камені, оцінити віддачу та зрозуміти довгострокові наслідки інвестиційного рішення.

Інвестиційні рішення є центральними для корпоративних фінансів, і для прийняття цих рішень зазвичай використовується кілька теоретичних

моделей. Наступні моделі часто використовуються через їхню ефективність при аналізі інвестиційних можливостей.

Чиста теперішня вартість (NPV) Оцінює прибутковість інвестиції шляхом віднімання початкової вартості від теперішньої вартості очікуваних грошових потоків.

Внутрішня норма прибутку (IRR) Обчислює ставку дисконту, за якої чиста теперішня вартість (NPV) майбутніх грошових потоків дорівнює нулю, і таким чином визначає прибутковість інвестицій.

Індекс прибутковості (PI) Оцінює відношення прибутку до інвестицій запропонованого проекту та вирішує проблему невідповідності розміру або масштабу, притаманну моделі NPV.

Теоретична модель, по суті, служить маяком, який направляє бізнес через багатогранний лабіринт варіантів інвестування. Вони допомагають виявити потенційні підводні камені, оцінити віддачу та зрозуміти довгострокові наслідки інвестиційного рішення.

Інвестиційні рішення є центральними для корпоративних фінансів, і для прийняття цих рішень зазвичай використовується кілька теоретичних моделей. Наступні моделі часто використовуються через їхню ефективність при аналізі інвестиційних можливостей.

Чиста теперішня вартість (NPV) Оцінює прибутковість інвестиції шляхом віднімання початкової вартості від теперішньої вартості очікуваних грошових потоків.

Внутрішня норма прибутку (IRR) Обчислює ставку дисконту, за якої чиста теперішня вартість (NPV) майбутніх грошових потоків дорівнює нулю, і таким чином визначає прибутковість інвестицій.

Індекс прибутковості (PI) Оцінює відношення прибутку до інвестицій запропонованого проекту та вирішує проблему невідповідності розміру або масштабу, притаманну моделі NPV.

У цих формулах

це ставка дисконту (або вартість капіталу),

являє собою чисті надходження грошових коштів,

– період часу, а

це початкова вартість інвестиції. Завдяки розвитку технологій і аналізу даних ці моделі постійно вдосконалюються та розробляються нові. Наприклад, моделювання Монте-Карло і Real Options Analysis популярні завдяки своїй здатності включати невизначеність і гнучкість в інвестиційні рішення. Вибір використання конкретної моделі залежить від таких факторів, як характер інвестиції, схильність інвестора до ризику та терміни інвестиції. Хоча ці моделі є корисними посібниками, їх слід використовувати з обережністю, оскільки вони ґрунтуються на певних припущеннях, які не обов'язково справедливі за всіх обставин. Таким чином, для тих, хто приймає рішення, необхідно враховувати комбінацію даних, інтуїції та досвіду разом із теоретичними моделями під час прийняття інвестиційних рішень.

Фінансовий інвестування корпоративних рішень представлений у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 - Фінансовий інвестування корпоративних рішень (тис. грн.)

Показники	Період часу				
	0	1	2	3	4
Стартовий капітал (СК)	+1000				
Споживання (С)					
Річні платежі (РП)	-2472	0	+3410	+3410	+3410
Додаткове фінансування (ДФ):					
внесок			-1325,5	-5000,6	
повернення				+1325,5	+5000,6
відсоток (20%)				+265,1	+1000,1
Кредитна позика (К):					
розмір кредиту	-1472	-1751,68			
погашення		-1472	-1751,7		
відсотки (19%)		-279,68	-332,82		
Кінцева вартість майна (КВМ)	0	0	0	0	9410,72

Розрахуємо економічний ефект від впровадження інноваційної технології, як корпоративне рішення, на підприємстві.

Загальний коефіцієнт дисконтування з урахуванням інфляції й ризику визначається по формулі :

$$\text{ЧДС} = -2472000 + 341000 \cdot 3 / (1 + 0,25)^4 = 1718208 \text{ грн.}$$

Інноваційний проект економічно ефективний при ЧДД > 0.
Строк окупності інвестицій :

$$t_{ок} = \frac{2472000}{341000} = 0,726 \text{ рока}$$

Річний економічний ефект по реконструкції:

$$\mathcal{E}_p = (П1 - П2) \cdot C - E_k \cdot \Delta k,$$

$$\mathcal{E}_p = (156361,7 - 21896,7) \cdot 28,116 - 0,15 \cdot 2474412 = 3410000 \text{ грн}$$

Реконструкція за попередніми оцінками займе 12 місяців

За усіма показниками бачимо що, впровадження інноваційної технології має дуже великий економічний ефект.

ВИСНОВКИ

В магістерській роботі поставлено та досягнуто мету щодо розвитку, уточнення та розробки теоретичних засад, практичних рекомендацій з інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві. Уточнено зміст та місце корпоративних рішень в системі фінансового менеджменту та адміністрування підприємства. Визначено та систематизовано передумови інвестиційного забезпечення корпоративних рішень. Узагальнено та упорядковано підходи до оцінювання прибутку корпоративних рішень підприємства. Здійснено аналіз фінансового стану та інвестиційного потенціалу підприємства за окремими складовими та показниками. Визначено пріоритетні напрямки удосконалення інструментарію фінансового забезпечення корпоративних рішень на підприємстві. Удосконалено систему інвестиційного забезпечення корпоративних рішень на підприємстві. Розвинуто науково-методичний підхід обґрунтування інвестицій щодо реалізації корпоративних рішень на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. 1. .Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Отенко В.І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. 427 с.
2. Воронов О.І. Теорія і практика прийняття державно-управлінських рішень в індетермінованих умовах : монографія. Одеса : Астропринт, 2017. 272 с..
3. Кондратенко Н.О., Новіков Д.А. Теоретико-методичне забезпечення прийняття управлінських рішень для підприємств промислового комплексу. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. 2020. № 19. С. 51-56.
4. Костін Ю.Д., Ткачова Т.С. Управлінські рішення та ефективність функціонування промислового підприємства. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2020. № 3. С. 275-286.
5. Матвієнко Р. О. Прийняття управлінських рішень на основі даних аналізу фінансового стану господарюючого суб'єкта. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 189-193.
6. Корпоративне управління
http://megalib.com.ua/content/7197_21_Ychasniki_korporacii.html
7. 2. Поддєрьогін А. М. , Невмержицький Я. І. Ефективність управління грошовими потоками підприємства. *Фінанси України*. 2008. № 11. С. 119-127.
- 8.. Коваленко Н. Управління грошовими потоками українських підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економічний аналіз*. 2011. № 8. С. 200-203.
9. Ксьондз С. М. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств / С. М. Ксьондз. *Економіка і суспільство*. Вип. 10. 2017. С. 611-615.

10. Щербань О.Д. Коновал А.В. Механізм формування фінансових ресурсів підприємств. *ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО* Випуск # 16 / 2018. С. 554-559. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/84.pdf
11. Бродська І. І. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств. *Економічні науки. Серія: облік і фінанси*. 2010. Вип. 7 (1). С. 182-189.
12. Ткаченко І.П. Фінансові ресурси підприємств: управління ефективністю формування та використання. *Інвестиції: практика та досвід*. № 19. 2013. С. 46-52.
13. Штефан Н. М. Роль фінансового планування у прийнятті управлінських рішень. *Economics Bulletin*, 2022, №1. С. 140-146. <https://doi.org/10.33271/ebdut/77.141>
14. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>. – Назва з титул. екрана.
15. Маркіна І.А., Вороніна В.Л. Економічна сутність прибутку підприємства. Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд : зб. Матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., (Донецьк, 26–27 квіт. 2013 р.). / Східноукр. ін-т економіки та упр. Донецьк : ГО «СІЕУ», 2013. С. 130–133.
16. Донець Л.І. , Баранцева С.М. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : монографія. Донецьк : доннует ім. Михайла Туган-Барановського, 2009. 255 с.
- 17/ Кундицький О.О. Про прибуток як основне джерело заощаджень підприємств. *Науковий вісник : зб. наук.-техн. пр.* Львів : НЛТУУ, 2010. Вип. 20.13. – С. 151–156.
18. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства. *Торгівля і ринок України*. 2008. № 14. Т. 2. С. 81–86.
19. Басюркіна Н.Й. Аналіз і оцінка зовнішніх і внутрішніх чинників формування прибутку у виноробній галузі. *Економіка харчової*

промисловості. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_2/zmist.html.

20. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*, 2008. № 5. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/

21. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 1 (22). –С. 224-236.

22. Параскевич Л.В. Проблеми обліку фінансового результату промислового Підприємства. *Облік, аналіз і аудит* . 2010. № 1. С. 123-127.

23. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 // База даних інформаційно-правової системи «ЛІГА». URL : <http://www.liga.net>.

24. Поліщук І.Р. , Колеснікова М.Л. Класифікація прибутку та напрями його розподілу для цілей бухгалтерського обліку: стратегічний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. № 1 (28). С. 238-252. URL : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/34553/38419>.

25. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (із змінами і доповненнями) // База даних інформаційно-правової системи «ЛІГА». URL : <http://www.liga.net>.

26. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2010. № 4. С. 201-203.

27. Волинчук Ю. В., Купира О. І. Генезис теорій прибутку підприємства. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 159–166.

28. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2012. 514 с.

29. Оксенюк Т. М. Прибуток як фінансовий результат діяльності в поглядах меркантилістів і фізіократів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 2. Т. 1. С. 155–157.

30. Бойчук В. А. , Проскурович О. В. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства / В. А. Бойчук // *Вісник Хмельницького національного університету*. № 1. Т. 2. 2010. С. 71–76.

31. Василенко Л. П. , Гут Л. В., Оксеєнко П. О. Фінанси підприємства у схемах і таблицях: наоч. навч. пос.. Київ : Дакор, 2006. 344 с.

32. Власова Н. О. , Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: [монографія]. Х. : ХДУХТ, 2008. 259 с.

33. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. Наукові праці КНТУ. *Економічні науки*, 2010, вип. 17. URL: https://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/44.pdf

34. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства. Науковий журнал *Молодий вчений. Економічні науки*. Херсон. 2016. № 7(34). С. 46–49.

35. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Електронний науковопрактичний журнал Інфраструктура ринку*. 2018. № 20. С. 50–55. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/1.pdf.

36. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений. Економічні науки*. Херсон. 2017. № 2 (42). С. 299–303.

37. Ковальчук Т. М., Вергун А. І. Діагностичний аналіз фінансового стану: теорія та методологія. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. Том 1. №5. С. 129-134.

38. Поддєрьогін А. М., Наумова Л. Ю. Фінансова стійкість підприємств в економіці України : [монографія] К.: КНЕУ, 2011. 184 с.

39. Терещенко О. О. Діагностика фінансового стану підприємства: монографія. К. : Видво КНЕУ, 2008. 268 с.
40. Пітінова А.О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. Економічні науки. 2013. № 4. С. 379-389.
41. Носова Є. Система показників фінансового стану. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. 2012. № 138. С. 53-56.
42. Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 219–223. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/8_ukr/38.pdf
43. Денисенко М.П. Заходи покращення фінансового стану підприємства у сучасних умовах господарювання. *Економіка і держава*. 2019. № 12. С. 61–65. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.12.6>
44. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 8/2. С. 40–41. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/2588>
45. Попович Д.В., Алимов О.С. Дослідження ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств та засоби її підвищення у сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 1. С. 31–35. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/1_06_uk/8.pdf
46. Чемчикаленко Р.А., Сукрушева Г.О., Ткаченко А.Ю. Теоретичні основи управління фінансовим станом підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 27. С. 350–354. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/27_2019_ukr/56.pdf
47. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. № 3. С. 173–180. URL: http://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_3/35.pdf

48. Гріщенко І.В., Кобаль О.А. Оцінка показників в процесі фінансового планування підприємства. *Перспективи розвитку фінансово-економічного простору України : зб. наук. праць*. Вінниця, 2020. С. 223–225.

49. Фесенко, В., Ступнікер, Г., & Мотієнко, С. (2022). Аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств України як фактор нарощування економічного потенціалу під час воєнного стану. *Економіка та суспільство*, (46). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-29>

50. Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 310-313. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/54.pdf (дата звернення 18.04.2024).

51. Шацька З.Я., Шевель А.А. Організація роботи підприємств готельної сфери в умовах пандемії COVID-19. *Ефективна економіка (електронне видання)*. 2020. № 10. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.10.51> (дата звернення 18.04.2024).

52. Жученко З. О. Система управління інвестиційним забезпеченням корпоративних рішень підприємств. *Інвестиції: практика та досвід* № 22/2011. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2011/18.pdf

Додаток А

Дканау економіко-гуманітарного - факультету

Катранжи Л.Л.

Студента групи ФІКзмн-22Болховського Ю.М.

(П.І.Б.)

Спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування**З А Я В А**

Прошу затвердити тему дипломної роботи

Інвестиційне забезпечення корпоративних рішень на підприємствіі призначити науковим керівником д.е.н., проф. Попову О.Ю.

Дата _____ Підпис _____

Згода наукового керівника

дипломної роботи _____

(підпис, дата) (П.І.Б.)

Висновок кафедри

Тему дипломної роботи затвердити. Навказ від „22” 02 2024 р.

No_73 _____

Завідувач кафедри _____

(підпис, дата)

(П.І.Б.)

Ольга ПОПОВА

Додаток Б

Перелік зауважень щодо оформлення роботи

Означення документа	Документ	Умовна відмітка	Зміст зауваження

Дата _____ Підпис _____