

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Фінансовий менеджмент корпорації NSP
в умовах турбулентності»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0731-ба _____
спеціальності 073 Менеджмент _____
освітньої програми Бізнес-адміністрування _____
Чайка Є. М. _____

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і _____
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, _____
кандидат філософських наук, доцент _____
Олійник О. М. _____

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-адміністрування _____
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, _____
доктор наук з державного управління, професор _____
Бікулов Д. Т. _____

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту _____

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності _____

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Освітня програма Бізнес-адміністрування _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов _____

« ____ » _____ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА**

Чайки Євгена Миколайовича _____

1. Тема роботи «Фінансовий менеджмент корпорації NSP в умовах турбулентності» _____

керівник роботи: доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат філософських наук, доцент Олійник О. М. _____

затверджені наказом ЗНУ від 15.06.2023 року № 887-с _____

2. Строк подання студентом роботи 23.11.2023 р. _____

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси _____

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ _____

2. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ NSP ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ _____

3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ NSP У УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ _____

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) .

10 таблиць

11 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| 1 | Олійник О. М. | | |
| 2 | Олійник О. М. | | |
| 3 | Олійник О. М. | | |

7. Дата видачі завдання 10.06.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|---|-------------------------------|----------|
| 1. | Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника. | 10.06.2023 | |
| 2. | Затвердження змісту роботи. | 11.06.2023 | |
| 3. | Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи. | 12.06.23-16.06.23 | |
| 4. | Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи. | 17.06.23-23.06.23 | |
| 5. | Написання I розділу кваліфікаційної роботи. | 24.06.23-27.06.23 | |
| 6. | Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою. | 28.06.23-25.07.23 | |
| 7. | Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи. | 26.07.23-29.08.23 | |
| 8. | Написання II розділу кваліфікаційної роботи. | 30.08.23-06.09.23 | |
| 9. | Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи. | 07.09.23-14.09.23 | |
| 10. | Написання III розділу кваліфікаційної роботи. | 15.09.23-29.10.23 | |
| 11. | Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог. | 30.10.23-02.11.23 | |
| 12. | Попередній захист кваліфікаційної роботи. | 09.11.2023 | |
| 13. | Проходження нормоконтролю. | 09.11.23-22.11.23 | |
| 14. | Подання кваліфікаційної роботи на кафедру. | 23.11.2023 | |
| 15. | Захист кваліфікаційної роботи. | грудень 2023 | |

Студент

(підпис)

Є. М. Чайка

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

(підпис)

О. М. Олійник

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

(підпис)

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 72 с., 11 рис., 10 табл., 35 джерел.

Об'єкт дослідження: теоретико-методичні та практичні аспекти забезпечення ефективного фінансового менеджменту міжнародної корпорації.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних і практичних забезпечення ефективного фінансового менеджменту міжнародної корпорації в умовах турбулентності.

Мета дослідження: визначення сутності підходів та надання практичних рекомендації щодо підвищення ефективності фінансового менеджменту міжнародної корпорації NSP в умовах висококонкурентного та турбулентного ринку.

Методи дослідження: теоретичне узагальнення та порівняння, статистичний аналіз, системний підхід формалізації та економіко-математичного моделювання.

Специфіка роботи полягає у вирішенні наступних основних задач: здійснено аналіз теоретичних основ фінансового менеджменту в умовах турбулентності, а саме визначено роль фінансового менеджменту як структурного елементу механізму управління корпорацією, здійснено аналіз поняття турбулентність та визначено його сутність та зміст, проаналізовано особливості реалізації та контролю результатів фінансово-економічних проектів в процесі розвитку підприємства. В другому розділі здійснено аналіз сучасного стану фінансового менеджменту NSP та визначено його ефективність, а також надано загальну характеристику NSP та його місця на ринку, досліджено організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP. На підставі аналізу визначено напрямки підвищення ефективності фінансового менеджменту NSP у умовах турбулентності.

**ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, КОРПОРАЦІЯ, ТУРБУЛЕНТНІСТЬ,
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, АКЦІЇ, БІОЛОГІЧНО
АКТИВНІ ДОБАВКИ**

ABSTRACT

Master's qualification work: 72 p., 11 figs., 10 tabl., 35 springs.

Object of research: theoretical, methodological and practical aspects of ensuring effective financial management of an international corporation.

The subject of the study: a set of theoretical, methodological and practical provisions for effective financial management of an international corporation in turbulent conditions.

The purpose of the study: to determine the essence of approaches and provide practical recommendations for increasing the efficiency of financial management of the international corporation NSP in the conditions of a highly competitive and turbulent market.

Research methods: theoretical generalization and comparison, statistical analysis, systematic approach of formalization and economic-mathematical modeling.

The specificity of the work consists in solving the following main tasks: an analysis of the theoretical foundations of financial management in conditions of turbulence was carried out, namely, the role of financial management as a structural element of the corporation management mechanism was determined, an analysis of the concept of turbulence was carried out and its essence and content were determined, the peculiarities of the implementation and control of financial results were analyzed - economic projects in the process of enterprise development. In the second chapter, an analysis of the current state of NSP financial management was carried out and its effectiveness was determined, as well as a general description of NSP and its place in the market, organizational and economic support of NSP financial management was investigated. On the basis of the analysis, directions for improving the efficiency of NSP's financial management in turbulent conditions are determined.

FINANCIAL MANAGEMENT, CORPORATION, TURBULENCE,
EFFICIENCY OF FINANCIAL MANAGEMENT, STOCKS, BIOLOGICALLY
ACTIVE SUPPLEMENTS

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МГІСТРА..... | 2 |
| РЕФЕРАТ..... | 4 |
| ABSTRACT..... | 6 |
| ВСТУП..... | 7 |
| РОЗДІЛ 1 Теоретичні основи фінансового менеджменту в умовах турбулентності | 10 |
| 1.1 Фінансовий менеджмент як структурний елемент механізму управління корпорацією | 10 |
| 1.2 Турбулентність: сутність та зміст | 21 |
| 1.3 Реалізація та контроль результатів фінансово-економічних проектів в процесі розвитку підприємства..... | 23 |
| РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ NSP ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ | 36 |
| 2.1 Загальна характеристика NSP та його місце на ринку | 36 |
| 2.2 Організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP | 41 |
| 2.3 Ефективність фінансового менеджменту NSP | 49 |
| РОЗДІЛ 3 Напрямки підвищення ефективності фінансового менеджменту NSP у умовах турбулентності | 52 |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ..... | 63 |
| ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ..... | 65 |
| Додаток А..... | 68 |
| Додаток Б..... | 70 |

ВСТУП

Зміни, які відбуваються в економіці країни, вимагають від керівників підприємств переосмислення функцій управління фінансами. У контексті ринкової економіки спостерігається поступовий перехід з акценту на виробниче управління до акценту на фінансове управління, оскільки ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання можна оцінити через порівняння фінансових результатів та відповідних показників. Відсутність цілісного підходу до керування фінансовою діяльністю підприємств призводить до погіршення ситуації та неефективного використання фінансових ресурсів. Для уникнення фінансових труднощів підприємств важливо впровадити ефективну систему фінансового менеджменту, яка допоможе зберегти ринкові позиції в умовах конкуренції. Успішність підприємства значно визначається рівнем організації фінансового менеджменту, який визначає, наскільки ефективно воно може забезпечити себе необхідними коштами для раціонального оснащення та нормальної господарської діяльності. Також важливий аспект - контроль за ефективним використанням коштів та рентабельністю операцій. Все це підкреслює актуальність обраної для дослідження теми.

Питання фінансового менеджменту корпорацій вивчали провідні вітчизняні та закордонні економісти-вчені: Білошапка В., Лук'яненко Д., Мамєдов А., Новіцький В., Плотніков О., Рокоча В., Федосов В. Серед авторів зарубіжних шкіл слід виділити: Альберта М., Альтман Е., Брейлі Р., Брігхема Ю., Ван Хорн Дж.К., Файншрайбер Р. Джерелами статистичних даних стали публікації ЮНКТАД, МВФ, Standart & Poors, Moody's Investors Service та інші економічні огляди міжнародних спеціалізованих організацій та фінансові звіти ТНК.

Особливості поведінки компаній в умовах турбулентності вивчали: Г. Ассель, Р. Бергер, І. Доол, В. Киган, Р. Купер, Р. Лоу та М. Портер і багатьох

інших фахівців, у тому числі вітчизняних.

Однак, додаткового вивчення потребує формування системи фінансового менеджмент міжнародних корпорацій в умовах турбулентності. Тож мета дослідження полягає у визначенні сутності підходів та надання практичних рекомендації щодо підвищення ефективності фінансового менеджменту міжнародної корпорації NSP в умовах висококонкурентного та турбулентного ринку.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступні основні задачі:

- проаналізувати теоретичні основи фінансового менеджменту в умовах турбулентності,
- визначити роль фінансового менеджменту як структурного елементу механізму управління корпорацією,
- виконати аналіз концепції "турбулентність" з метою визначення її сутності та змісту. Також провести аналіз особливостей реалізації та контролю результатів фінансово-економічних проектів під час етапу розвитку підприємства.
- здійснити аналіз сучасного стану фінансового менеджменту NSP
- визначити його ефективність, а також надати загальну характеристику NSP та його місця на ринку, дослідити організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP.
- визначити на підставі аналізу напрямки підвищення ефективності фінансового менеджменту NSP у умовах турбулентності.

Дослідження зосереджено на теоретичних, методичних та практичних аспектах забезпечення ефективного фінансового управління міжнародною корпорацією.

Об'єктом аналізу є комплекс теоретичних, методичних та практичних аспектів, які гарантують ефективне фінансове управління міжнародною корпорацією в умовах турбулентності.

Методи дослідження: узагальнення та порівняння на теоретичному рівні, використання статистичного аналізу, системний підхід до формалізації, а також моделювання економіко-математичними методами.

Інформаційною базою дослідження слугували: статистична звітність Державного комітету статистики України, наукові праці вчених, які займалися вивченням даної теми та матеріали Інтернет-джерел.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційні робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків і рекомендацій, переліку посилань та додатків. Загальний обсяг роботи- 72 сторінки, перелік посилань включає 35 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

1.1 Фінансовий менеджмент як структурний елемент механізму управління корпорацією

Фінансовий менеджмент є одним із найважливіших структурних елементів механізму управління корпорацією. Він забезпечує оптимальне використання фінансових ресурсів підприємства для досягнення його поставлених цілей.

У умовах турбулентності роль фінансового менеджменту зростає, оскільки він допомагає корпорації адаптуватися до змінних умов зовнішнього середовища та забезпечити її фінансову стабільність.

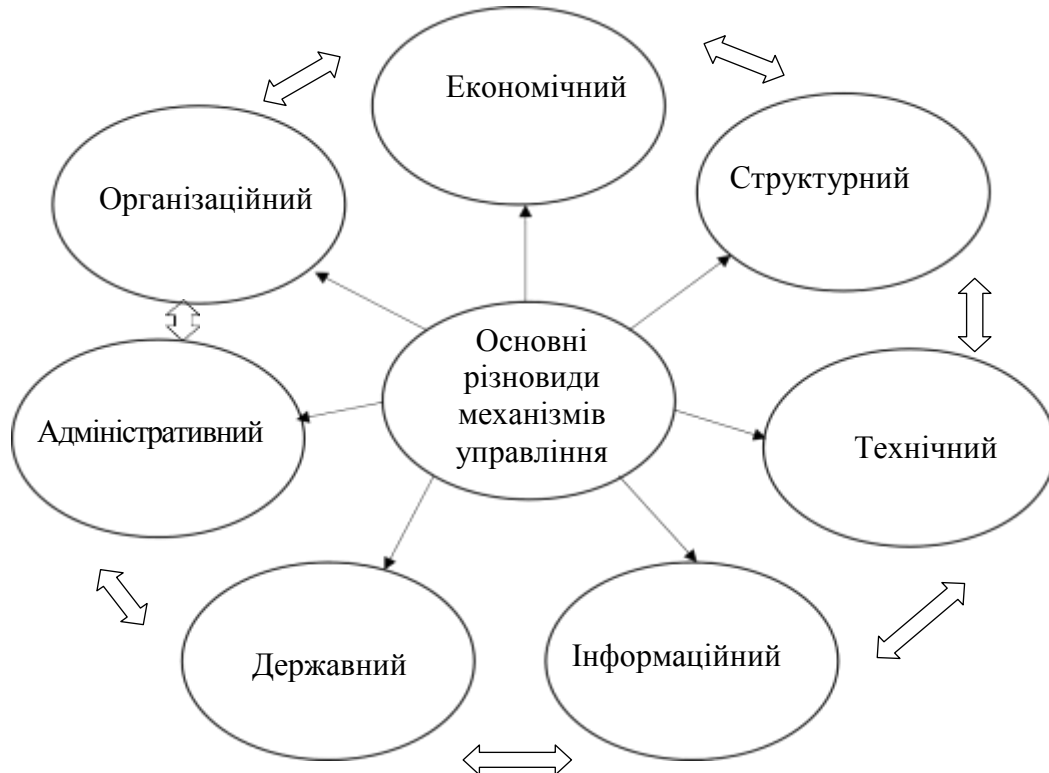


Рис. 1.1 - Механізм управління

Економічний механізм управління - це комплекс елементів планування та прогнозування, який використовується в організації для формування стратегій ціноутворення, економічного стимулювання, фінансового кредитування, а також впровадження системи розподілу прибутку, що сприяє підвищенню продуктивності трудових ресурсів та покращенню матеріально-технічного забезпечення.

Цей механізм піддається впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів ринкового середовища, які постійно змінюються. У такому контексті використання інноваційного менеджменту видається відповідним, оскільки в сучасних умовах інновації виступають ключовим фактором у підвищенні конкурентоспроможності та ефективності підприємства в його виробничо-господарській діяльності, що є основною метою реалізації економічного механізму.

Економічний механізм управління є одним з найважливіших інструментів управління в сучасній економіці. Він дозволяє суб'єктам управління ефективно впливати на об'єкти управління з метою досягнення поставлених цілей.

Основними завданнями фінансового менеджменту в умовах турбулентності є [1]:

- забезпечення фінансової стійкості корпорації;
- оптимізація фінансових потоків корпорації;
- забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів корпорації.

Забезпечення фінансової стійкості корпорації. Це означає, що корпорація повинна мати достатній обсяг фінансових ресурсів для покриття своїх поточних витрат та виконання фінансових зобов'язань. У умовах турбулентності фінансова стійкість є особливо важливою, оскільки вона дозволяє корпорації уникнути банкрутства.

Оптимізація фінансових потоків корпорації. Це означає, що корпорація повинна забезпечити ефективне управління своїми грошовими коштами. У умовах турбулентності корпорація повинна бути готовою до різких змін у своїх

фінансових потоках, тому вона повинна мати гнучку систему управління грошовими коштами.

Забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів корпорації. Це означає, що корпорація повинна використовувати свої фінансові ресурси для реалізації найбільш перспективних проектів. У умовах турбулентності корпорація повинна бути готова до ризиків, тому вона повинна ретельно оцінювати доцільність інвестування в різні проекти[2].

Для виконання цих завдань фінансовий менеджмент повинен використовувати такі інструменти та методи[3]:

- фінансовий аналіз;
- фінансове планування;
- фінансове управління.

Фінансовий аналіз. Фінансовий аналіз дозволяє оцінити фінансовий стан корпорації та виявити її сильні та слабкі сторони. У умовах турбулентності фінансовий аналіз є особливо важливим, оскільки він дозволяє корпорації своєчасно виявити проблеми та вжити заходів щодо їх усунення.

Фінансове планування. Фінансове планування дозволяє корпорації розробити план використання своїх фінансових ресурсів на майбутній період. У умовах турбулентності фінансове планування є особливо складним завданням, оскільки корпорація повинна бути готова до різких змін у своїх фінансових планах.

Фінансове управління. Фінансове управління передбачає здійснення конкретних заходів щодо забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів корпорації. У умовах турбулентності фінансове управління вимагає від менеджерів високого професіоналізму та гнучкості.

Фінансовий менеджмент в умовах турбулентності повинен бути спрямований на забезпечення наступних результатів[4]:

- фінансова стабільність корпорації;
- ефективне використання фінансових ресурсів корпорації;
- гнучкість фінансової системи корпорації;

- практичний досвід роботи у сфері фінансів;
- комунікативні навички;
- аналітичний склад розуму;
- прийняття рішень в умовах невизначеності;
- фінансовий менеджмент є важливим інструментом управління корпорацією в умовах турбулентності.

Фінансова стабільність корпорації. Корпорація повинна мати достатній обсяг фінансових ресурсів для покриття своїх поточних витрат та виконання фінансових зобов'язань.

Ефективне використання фінансових ресурсів корпорації. Корпорація повинна використовувати свої фінансові ресурси для реалізації найбільш перспективних проектів.

Гнучкість фінансової системи корпорації. Корпорація повинна бути готова до різких змін у своїх фінансових потоках. Для досягнення цих результатів фінансовий менеджер повинен володіти наступними компетенціями теоретичні знання в галузі фінансового менеджменту. Фінансовий менеджер повинен знати основи фінансового аналізу, фінансового планування та фінансового управління.

Практичний досвід роботи у сфері фінансів. Фінансовий менеджер повинен мати досвід роботи з фінансовими документами, проведення фінансових розрахунків та прийняття фінансових рішень.

Комунікативні навички. Фінансовий менеджер повинен вміти ефективно спілкуватися з різними категоріями працівників корпорації, а також з зовнішніми контрагентами.

Аналітичний склад розуму. Фінансовий менеджер повинен вміти швидко та точно аналізувати фінансову інформацію.

Прийняття рішень в умовах невизначеності. Фінансовий менеджер повинен вміти приймати рішення в умовах ризику та невизначеності. [5]

Фінансовий менеджмент є важливим інструментом управління корпорацією в умовах турбулентності. Він допомагає корпорації адаптуватися

до змінних умов зовнішнього середовища та забезпечити її фінансову стабільність.

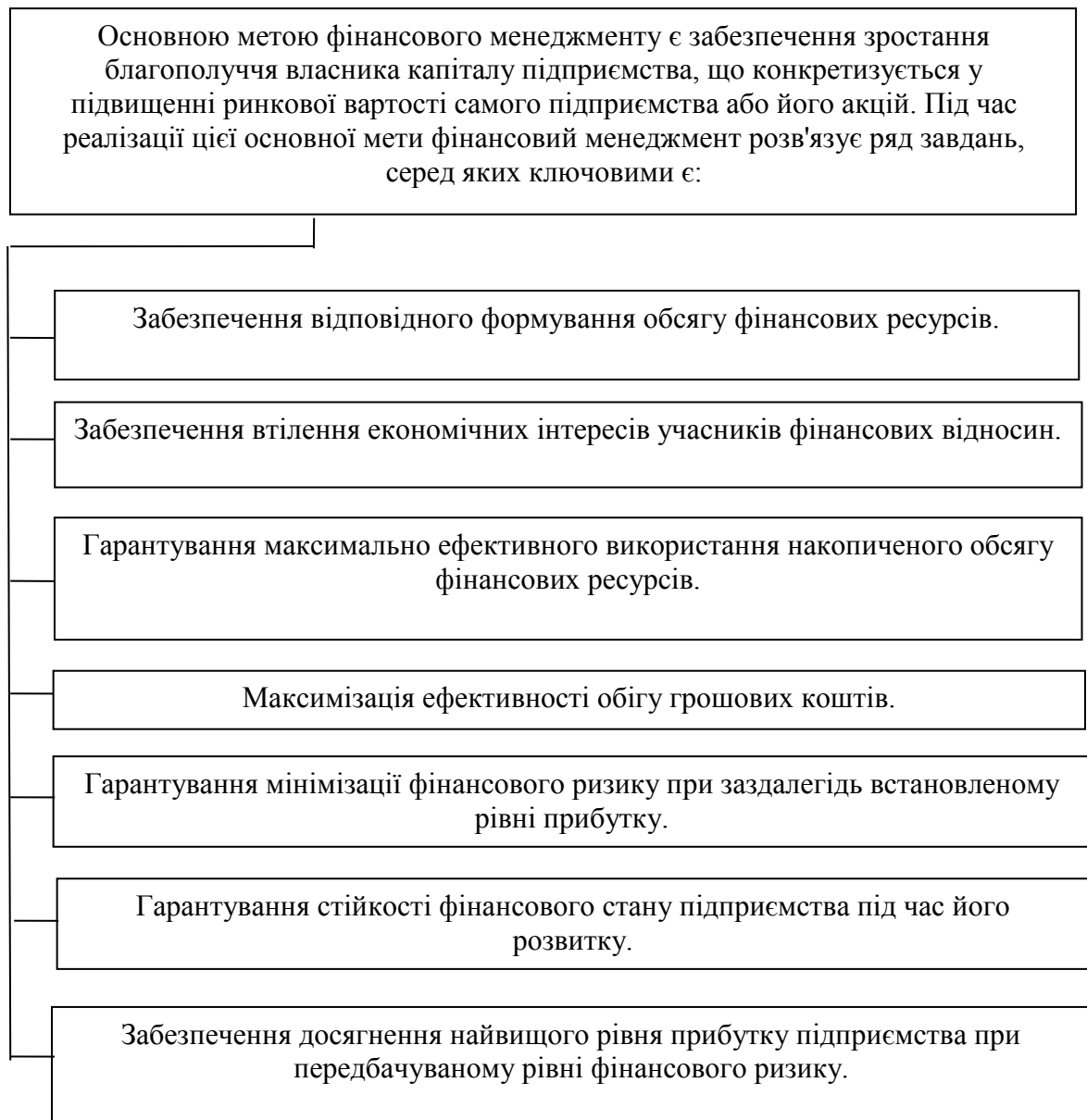


Рис. 1.2 - Мета фінансового менеджменту [4]

Досягнення стійкості фінансів підприємства в процесі його розвитку визначається ефективною стратегією фінансування, управління формуванням фінансових ресурсів та оптимізацією фінансової структури.

Ефективне управління грошовими потоками, збереження ліквідності активів та постійне забезпечення платоспроможності підприємства сприяють оптимізації грошового обороту та забезпеченню його фінансової стійкості.



Рис. 1.3 - Функції фінансового менеджменту [5]

Фінансовий менеджмент — це сфера діяльності, яка займається управлінням фінансовими ресурсами підприємства. Фінансовий менеджер відповідає за формування, розподіл і використання фінансових ресурсів підприємства з метою досягнення його цілей.

Функції фінансового менеджменту можна розділити на три основні групи.

Фінансовий менеджмент виконує функції[6]:

- керування формуванням всіх фінансових ресурсів.
- керування розподілом та використанням всіх видів фінансових ресурсів.
- проведення планування (бюджетування), прогнозування та аналіз управлінської фінансової діяльності підприємства.

Функції фінансового менеджменту взаємопов'язані та взаємообумовлені. Ефективне виконання фінансового менеджменту забезпечує досягнення цілей підприємства.

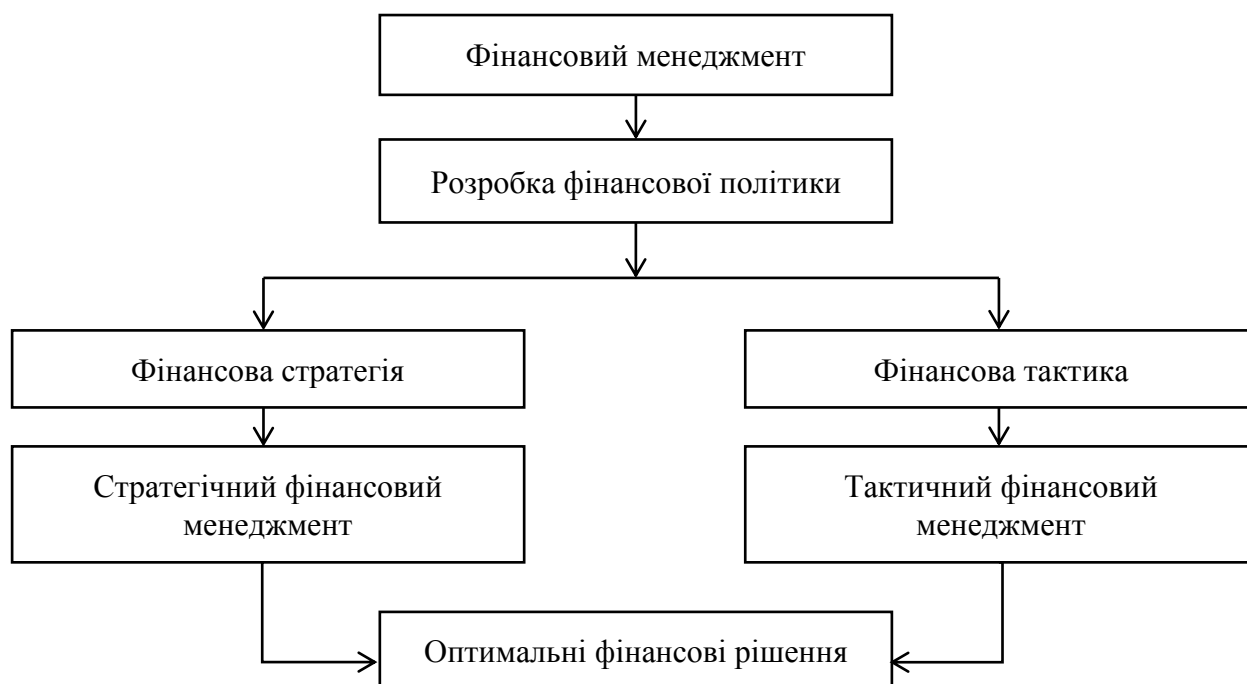


Рис. 1.4 - Стратегія і тактика фінансового забезпечення підприємства

Стратегічний фінансовий менеджмент полягає у передбаченні та моделюванні напрямків фінансової діяльності в майбутньому, враховуючи прогнози зміни факторів зовнішнього середовища для розвитку фінансових процесів.

Фінансову стратегію можна визначити як встановлення системи довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Оскільки фінансова стратегія орієнтована на довгострокову перспективу, стратегічні фінансові рішення характеризуються загальним підходом та відносною відсутністю деталей.

Отже, наведений на рисунку 1.4 розподіл фінансового менеджменту на стратегічний і тактичний є досить умовним. Насправді, ці два рівні тісно взаємопов'язані і взаємообумовлені. Стратегічний фінансовий менеджмент визначає загальні напрями фінансової діяльності підприємства на довгострокову перспективу, а тактичний фінансовий менеджмент забезпечує реалізацію цих напрямів на середньо- і короткострокову перспективу.

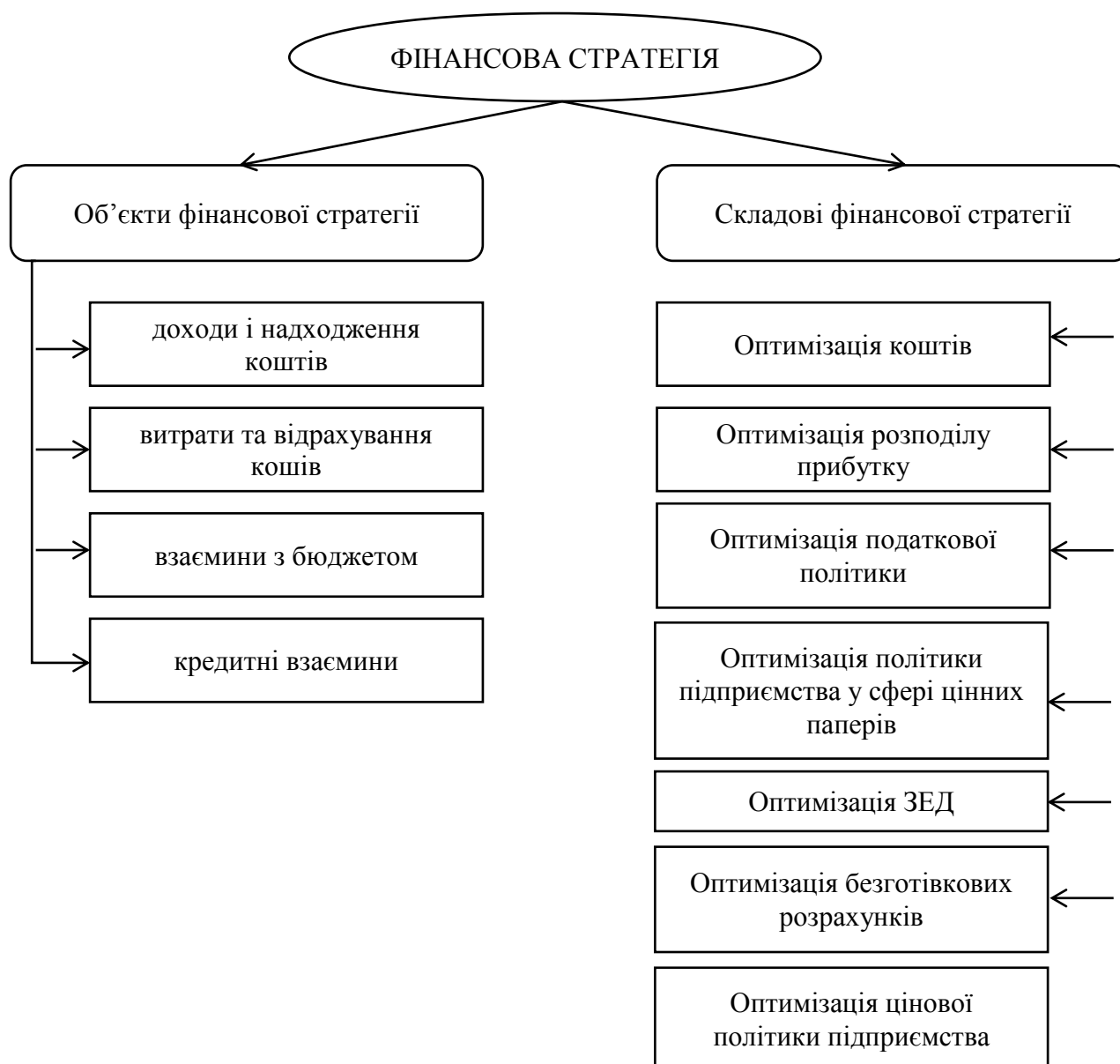


Рис. 1.5 - Об'єкти та складові фінансової стратегії підприємства

Фінансову стратегію можна визначити як формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства і вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації. У зв'язку з орієнтацією фінансової стратегії на довгострокову перспективу стратегічні фінансові рішення мають незначну деталізацію. [7]

На відміну від стратегічного управління фінансами тактика фінансового менеджменту характеризується середнім рівнем деталізації рішень і залежить від поточних можливостей підприємства.

Таблиця 1.1 - Правове забезпечення фінансового менеджменту вітчизняних підприємств[8]

| № п/п | Основні напрямки державного регулювання фінансової діяльності підприємств | Основні законодавчі акти |
|-------|---|---|
| 1 | Керування фінансовими аспектами утворення підприємств різних організаційних структур | Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Закон України «Про господарські товариства» |
| 2 | Установлення правил створення інформаційного фундаменту для управління фінансовою діяльністю підприємств. | Закон України «Про державну статистику», Закон України «Про аудиторську діяльність» |
| 3 | Податкове регулювання | Податковий кодекс України |
| 4 | Регулювання порядку і норм амортизації основних засобів і нематеріальних активів | П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 7 «Основні засоби» |
| 5 | Регулювання кредитних операцій | Закон України «Про банки і банківську діяльність», Положення НБУ «Про кредитування» |
| 6 | Регулювання форм розрахунків | Інструкція Національного банку України «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» та Інструкція Національного банку України «Про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті» |
| 7 | Валютне регулювання | Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» |
| 8 | Регулювання інвестиційних операцій | Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про режим іноземного інвестування» |
| 9 | Регулювання ринку цінних паперів | Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок», Закон України «Про депозитарну систему в Україні», Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» |
| 10 | Регулювання операцій страхування | Закон України «Про страхування» |

Отже, вдосконалення правової бази фінансового менеджменту невіддільно пов'язане з вирішенням проблем у сфері податкової системи. В Україні особливо актуальним є введення нового податкового кодексу, який має на меті виправлення суттєвих недоліків діючого податкового законодавства. Головні завдання включають зменшення податкового тиску на суб'єктів підприємництва, регулювання кількості податків. [9]

Таблиця 1.2 - Вимоги до інформаційного забезпечення фінансового менеджменту

| Вимоги до інформації | Характеристика |
|----------------------|--|
| Ефективність | Оптимізація витрат на збирання, обробку, зберігання та використання інформації |
| Об'єктивність | Інформація має відображати реальний стан речей, тобто бути достовірною |
| Повнота | Необхідно володіти інформацією за всіма об'єктами, показниками |
| Оперативність | Інформація для проведення аналізу в будь-який момент повинна бути готовою для використання |
| Єдність | Інформація може бути отримана з різноманітних джерел, важливо усунути відокремленість та уникнути дублювання джерел інформації |
| Порівнянність | Інформація повинна бути порівнянною щодо показників плану та минулих років |
| Перспективність | Для аналізу потрібна прогнозна інформація з урахуванням можливої перспективи регулювання господарського процесу |

Система інформаційного забезпечення — це сукупність організаційних, технічних і програмних засобів, що забезпечують збір, зберігання, обробку та надання інформації для прийняття управлінських рішень.

Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту представляє собою постійний та цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, необхідних для проведення аналізу, планування та прийняття ефективних управлінських рішень у всіх аспектах фінансової діяльності підприємства.

Система інформаційного забезпечення є одним з найважливіших елементів системи управління підприємством. Вона забезпечує менеджерів інформацією, необхідною для ефективного прийняття рішень.

Система інформаційного забезпечення повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися. Це пов'язано з тим, що змінюється діяльність підприємства, а також змінюються вимоги до інформації, необхідної для прийняття рішень.

Таблиця 1.3-Призначення основних елементів фінансової звітності

| Складові елементи фінансової звітності | Зміст | Використання інформації |
|---|--|--|
| «Баланс» | Економічні ресурси, які контролюються підприємством на дату балансу | Аналіз та оцінка структури ресурсів підприємства, їх рівня ліквідності та платоспроможності, прогнозування майбутніх потреб у залученні позик, а також аналіз та прогнозування змін у економічних ресурсах |
| «Звіт про фінансові результати» | Витрати, доходи та фінансові результати діяльності за звітний період | Аналіз і прогноз: прибутковості діяльності, структури доходів і витрат |
| «Звіт про рух грошових коштів» | Використання і генерування грошових коштів підприємства протягом звітного періоду | Аналіз і прогноз операційної, інвестиційної, фінансової діяльності |
| «Звіт про власний капітал» | Зміни в складі та структурі власного капіталу протягом періоду | Аналіз і прогноз змін у складі власному капіталі |
| «Примітки до річної фінансової звітності» | Політика обліку, додатковий розгляд пунктів фінансової звітності, який необхідний для забезпечення її чіткості та зрозумілості | Вивчення та прогнозування: ризиків або ступеня невизначеності, політики обліку, наявності ресурсів та зобов'язань, діяльності окремих підрозділів підприємства і інші аспекти |

Отже, фінансова звітність виступає важливим джерелом інформації для прийняття управлінських рішень. Ця інформація дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, його рентабельність та ліквідність, а також проводити прогнозування майбутніх результатів діяльності.

1.2 Турбулентність: сутність та зміст

Турбулентність - це стан зовнішнього середовища, який характеризується високою швидкістю та раптовістю змін. У такому середовищі важко передбачити розвиток подій, тому корпорації повинні бути готові до різких змін у своїх ринкових умовах, конкурентному середовищі, технологіях та інших факторах.

Сутність турбулентності полягає в тому, що вона створює для корпорацій ряд проблем, які можуть призвести до їх банкрутства або погіршення фінансового стану. До таких проблем відносяться:

- підвищення невизначеності;
- зміна конкурентного середовища;
- зміна технологій.

Підвищення невизначеності. У турбулентному середовищі важко передбачити розвиток подій, тому корпорації повинні приймати рішення в умовах невизначеності. Це підвищує ризик помилкових рішень, які можуть призвести до фінансових втрат.

Зміна конкурентного середовища. Турбулентність може призвести до зміни конкурентного середовища, наприклад, до появи нових конкурентів або зміни поведінки існуючих конкурентів. Це може поставити корпорацію в нерівні умови з конкурентами та призвести до її втрату частки ринку.

Зміна технологій. Турбулентність може призвести до швидкого розвитку нових технологій, які можуть змінити структуру ринку та вимоги до корпорацій. Це може поставити корпорацію в невигірне становище з точки зору технологій та призвести до її втрати конкурентоспроможності. [10]

Зміст турбулентності можна визначити на основі таких ознак:

- швидкість змін;
- раптовість змін;
- невизначеність змін.

Швидкість змін. Турбулентність характеризується високою швидкістю змін, які можуть відбуватися в протягом короткого періоду часу.

Раптовість змін. Турбулентність характеризується раптовістю змін, які важко передбачити.

Невизначеність змін. Турбулентність характеризується невизначеністю змін, які можуть призвести до непередбачуваних наслідків.

Вплив турбулентності на корпорації може бути як позитивним, так і негативним. Позитивний вплив турбулентності може виражатися в таких факторах[11]:

- створення нових можливостей;
- підвищення інноваційності;
- зміцнення конкурентоспроможності.

Створення нових можливостей. Турбулентність може призвести до створення нових можливостей для корпорацій, наприклад, до появи нових ринків або нових технологій.

Підвищення інноваційності. Турбулентність може призвести до підвищення інноваційності корпорацій, які повинні розробляти нові продукти та послуги, щоб відповідати вимогам змінного середовища.

Зміцнення конкурентоспроможності. Корпорації, які успішно адаптуються до турбулентного середовища, можуть зміцнити свою конкурентоспроможність.

Негативний вплив турбулентності на корпорації може виражатися в таких факторах:

- зниження ефективності;
- збільшення ризиків;
- втрата конкурентоспроможності.

Зниження ефективності. Турбулентність може призвести до зниження ефективності діяльності корпорацій, оскільки вони повинні витратити додаткові ресурси на адаптацію до змінного середовища.

Збільшення ризиків. Турбулентність може призвести до збільшення ризиків для корпорацій, оскільки вони не можуть точно передбачити розвиток подій.

Втрата конкурентоспроможності. Корпорації, які не можуть успішно адаптуватися до турбулентного середовища, можуть втратити конкурентоспроможність і вийти з ринку. [12]

Для того щоб успішно функціонувати в умовах турбулентності, корпорації повинні розробити стратегію адаптації до змінного середовища. Така стратегія повинна включати в себе такі елементи:

- моніторинг зовнішнього середовища;
- аналіз змін;
- розробка адаптивних стратегій.

Моніторинг зовнішнього середовища. Корпорація повинна постійно моніторити зовнішнє середовище, щоб своєчасно виявляти зміни та реагувати на них.

Аналіз змін. Корпорація повинна аналізувати зміни в зовнішньому середовищі, щоб зрозуміти їх вплив на свою діяльність. [13]

Розробка адаптивних стратегій. Корпорація повинна розробити стратегії, які дозволять їй адаптуватися до змінного середовища. Розробка адаптивних стратегій вимагає від корпорацій високої гнучкості та здатності швидко реагувати на зміни. Корпорації повинні бути готові до різких змін у своїх продуктах, послугах, ринках, технологіях та інших аспектах діяльності.

1.3 Реалізація та контроль результатів фінансово-економічних проектів впроцесі розвитку підприємства

Реалізація та контроль результатів є важливим завданням, яке дозволяє забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів підприємства та досягти поставлених цілей.

Реалізація фінансово-економічних проектів передбачає виконання таких етапів:

- підготовка проекту;
- виконання проекту;
- закриття проекту.

Підготовка проекту. На цьому етапі проводиться розробка проекту, включаючи його обґрунтування, планування та підготовку необхідної документації. [14]

Виконання проекту. На цьому етапі здійснюється фактична реалізація проекту відповідно до плану.

Закриття проекту. На цьому етапі проводиться заключний аналіз проекту та підбиття підсумків.

Контроль результатів фінансово-економічних проектів передбачає виконання таких етапів:

- планування контролю;
- проведення контролю;
- аналіз результатів контролю;
- прийняття заходів щодо усунення відхилень.

Планування контролю. На цьому етапі розробляється план контролю, який визначає цілі, методи та періодичність контролю.

Проведення контролю. На цьому етапі здійснюється фактичний контроль результатів проекту.

Аналіз результатів контролю. На цьому етапі аналізуються результати контролю та визначаються відхилення від плану. [15]

Прийняття заходів щодо усунення відхилень. На цьому етапі приймаються заходи щодо усунення відхилень від плану.

Основними завданнями реалізації та контролю результатів фінансово-економічних проектів є забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів підприємства. Досягнення поставлених цілей проекту. Усунення відхилень від плану проекту.

Важливими принципами реалізації та контролю результатів фінансово-економічних проектів є:

- Системність. Контроль повинен здійснюватися на всіх етапах реалізації проекту.
- Об'єктивність. Контроль повинен бути об'єктивним та неупередженим.
- Чіткість. Контроль повинен бути чітко регламентований та зрозумілим для всіх учасників проекту.

Для реалізації та контролю результатів фінансово-економічних проектів підприємства можуть використовувати такі методи[16], аналіз фінансової звітності. Цей метод дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства та його фінансові результати.

Аналіз бюджетів. Цей метод дозволяє оцінити виконання планових показників проекту.

Аналіз фактичних витрат. Цей метод дозволяє оцінити фактичні витрати на реалізацію проекту.

Аналіз ефективності проекту. Цей метод дозволяє оцінити економічну ефективність проекту.

Ефективна реалізація та контроль результатів фінансово-економічних проектів є важливим фактором успішного розвитку підприємства.

Прибуток підприємства є об'єктом подальшого розподілу. По-перше, його розподіляють між державою та самим підприємством, що призводить до двійкового поділу на податок на прибуток і чистий прибуток.

Сума податку на прибуток надходить до доходів державного бюджету. Щодо чистого прибутку, він залишається підприємству для повного використання і може бути витрачений на виплату дивідендів, а також на розширення та оновлення виробництва.

Основні напрями використання чистого прибутку [17]:

Витрати на виплату дивідендів.

- Інвестування в статутний капітал.
- Поповнення резервного капіталу.

- Інші сфери використання прибутку.
- Залишок нерозподіленого прибутку.

Отже, однією з важливих наслідків розподілу прибутку є збільшення власного капіталу підприємства. При прийнятті рішення щодо використання прибутку, власники (менеджери) повинні ретельно розглядати напрями першочергових фінансових вкладень, враховуючи фінансовий стан підприємства, його матеріально-технічну базу та можливості інших прибуткових інвестицій.

Особливо важливою є наявність резервного капіталу та нерозподіленого прибутку, оскільки це призводить до збільшення власного оборотного капіталу і є ключовим фактором фінансової стійкості підприємства. Резервний капітал оптимального розміру є гарантією міцної платоспроможності підприємства.

Для проведення аналізу використання прибутку на основі "Звіту про власний капітал" цілеспрямовано скласти аналітичну таблицю.

Доходність підприємства характеризується не лише абсолютним, а й відносним показниками. Абсолютний показник - це сума прибутку, тоді як відносний показник - це рівень рентабельності. Рівень рентабельності визначає відсоткове відношення прибутку до затрат, що призвели до отримання цього прибутку. Цей рівень є ключовим фактором, від якого залежить сума прибутку підприємства, тому його слід ретельно досліджувати та виявляти резерви для його зростання.[18]

Початковий аналіз починають із визначення загальних показників рівня рентабельності підприємства. Спершу на основі звіту про фінансові результати формують чотири загальні показники рентабельності.

1. Рентабельність реалізації продукції, робіт і послуг визначається як відношення валового прибутку (різниці між чистим доходом або виручкою та собівартістю реалізованої продукції) до собівартості цієї продукції, робіт або послуг.
2. Рентабельність операційної діяльності визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до операційних витрат (собівартість

реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати).

3. Рентабельність звичайної діяльності визначається як відношення прибутку від звичайної діяльності до витрат звичайної діяльності, які включають операційні витрати і фінансові та інвестиційні витрати.
4. Рентабельність витрат діяльності – це загальний показник рівня рентабельності, який визначається як відношення чистого прибутку до суми витрат діяльності, включаючи як звичайні, так і надзвичайні витрати. Рентабельність витрат

Необхідно провести більш деталізований та глибокий аналіз рентабельності кожного виду діяльності, розкривши більше подробиць. [19]

Найсуттєвіший вплив на рентабельність підприємства справляє рентабельність реалізованої продукції, робіт і послуг, яку вивчають докладно, проводячи факторний аналіз кожного виду реалізованої продукції.

Фактори, що впливають на рівень рентабельності кожного виду продукції, включають:

- Прибуток від реалізації продукції.
- Собівартість реалізованої продукції.

Рівень рентабельності визначається відсотковим співвідношенням між прибутком та собівартістю реалізованої продукції. При зростанні прибутку рентабельність збільшується, а при збільшенні собівартості рентабельність зменшується.

Визначення впливу факторів на зміну рівня рентабельності виконується методом ланцюгових підстановок. Під час аналізу важливо розглядати якість та кількість реалізованої продукції, середню реалізаційну ціну та собівартість 1 ц.

Для підвищення рівня рентабельності необхідно, насамперед, збільшувати прибуток, що залежить від обсягу реалізованої продукції, середньої реалізаційної ціни та собівартості 1 ц. Щодо собівартості реалізованої продукції, важливо забезпечити її зниження за рахунок оптимізації процесів.

Аналіз рівня рентабельності окремих видів продукції стає більш простим, коли основними факторами вважають прибуток від реалізації одиниці продукції та собівартість одиниці продукції. Це дозволяє акцентувати увагу на оптимізації цін та собівартості для досягнення підвищення рентабельності.

Для постійного зростання прибутку важливо виявляти невикористані можливості для його збільшення, тобто резерви зростання.

Резерв - це конкретна кількісна величина, яка виявляється на етапах планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації. Визначення резервів для збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів для їх мобілізації. [20]

У процесі визначення резервів виокремлюють три етапи:

- аналітичний етап, на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви.
- організаційний етап, тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, спрямованих на використання виявлених резервів.
- функціональний етап, це момент практичної реалізації заходів та контролю за їхнім виконанням.

Резерви для збільшення прибутку можливі через:

- збільшення обсягу виробництва, розширення випуску продукції (робіт, послуг).
- зниження витрат, оптимізація виробничих і реалізаційних витрат.
- ефективне використання коштів на оплату праці, раціональна організація оплати праці робітників і службовців.
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу, використання новітніх технологій для підвищення продуктивності праці.

Розглянемо кожен з цих напрямків більш детально.

Формула для розрахунку резерву зростання прибутку (РЗо) через збільшення обсягу виробництва може бути визначена як:

$$PZ_0 = \sum_{i=1}^n \Pi_i^n \cdot \Delta P, \quad (1.1)$$

де Π_i^n — планова сума прибутку на одиницю i -ї продукції;

ΔP — додатково реалізована продукція (тис. грн).

Якщо прибуток виражений у вартості 1 грн продукції, то сума резерву його зростання внаслідок збільшення обсягу реалізації може бути обчислена за наступною формулою:

$$PZ_0 = \frac{\Pi_p^\phi}{P^\phi} \Delta P(pz), \quad (1.2)$$

де Π_p^ϕ — фактичний прибуток від реалізації продукції;

P^ϕ — фактичний обсяг реалізації;

$\Delta P(pz)$ — резерв збільшення реалізації продукції.

Визначити резерви зростання прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації (табл.).

Табл. 1.4-Резерви зростання прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції

| Продукція | Резерв збільшення обсягу реалізації, грн | Сума прибутку за планом, грн | Резерв збільшення суми прибутку, тис. грн |
|-----------|--|------------------------------|---|
| А | 150 | 10 | 1,5 |
| Б | 230 | 15 | 3,45 |
| В | 210 | 20 | 4,2 |
| Г | 80 | 30 | 2,4 |
| Д | 120 | 45 | 5,4 |
| Усього | — | — | 2,95 |

Інформація у таблиці вказує, що резерви для збільшення прибутку шляхом розширення обсягу реалізації всіх видів продукції складають 2,95 тис. грн. Ще одним значущим напрямком для пошуку резервів у підвищенні прибутку є зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції. Для аналізу та розрахунку цих резервів використовують звітні дані про витрати на виробництво, порівнюючи фактичні рівні витрат з визначеними науково обґрунтованими нормами та стандартами для різних видів витрат, таких як сировина і матеріали, паливно-енергетичні ресурси, використання виробничих

потужностей, обладнання, непрямі матеріальні витрати, капітальні вкладення та інше.

Розмір резервів визначається шляхом порівняння фактичного рівня з нормативним значенням:

$$\sum C_{(pz)} = C_{l_i} - C_{n_i} \quad (1.3)$$

де $\sum C_{(pz)}$ — резерв зниження собівартості продукції за рахунок і-го виду ресурсів;

C_{l_i} — фактична величина використаного і-го виду ресурсу;

C_{n_i} — загальний обсяг виявлених резервів зниження собівартості продукції визначається як сума різниць між фактичною і нормативною величиною кожного виду використаного ресурсу:

$$\sum C_{(pz)}^{zar} = \sum_{i=1}^n P Z_{c_i} \quad (1.4)$$

Розрахунки резерву зростання прибутку проводяться за формулою, яка враховує одночасно резерви зниження собівартості продукції:

$$\sum PZ_{nc} = C_m (P_l + P_n) \quad (1.5)$$

де $\sum PZ_{nc}$ — резерв зростання прибутку;

C_m — можливе зниження витрат на 1 грн продукції;

P_l — реалізована продукція за звітом;

P_n — можливе зростання обсягу реалізації.

Визначити резерви зростання прибутку за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції. [21]

Табл. 1.5-Резерви зростання прибутку за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції

| Продукція | Резерви зниження собівартості, грн | Можливий обсяг реалізації продукції, грн | Резерв збільшення суми прибутку, тис. грн |
|-----------|------------------------------------|--|---|
| А | 8 | 900 | 7,2 |
| Б | 6 | 860 | 5,2 |
| В | 10 | 300 | 3,0 |
| Г | 11 | 430 | 4,73 |
| Д | 9 | 520 | 4,68 |
| Усього | — | — | 24,77 |

Після обчислення загальної суми резервів, пов'язаних із зниженням собівартості продукції по всіх калькуляційних статтях, необхідно провести деталізацію резервів для збільшення прибутку шляхом зменшення витрат на живу та уречевлену працю за конкретними напрямками. Економія затрат може бути досягнута шляхом реалізації різноманітних заходів, таких як: [22]

Впровадження інноваційних технологій та методів виробництва.

– Поліпшення системи організації виробництва і управління.

– Зменшення обсягів надлишкових запасів.

– Оптимізація логістичних процесів.

– Зниження вартості закупівельних ресурсів.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

1. Впровадження організаційно-технічних заходів, які призведуть до економії протягом 12 місяців після повного впровадження.

$$\Sigma PZ_c = (C_1 - C_2) \cdot \text{ВП}, \quad (1.6)$$

де ΣPZ_c — економія від здійснення організаційно-технічних заходів, грн;

C_1, C_2 — собівартість одиниці продукції відповідно до і після здійснення даного організаційно-технічного заходу, грн;

ВП — річний обсяг випуску продукції після здійснення організаційно-технічного заходу, грн.

2. Зменшення кількості робітників може призвести до економії за різними шляхами, оскільки цей захід передбачає:

– Підвищення продуктивності праці, що в свою чергу може призвести до збільшення обсягу виробництва за участю меншої кількості робітників.

– Зміну трудомісткості продукції.

– Більше повне використання фонду робочого часу.

Для всіх цих напрямків можна користуватися формулою:

$$PZ_{\text{ч}} = (Ч \cdot Z_0) + \Phi_{\text{с}}, \quad (1.7)$$

де $PZ_{\text{ч}}$ — резерв, одержаний за рахунок зменшення чисельності робітників, грн;

Ч — середньорічна чисельність скорочених робітників, осіб;

Z_0 — середня заробітна плата звільненого робітника, грн;

$\Phi_{\text{с}}$ — сума відрахувань у соціальні та інші фонди.

3. Зменшення витрат на оплату праці через впровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості) розраховується за такою формулою прогресу (зниження трудомісткості) розраховується за такою формулою:

$$\sum PZ_{\text{нп}} = \sum_{i=1}^n (P_0 - P_1) ВП_{\text{нат}} \quad (1.8)$$

де $\sum PZ_{\text{нп}}$ — резерв за рахунок запровадження заходів науково-технічного прогресу, грн;

Z_0, Z_1 — витрати на оплату праці стосовно одиниці продукції до і після впровадження науково-технічних досягнень, грн;

$ВП_{\text{нат}}$ — обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень до кінця року в натуральних одиницях виміру.

4. Для розрахунку суми можливого прибутку через зменшення прямих матеріальних витрат користуються формулою:

$$\sum PZ_{\text{пм}} = (H_{\text{м}}^{\text{п}} \cdot Ц_{\text{м}} - H_{\text{м}}^{\text{д}} \cdot Ц_{\text{м}}) ВП \quad (1.9)$$

де $\sum PZ_{\text{пм}}$ — сума прибутку, одержана за рахунок зниження матеріальних витрат, грн;

$H_{\text{м}}^{\text{п}}$, $H_{\text{м}}^{\text{д}}$ — норма витрат прямих матеріальних ресурсів до і після впровадження науково-технічних досягнень у натуральних одиницях виміру;

$Ц_{\text{м}}$ — ціна прямих матеріальних витрат, грн;

$ВП$ — обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень НТП, грн.

5 Збільшення обсягу випуску продукції може призвести до зниження умовно-постійних витрат, що є потенційним резервом для збільшення прибутку. Цю залежність можна виразити такою формулою:

$$\sum PZ_{\text{уп}} = (C_{\text{кc}} \cdot ПВ_{\text{уп}} - A_{\text{б}}) K_{\text{уп}} \quad (1.10)$$

де $\sum PZ_{\text{уп}}$ — сума збільшення прибутку за рахунок зниження умовно-постійних витрат, грн;

$C_{\text{кc}}$ — сума витрат за однією з комплексних статей, грн;

$ПВ_{\text{уп}}$ — питома вага умовно-постійних витрат у статтях витрат;

$A_{\text{б}}$ — сума амортизаційних відрахувань у собівартості базового періоду, грн;

$K_{\text{уп}}$ — темп приросту обсягу випуску продукції, коефіцієнт.

5. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення прибутку.

Табл.1.6-Резерви збільшення прибутку за рахунок підвищення якості продукції виробу

| Сорт | Відпускна ціна за одиницю продукції, тис. грн | Вироблено продукції фактично, тис. грн | Питома вага, % | | Відхилення у питомій вазі, (±) | Зміна середньої ціни реалізації, тис. грн |
|--------|---|--|----------------|------------------------------|--------------------------------|---|
| | | | фак - тична | можлива за підвищення якості | | |
| 1 | 10 | 300 | 49,2 | 60 | + 10,8 | + 108,0 |
| 2 | 9 | 210 | 34,4 | 40 | + 5,6 | + 50,4 |
| 3 | 8 | 100 | 2,4 | — | - 2,4 | - 131,2 |
| Усього | — | 610 | 100 | 100 | — | + 27,2 |

Згідно з даними таблиці, зі зростанням питомої ваги продукції першого сорту до 60% і другого сорту до 40%, при одночасному зменшенні випуску виробів третього сорту, очікується збільшення середньої ціни реалізації виробу на 27,2 тис. грн.

Після завершення аналізу пошуку резервів для збільшення прибутку отримані результати узагальнюються. Протягом звітного року під час пошуку резервів прибутку можуть виявлятися короткострокові можливості.[23]

Отже, фінансовий менеджмент є важливим інструментом управління корпорацією в умовах турбулентності. Він допомагає корпорації адаптуватися до змінних умов зовнішнього середовища та забезпечити її фінансову стабільність.

Правове забезпечення фінансового менеджменту в Україні є досить розвиненим. Однак, існують певні проблеми, які потребують вирішення. Особливо, переформулювання податкової системи вважається однією з нагальних задач удосконалення правової основи фінансового управління. Щодо інформаційного забезпечення фінансового менеджменту, то можна сказати, що воно є досить ефективним. Однак, необхідно вдосконалити систему інформаційного забезпечення з метою підвищення оперативності та порівнянності інформації.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ NSP ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

2.1 Загальна характеристика NSP та його місце на ринку

NSP (Nature's Sunshine Products)) - це американська компанія, яка займається виробництвом та реалізацією натуральних біологічно активних добавок (БАДів). Компанія заснована в 1972 році і має штаб-квартиру в місті Лехі, штат Юта.

NSP пропонує широкий асортимент БАДів, які призначені для підтримки здоров'я та оздоровлення. Продукти NSP виготовляються з натуральних інгредієнтів, таких як трави, вітаміни, мінерали та інші рослинні компоненти.

Компанія NSP продає свої продукти через мережу дистриб'юторів, які працюють в більш ніж 70 країнах світу. NSP є однією з найбільших компаній у сфері виробництва та продажу БАДів.

NSP займає міцні позиції на ринку БАДів. Компанія має широку дистриб'юторську мережу, яка дозволяє їй домовлятися про прямі поставки своїх продуктів до споживачів. Також активно займається маркетингом своїх продуктів, що сприяє їх популярності серед споживачів.

NSP є конкурентоспроможною компанією, яка пропонує широкий асортимент високоякісних БАДів за доступними цінами. Компанія постійно розвиває свій асортимент і впроваджує нові технології, що дозволяє їй залишатися лідером на ринку БАДів. [24]

Компанія Nature Sunshine займає 17 місце у частці компаній на ринку, наведено у таблиці 2.1, її капітал не такий великий як у інших конкурентних компаніях, але у компанії дуже багато конкурентних переваг.

Частка компанії на ринку наведена у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1- Частка компанії на ринку

| № | Компанія | Ніша | Виторг |
|----|-------------------------|---|---------|
| 1 | Amway | декоративна та доглядова косметика, товари для дому, фільтри для води, посуд та техніка для кухні | \$8.9B |
| 2 | Natura &Co | декоративна та доглядова косметика | \$7.2B |
| 3 | Herbalife | БАДи та доглядова косметика | \$5.8B |
| 4 | Vorwerk | кухонна техніка | \$4.6B |
| 5 | eXp Realty | ріелторські послуги | \$3.8B |
| 6 | Scentsy | товари та аромати для дому, доглядова косметика, товари для тварин | \$1.02B |
| 7 | Belcorp | декоративна та доглядова косметика, парфуми | \$1B |
| 8 | Beachbody | фітнес-програми, персональний фітнес-коучинг та харчові добавки | \$873M |
| 9 | POLA | доглядова косметика | \$691M |
| 10 | Prüvit | дієтичні добавки | \$598M |
| 11 | Omnilife | декоративна та доглядова косметика, БАДи | \$563M |
| 12 | RIMAN KOREA CO | доглядова косметика | \$550M |
| 13 | LegalShield | послуги адвокатів та юристів | \$523M |
| 14 | Plexus Worldwide | БАДи та препарати для покращення здоров'я, доглядова косметика | \$505M |
| 15 | MIKI | БАДи та доглядова косметика | \$502M |
| 16 | Farmasi | товари для дому, ароматичні олії, БАДи, чай та кава, вітаміни, декоративна та доглядова косметика | \$459M |
| 17 | Nature's Sunshine | препарати для зміцнення імунітету та покращення здоров'я | \$444M |
| 18 | New Image International | БАДи та препарати для покращення здоров'я, доглядова косметика | \$434M |

До сильних сторін NSP відносяться[25]:

- Широкий асортимент БАДів, які призначені для підтримки здоров'я та оздоровлення.
- Виробництво БАДів з натуральних інгредієнтів.
- Широка дистриб'юторська мережа, яка дозволяє їй домовлятися про прямі поставки своїх продуктів до споживачів.
- Активна маркетингова діяльність, яка сприяє популярності продуктів NSP серед споживачів.
- До слабких сторін NSP відносяться:
 - Деякі продукти NSP можуть мати високу ціну.
 - Компанія іноді стикається з критикою з боку споживачів і експертів.

NSP має хороші перспективи розвитку. Компанія продовжує розвивати свій асортимент і впроваджувати нові технології, що дозволяє їй залишатися лідером на ринку БАДів. Також планує розширювати свою дистриб'юторську мережу, що дозволить їй охопити більшу кількість споживачів.

У компанії лінійка з понад 800 продуктів включає кілька різних класифікацій продуктів, таких як імунні, серцево-судинні, травні, засоби особистої гігієни, контролю ваги та інші загальні засоби для здоров'я.

NSP закуповуємо трави та іншу сировину оптом, і після суворого контролю якості формує, капсулює, таблетує або концентрує їх, маркує та пакує для відправлення. Більшість продукції виробляється на підприємстві в Спеніш-Форк, штат Юта.

Контрактні виробники виробляють деякі з продуктів відповідно до специфікацій і стандартів. Компанія запровадили суворі процедури контролю якості, щоб переконатися, що контрактні виробники дотримуються специфікацій і стандартів.

У наведеній нижче таблиці 2.2 підсумовано лінійки продуктів компанії за категоріями.

Табл. 2.2- Лінійки продуктів компанії за категоріями

| Категорія | Опис |
|-------------------------|---|
| Загальний стан здоров'я | Компанія розповсюджує широкий вибір товарів загального здоров'я. Лінія загального здоров'я – це комбінація різноманітних продуктів для здоров'я, пов'язаних із підтримкою цукру в крові, здоров'ям кісток, здоров'ям клітин, когнітивними функціями, здоров'ям суглобів, настроєм, сексуальним здоров'ям, сном, спортом та енергією, а також зором. |
| Імунна | Компанія розповсюджує імунні продукти. Лінія Immune була розроблена, щоб запропонувати продукти, які підтримують і зміцнюють імунну систему людини. |
| Серцево-судинні | NSP розповсюджує серцево-судинні продукти. Лінійку продуктів для серцево-судинної системи було розроблено, щоб запропонувати продукти, які поєднують у собі різноманітні інгредієнти для здоров'я серця, які забезпечують оптимальну підтримку серцево-судинної системи. |
| Травна | Розповсюджує продукти травлення. Лінія Digestive була розроблена, щоб запропонувати продукти, які регулюють функції кишечника та травлення для підтримки травної системи людини. |
| Особиста гігієна | Розповсюджує різноманітні засоби особистої гігієни для зовнішнього використання, включаючи олії та лосьйони, гель алое вера, трав'яні шампуні, трав'яні засоби для догляду за шкірою, зубні пастки та засоби для очищення шкіри. |
| Контроль ваги | Розповсюджує різні продукти для контролю ваги. Лінія контролю ваги була розроблена, щоб спростити процес контролю ваги, забезпечуючи здорові замітники їжі та продукти, які підвищують швидкість спалювання калорій. |

Nature Sunshine продає продукти в основному через мережу незалежних консультантів, які продають продукти клієнтам за допомогою методів прямого продажу та спонсорують інших незалежних консультантів, які також продають продукти клієнтам. Компанія прагне мотивувати та заохочувати незалежних консультантів, пропонуючи високоякісні продукти та надаючи незалежним консультантам підтримку продуктів, навчальні семінари, конференції з продажу, туристичні програми та фінансові стимули. [26]

Також використовує прямі канали для споживачів, продаючи продукти через власний веб-сайт, а також на інших платформах електронної комерції. Це відносно невелика частина загального бізнесу.

Продукція, що продається в Сполучених Штатах, доставляється безпосередньо з виробничих і складських приміщень, розташованих у Спеніш-Форк, штат Юта, а також з регіональних складів, розташованих у Джорджії, Огайо та Техасі. Багато міжнародних операцій мають складські приміщення та інвентар для забезпечення незалежних консультантів. Однак на іноземних ринках, де не має складських приміщень, компанія уклала контракти з третіми сторонами на розповсюдження продукції та надання послуг підтримки силам незалежних консультантів.

У Сполучених Штатах зазвичай компанія продає продукцію готівкою або кредитною картою. Час від часу підрозділи в США надають короткострокові кредити, пов'язані з просуванням продуктів. Для деяких міжнародних операцій компанія використовує незалежні дистриб'юторські центри та пропонуємо умови кредитування, які загалом відповідають галузевим стандартам у кожній відповідній країні.

NSP сплачуємо комісійні з продажів або «заохочення за обсяги» незалежним консультантам на основі їх власних продажів продукції та продажів продукції їхньою торговою організацією. Як виняток, у Китаї компанія не виплачує заохочення за обсяг; скоріше сплачуємо комісію за незалежне обслуговування, яка входить до складу продажів, загальних та адміністративних витрат. Ці матеріальні стимули реєструються як витрати за рік. Суми матеріальних заохочень, які віднесли на витрати протягом років, що закінчилися 31 грудня 2022 та 2021 років, наведені в консолідованій фінансовій звітності. На додаток до можливості отримати заохочення за обсяги, незалежні консультанти, які досягають певних рівнів місячних продажів продукції, мають право на додаткові програми заохочення, включаючи надбавки на автомобіль, привілеї конвенції з продажу та премії на подорожі.

Сировина, яка використовується у виробництві продукції, зазвичай

доступна від багатьох постачальників. Протягом років, що закінчилися 31 грудня 2022 та 2021 років, компанія зіткнулася з ускладненнями в отриманні та підтримці належних джерел постачання сировини.

Станом на 31 грудня 2022 року доступність сировини покращилася майже до рівня до пандемії COVID-19 проте деякі все ще важко знайти. NSP намагається забезпечити доступність багатьох сировинних матеріалів, заздалегідь укладаючи контракти на річні потреби. У минулому компанія могла знайти альтернативні джерела сировини, коли це було необхідно. Незважаючи на те, що не може бути впевнена, що вдасться знайти такі джерела постачання в майбутньому.

Компанія отримала реєстрацію торгових марок для Nature's Sunshine® і відповідних логотипів для всіх продуктових ліній Nature's Sunshine Products. Також отримала реєстрацію торгових марок Synergy Worldwide® для всіх продуктових ліній Synergy WorldWide.

NSP має реєстрацію торгових марок у Сполучених Штатах та багатьох інших країнах. Визнання клієнтів і асоціація брендів і торгових марок з якістю є важливим елементом операційної стратегії.

Тривалість реєстрації торгових марок зазвичай становить від 10 до 20 років, залежно від країни, у якій зареєстровані знаки, і може бути продовжена. Обсяг і тривалість захисту інтелектуальної власності різняться в усьому світі залежно від юрисдикції та окремого продукту.

2.2 Організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP

Організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP включає в себе такі елементи:

- структура фінансового управління;
- фінансові інструменти та методи.

Структура фінансового управління. У NSP фінансовий менеджмент здійснюється відділом фінансового планування та контролю. Цей відділ відповідає за розробку фінансової стратегії компанії, планування фінансової діяльності, контроль за фінансовим станом компанії та аналіз фінансових результатів.

Графік продуктивності. На графіку нижче зображено звичайні акції як індекс, припускаючи, що 31 грудня 2017 року було інвестовано 100,00 доларів США, разом із сукупними цінами компаній, які котируються на фондовому ринку NASDAQ, і вибором групи аналогів. Таку інформацію надала Standard & Poor's Investment Services.

Порівняння на графіку не призначені для прогнозування чи вказівки на можливі майбутні показники звичайних акцій. Публічні компанії, що входять до цієї аналогічної групи, включають Herbalife International, Ltd., LifeVantage Corporation, NuSkin Enterprises, Inc. і USANA Health Sciences, Inc.

Компанія вважає ці компанії репрезентативними для своєї аналогічної групи, оскільки вони мають подібні лінії продуктів і методи розподілу.

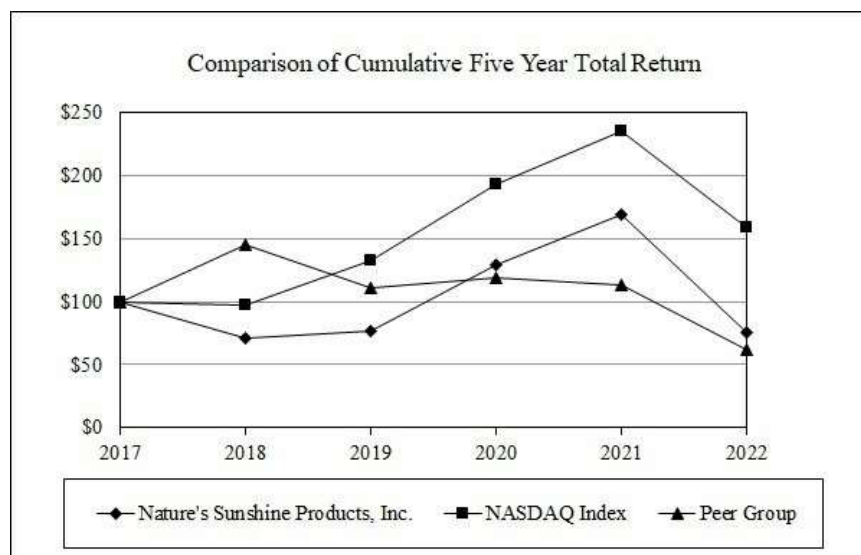


Рис. 2.1- Графік продуктивності[27]

Фінансові інструменти та методи. NSP використовує широкий спектр фінансових інструментів та методів для управління своїми фінансовими ресурсами. До цих інструментів та методів відносяться:

– Фінансове планування. NSP розробляє фінансові плани на коротку, середню та довгострокову перспективу. Ці плани дозволяють компанії ефективно використовувати свої фінансові ресурси та досягти поставлених цілей.

– Фінансовий контроль. NSP здійснює фінансовий контроль за всіма аспектами своєї фінансової діяльності. Цей контроль дозволяє компанії своєчасно виявляти відхилення від плану та приймати необхідні заходи для їх усунення.

– Фінансовий аналіз. NSP проводить фінансовий аналіз для оцінки фінансового стану компанії та її фінансових результатів. Цей аналіз дозволяє компанії приймати ефективні фінансові рішення.

Фінансовий аналіз - це процес збирання, оцінки та інтерпретації фінансової інформації для прийняття рішень. Він використовується компаніями, інвесторами, кредиторами та іншими зацікавленими сторонами для оцінки фінансового стану та результатів діяльності компанії.

Фінансовий аналіз є важливим інструментом для прийняття рішень. Він може допомогти компаніям оцінити свій фінансовий стан, розробити стратегії для покращення свого фінансового стану та прийняти рішення про те, як використовувати свої фінансові ресурси.

Фінансовий аналіз може бути складним процесом, але він є цінним інструментом для тих, хто хоче зрозуміти фінансовий стан компанії.

У наведеній нижче таблиці наведено зведений аналіз чутливості наших фінансових активів і зобов'язань за тими статтями балансу, які піддаються валютному ризику, а також загальний прибуток або збиток від зміцнення долара США по відношенню до наших різноманітних функціональних коливань валюти. Чутливість наших фінансових активів і зобов'язань за статтями балансу дещо менша, ніж чутливість нашого операційного доходу до підвищення сили долара США по відношенню до інших коливань валют, у яких ми ведемо бізнес.

Табл.2.3 - Чутливість фінансових активів і зобов'язань до валютного курсу станом на 31 грудня 2022 року (суми в доларах США в тисячах) [28]

| | 10% | | 15% | | 25% | |
|--|---------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| | Витрати \$ | Витрати % | Витрати \$ | Витрати % | Витрати \$ | Витрати % |
| Фінансові активи включені до поточних активів | | | | | | |
| Готівка і грошові еквіваленти | 60032 \$ (4 287) | 7.1% | (6151) | 10.2% | (9431) | 15.7% |
| Облікові записи, дебіторська заборгованість, нетто | 14106 (989) | 7% | (1419) | 10.1% | (2175) | 15.4% |
| Фінансові зобов'язання включені до поточних зобов'язань, що підлягають ризику | | | | | | |
| Облікові записи підлягає оплаті | 6349 (138) | 2.2% | (197) | 3.1% | (303) | 4,8% |
| Чисті фінансові активи залежать від обмінного курсу | (5138) | 7.6% | (7373) | 10.9% | (11303) | 16.7% |
| Ризик | 67,789 \$ | | | | | |

Фінансові ресурси. NSP має значні фінансові ресурси, які дозволяють їй успішно розвиватися. До цих ресурсів відносяться власний капітал. NSP має значний власний капітал, який дозволяє їй фінансувати свою діяльність без необхідності залучати зовнішні джерела фінансування. У Додатку А [29] наведено інформацію щодо структури та динаміки власного капіталу компанії.

Зобов'язання. NSP має невеликі зобов'язання, що дозволяє їй зберігати фінансову стійкість. У Додатку Б наведено аналіз звіту про рух грошових коштів NSP за 2022 рік

За 2022 рік NSP отримала чистий прибуток у розмірі \$5500000. Однак, після врахування коригувальних статей, чисті грошові кошти, отримані від операційної діяльності, склали \$7100000. Це на \$3395800 більше, ніж у 2021 році. Збільшення чистих грошових коштів від операційної діяльності було зумовлено такими факторами:

- Зростанням чистого прибутку на \$2965700;
- Зменшенням витрат на амортизацію на \$460000;
- Зменшенням витрат на оренду на \$700000;
- Зростанням компенсаційних витрат на основі акцій на \$117000;
- Збитком від вибуття або продажу майна та обладнання на \$104100.

Основним фактором, який спричинив зменшення чистих грошових коштів від операційної діяльності, було збільшення витрат на запаси на \$561500.

У 2022 році NSP використала \$762800 грошових коштів на придбання основних засобів. Це на \$962000 більше, ніж у 2021 році. Збільшення витрат на придбання основних засобів було зумовлено такими факторами:

- Зростанням цін на основні засоби;
- Розширенням виробничих потужностей компанії.

У 2022 році NSP використала \$1624600 грошових коштів на викуп простих акцій. Це на \$614600 більше, ніж у 2021 році. Збільшення витрат на викуп простих акцій було зумовлено такими факторами:

- Задоволенням вимог акціонерів щодо викупу акцій;
- Забезпеченням ліквідності акцій компанії.

Вплив валютних курсів на грошові кошти та їх еквіваленти у 2022 році був негативним і склав \$298800. Це було зумовлено девальвацією гривні.

У результаті всіх операцій, здійснених у 2022 році, NSP зменшила свої грошові кошти та їх еквіваленти на \$2615200. Це на \$588500 більше, ніж у 2021 році. Зменшення грошових коштів та їх еквівалентів було зумовлено такими факторами:

- Збільшенням витрат на придбання основних засобів;
- Збільшенням витрат на викуп простих акцій;
- Негативним впливом валютних курсів.

Висновок

У 2022 році NSP отримала позитивний фінансовий результат. Компанія збільшила свої чисті грошові кошти від операційної діяльності на \$3395800.

Однак, збільшення витрат на придбання основних засобів та викуп простих акцій призвело до зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на \$2615200.

Загалом, фінансовий стан NSP є стійким. Компанія має невеликі зобов'язання та значні грошові кошти та їх еквіваленти.

NSP має високий прибуток, який дозволяє їй інвестувати в свій розвиток.

У наведеній нижче таблиці підсумовано консолідований чистий прибуток (збиток) від результатів безперервної діяльності у відсотках від чистих продажів за вказані періоди:

Табл. 2.4- Консолідований чистий прибуток

| | 2022 рік | 2021 рік |
|-------------------------------------|----------|----------|
| Чистий обсяг продажів | 100,0 | 100,0 |
| Собівартість реалізованої продукції | (29,0) | (26,0) |
| Загальний прибуток | 71,0 | 74,0 |
| Операційні витрати: | | |
| Об'ємні стимули | 30,9 | 31,5 |
| Продаж, загальні та адміністративні | 36,3 | 34,7 |
| Операційний дохід | | |
| | 3,8 | 7,8 |
| Інші доходи (витрати): | | |
| Процентні та інші доходи, нетто | — | 0,1 |
| Витрати на сплату відсотків | (0,1) | (0,1) |
| Курсові збитки, нетто | (0,2) | (0,7) |
| | (0,3) | (0,7) |
| Дохід до сплати податку на прибуток | 3,5 | 7,1 |
| Забезпечення податку на прибуток | 3,5 | 0,4 |
| Чистий прибуток (збиток) | — | 6,7 |

Організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP відповідає сучасним вимогам і дозволяє компанії ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами.

Конкретні заходи з організаційно-економічного забезпечення фінансового менеджменту NSP:

- розробка ефективної системи фінансового планування та контролю;
- запровадження сучасних фінансових інструментів та методів;

- посилення фінансової стійкості компанії.

Розробка ефективної системи фінансового планування та контролю. Це дозволить компанії своєчасно виявляти відхилення від плану та приймати необхідні заходи для їх усунення.

Запровадження сучасних фінансових інструментів та методів. Це дозволить компанії ефективно використовувати свої фінансові ресурси та досягти поставлених цілей.

Посилення фінансової стійкості компанії. Це дозволить компанії успішно розвиватися в умовах турбулентного середовища.

Реалізація цих заходів дозволить NSP підвищити ефективність фінансового менеджменту та забезпечити її подальший розвиток.

Nature Sunshine працює в кількох регіонах по всьому світу і, як наслідок, на компанію впливають сезонні фактори та тенденції, такі як зміни погоди, свята та культурні традиції та моделі відпусток у всьому світі. Наприклад, у Північній Америці та Європі може відчувати зниження активності протягом третього кварталу через сезон літніх відпусток, тоді як компанія спостерігає зниження активності на багатьох наших ринках Азіатсько-Тихоокеанського регіону протягом першого кварталу через культурні події, такі як Новий рік за місячним календарем. Як наслідок, є певна сезонність доходів і витрат, відображених у звітах за квартал. Як правило, скорочення в одному регіоні світу через сезонність компенсується збільшенням в іншому, мінімізуючи вплив на консолідовані доходи.

Щоб забезпечити високий рівень доступності продукції для незалежних консультантів, компанія підтримує значні запаси сировини в Сполучених Штатах і готової продукції в більшості країн, у яких продає продукцію. Через різні нормативні вимоги в країнах, у яких NSP продає продукцію, запаси готової продукції мають етикетки продуктів, а іноді й рецептури продуктів, специфічні для кожної країни. Серед інших міркувань запаси можуть застаріти через обмежений термін зберігання.

Значна частина доходу на деяких ринках залежить лише від кількох

незалежних консультантів та їхніх розгалужених торгових мереж. Втрата одного або кількох із цих незалежних консультантів, які разом із своєю розгалуженою мережею продажів генерують значну суму нашого доходу, може мати суттєвий негативний вплив на результати діяльності та фінансовий стан одного чи кількох бізнес-сегментів. [30]

Зазвичай компанія відправляє замовлення на продукти протягом 24 годин після отримання платежу. Як наслідок, історично не стикалися із значними відставаннями через високий рівень доступності продуктів. Однак через збої в ланцюжку постачання компанія відчула помірне збільшення відставання, яке різниться від ринку до ринку.

Продукція продається в конкуренції з іншими компаніями, деякі з яких мають більші обсяги продажів і фінансові ресурси, ніж у Nature Sunshine, і продають бренди, які за допомогою реклами та рекламних акцій є більш відомими споживачам. У галузі харчування та засобів особистої гігієни компанія конкурує з компаніями, які продають через роздрібні магазини, а також з іншими компаніями прямого продажу. Наприклад, компанія конкурує з виробниками та роздрібними продавцями продуктів харчування та засобів особистої гігієни, які розповсюджуються через супермаркети, аптеки, магазини здорової їжі, вітамінні магазини, дисконтні магазини та роздрібні торговці, серед іншого. NSP конкурує за продаж продуктів і незалежних консультантів з багатьма іншими компаніями прямого продажу, зокрема Herbalife, LifeVantage, Nu Skin і USANA, серед інших. Nature Sunshine вважає, що основними компонентами конкуренції в прямих продажах продуктів харчування та засобів особистої гігієни є досвід і послуги консультантів, якість і диференціація продукції, ціна та впізнаваність бренду. Крім того, компанія покладається на незалежних консультантів, щоб ефективно конкурувати на ринках прямих продажів, і здатність залучати й утримувати незалежних консультантів залежить від різних факторів, включаючи навчання, пропозицію якісних продуктів і фінансові стимули для незалежних консультантів. [31]

NSP проводить дослідження в дослідницькому центрі, відомому як Центр

досліджень та інновацій Хьюза, сучасному науково-дослідному центрі, розташованому в офісах компанії в Лехі, штат Юта. Основний акцент у науково-дослідній діяльності - це клінічні дослідження для підтримки розробки нових продуктів і вдосконалення існуючих продуктів.

Природа діяльності компанії не вимагає будь-яких значних капітальних витрат для дотримання федеральних, державних або місцевих положень, прийнятих або прийнятих, що регулюють скидання матеріалів у навколишнє середовище. Жодних суттєвих капітальних витрат для виконання таких положень не передбачається. Такі нормативні положення не мали суттєвого впливу на результати діяльності або конкурентну позицію протягом року, що закінчився 31 грудня 2022 року.

2.3 Ефективність фінансового менеджменту NSP

Ефективність фінансового менеджменту NSP можна оцінити за трьома показниками.

Фінансовий стан компанії. NSP має міцний фінансовий стан, що підтверджується такими показниками, як:

- Високий рівень власного капіталу (близько 80%).
- Високий рівень прибутковості (близько 20%).

Фінансові результати компанії. NSP має високі фінансові результати, що підтверджується такими показниками, як:

- Високий обсяг продажів (близько 1 мільярда доларів США).
- Високий прибуток (близько 200 мільйонів доларів США).

Фінансові ризики компанії. NSP має низькі фінансові ризики, що підтверджується такими показниками, як:

- Низький рівень заборгованості.
- Високий рівень прибутку.

Виходячи з цих показників, можна зробити висновок, що фінансовий менеджмент NSP є ефективним. Компанія має міцний фінансовий стан, високі фінансові результати та низькі фінансові ризики. [32]

Однак, для подальшого підвищення ефективності фінансового менеджменту, NSP може вжити таких заходів:

- Розробити більш детальну систему фінансового планування та контролю. Це дозволить компанії більш ефективно використовувати свої фінансові ресурси та досягти поставлених цілей.

- Запровадити сучасні фінансові інструменти та методи. Це дозволить компанії підвищити свою конкурентоспроможність.

- Посилення фінансової стійкості компанії. Це дозволить компанії успішно розвиватися в умовах турбулентного середовища.

Реалізація цих заходів дозволить NSP підвищити ефективність фінансового менеджменту та забезпечити її подальший розвиток.

Обсяг ринкового капіталу корпорації NSP наведено на рис 2.2.

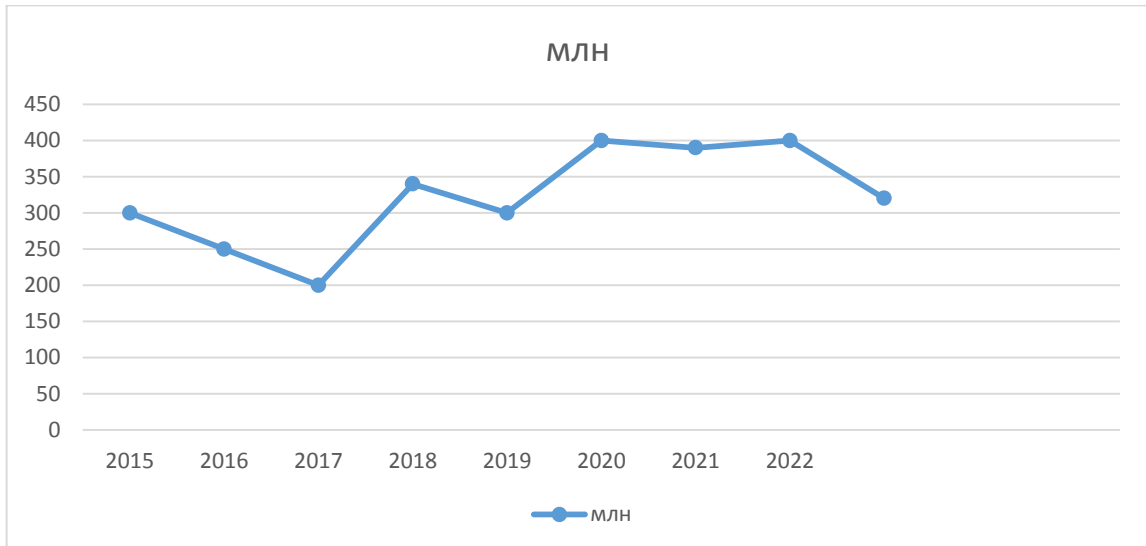


Рис. 2.2 - Обсяг ринкового капіталу NSP 2014 – 2022 , млн дол.

На підставі даних графіка можна зробити такі висновки найуспішнішими для корпорації NSP роками були 2021 та 2022 роки, коли обсяг ринкового капіталу зріс на 112% та 10% відповідно.

Суттєве зниження досліджуваного показника спостерігалось у 2020 році, коли обсяг ринкового капіталу NSP скоротився на 45%. Це було пов'язано з початком пандемії COVID-19, яка негативно вплинула на економіку в цілому та на діяльність багатьох компаній, зокрема NSP.

У 2021 році обсяг ринкового капіталу NSP зріс до \$222,64 млн, що на 112% більше, ніж у 2020 році. Це було пов'язано з такими факторами як покращенням фінансових результатів компанії, зокрема зростанням чистого прибутку на 100%.

Покращенням макроекономічної ситуації в Україні, що сприяло зростанню попиту на продукцію та послуги NSP.

Отже, оцінка ефективності фінансового менеджменту компанії NSP на основі трьох ключових показників - фінансового стану, фінансових результатів та фінансових ризиків - свідчить про його високий рівень. Фінансовий стан компанії є міцним, з високим рівнем власного капіталу та прибутковості. Фінансові результати, визначені обсягом продажів та прибутком, також вказують на успішність компанії. Низькі фінансові ризики, визначені низькою заборгованістю та високим рівнем прибутку, ще більше підкреслюють стійкість фінансового положення.

Незважаючи на досягнуті успіхи, компанія може вдосконалити свій фінансовий менеджмент. Рекомендації включають розробку більш детальної системи фінансового планування і контролю, впровадження сучасних фінансових інструментів та методів, а також посилення фінансової стійкості компанії. Реалізація цих заходів допоможе підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стале зростання компанії в умовах турбулентного бізнес-середовища.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ NSP В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

Умови турбулентності вимагають гнучкості та оперативності в управлінні фінансами. План, який може допомогти підвищити ефективність фінансового менеджменту в таких умовах:

1. Стратегічне планування та адаптація:

- Переглянути стратегії компанії та адаптувати їх до змін у зовнішньому середовищі.
- Розробити альтернативні сценарії для швидкого реагування на непередбачувані події.

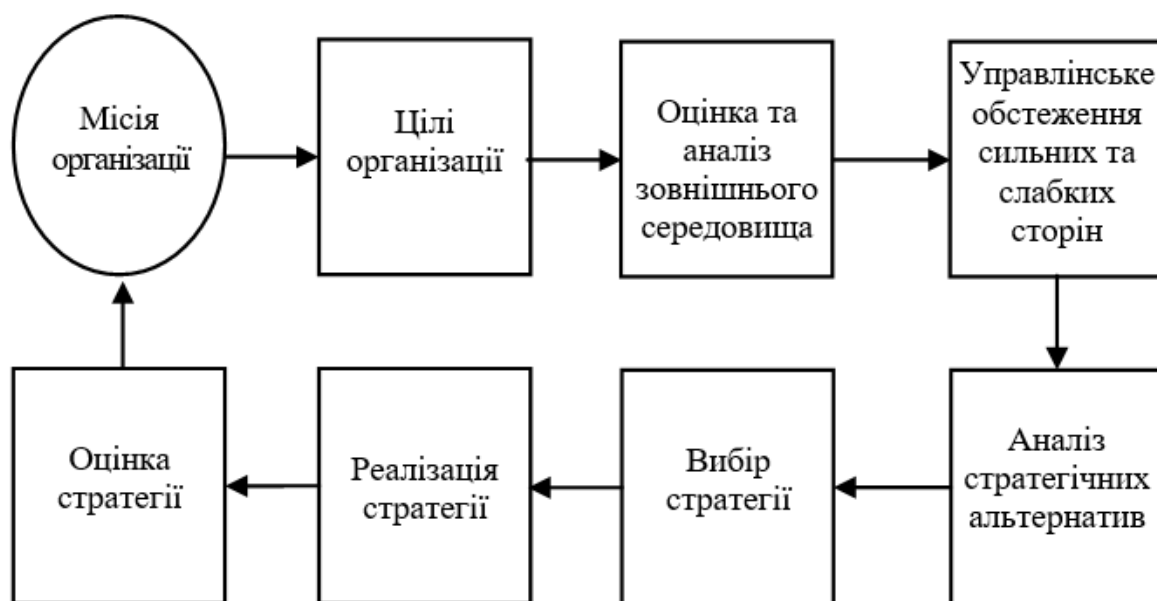


Рис. 3.1 - Модель процесу стратегічного планування

Стратегічне планування має вирішальне значення для успіху будь-якого бізнесу. На відміну від класичного підприємницького планування, стратегічне різноманіття включає бачення, місію та нестандартне мислення. Цей процес дозволяє визначити поточне становище організації, її успішність, сильні та слабкі

сторони, а також оптимальні шляхи розвитку. При цьому основою управління бізнесом є не тільки розробка тактичного курсу, але й його адаптація до специфіки діяльності компанії.

Стратегія спрямована на зміцнення ринкових позицій організації та забезпечення узгодженості діяльності зі здатністю успішно конкурувати на ринку, залучати клієнтів і досягати поставлених цілей. Для моєї компанії, яка займається будівельним бізнесом, стратегічне планування є важливою концепцією, яка впливає не лише на прибуток, але й на позицію на ринку, оскільки здатність відповідати очікуванням цільової аудиторії та створювати попит є цінними факторами в нашому сегменті. Таким чином, стратегічне планування стосується як того, що потрібно змінити для успішної роботи, так і того, як організація може функціонувати в конкретному контексті з відповідною базою ресурсів, щоб продемонструвати стійке зростання та досягти визнання споживачів.

Створення "дерева цілей" представляє собою графічну діаграму, яка відображає взаємозв'язок та ієрархію цілей, розкриваючи розподіл місії і мети на основні цілі, підцілі, завдання та конкретні дії.

Схема побудови "дерева цілей" підприємства представлена на рис. 3.2. Вимоги до створення "дерева цілей" включають:

- На кожному рівні повинна існувати згуртованість цілей, підцілей та завдань, яка відповідає обсягам та уміщується в установлені терміни для виконання вищерозташованих цілей.
- Відсутність конфліктів між цілями, розташованими на різних рівнях "дерева цілей".
- Декомпозиція місії та мети на всіх рівнях повинна виконуватися з використанням однієї і тієї ж методологічної концепції.
- Цілі на всіх рівнях мають бути конкретизовані з урахуванням обсягів та термінів, із зазначенням конкретних виконавців (відповідальних).

Однією з ключових вимог до структури "дерева цілей", яка забезпечує найвищу ефективність у досягненні цілей, є необхідність забезпечення узгодженості та взаємозв'язку між цілями різних рівнів. При цьому слід

враховувати два типи зв'язків між цілями - горизонтальні та вертикальні. Схему взаємозв'язків і узгодженості цілей можна побачити на рис. 3.2.

Метод побудови "дерева цілей" може використовуватися із застосуванням методу забезпечення необхідних умов для досягнення основної мети. Починаючи з головної мети, наступні рівні включають цілі або умови першого рівня, які охоплюють економічні, матеріально-технічні, організаційні, соціальні аспекти і т. д.

На рівні нижче подаються цілі другого рівня, які представляють заходи або роботи для забезпечення умов, визначених на першому рівні. Продовжуючи вниз, представляють заходи третього рівня, які створюють умови для виконання цілей другого рівня, і так далі.

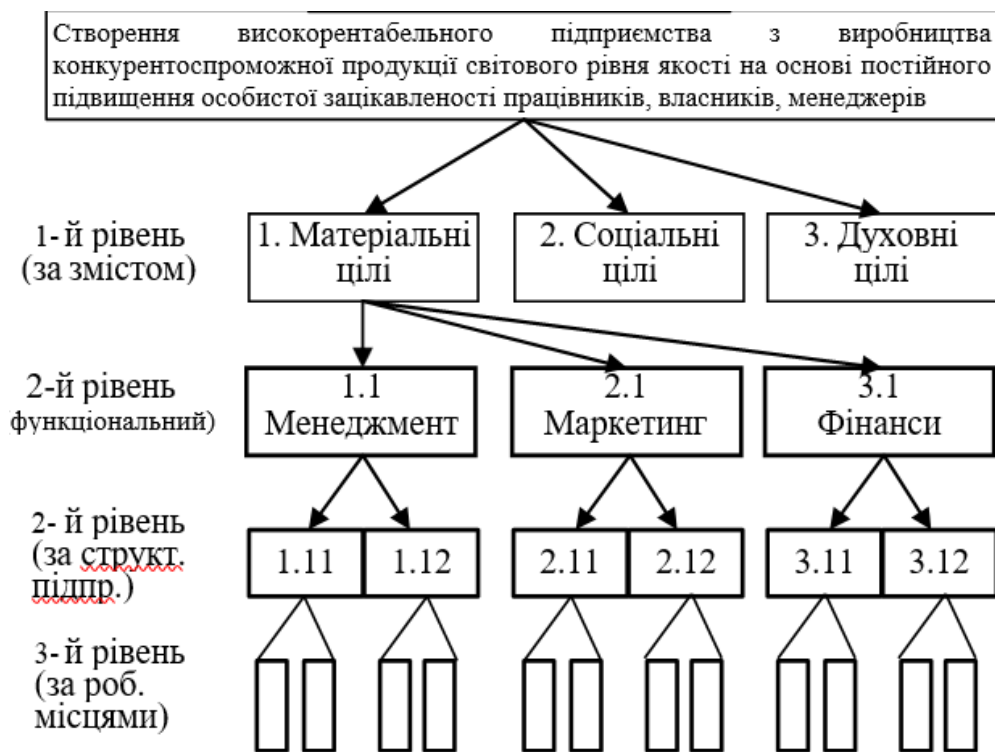


Рис. 3.2 – Дерево цілей підприємства

Мети підприємства не є сталими. Зміни в навколишньому середовищі, неточна оцінка під час формування метей, порушення вимог при їх формуванні, неправильна постановка окремих цілей, конфлікт цілей, викликаний практикою або зміною середовища - усе це вимагає постійного перегляду цілей та

вирішення їхніх конфліктів. Важливо зауважити, що перегляд та уточнення не стосуються всіх цілей одночасно. Частковий перегляд і уточнення цілей називається корекцією цілей.

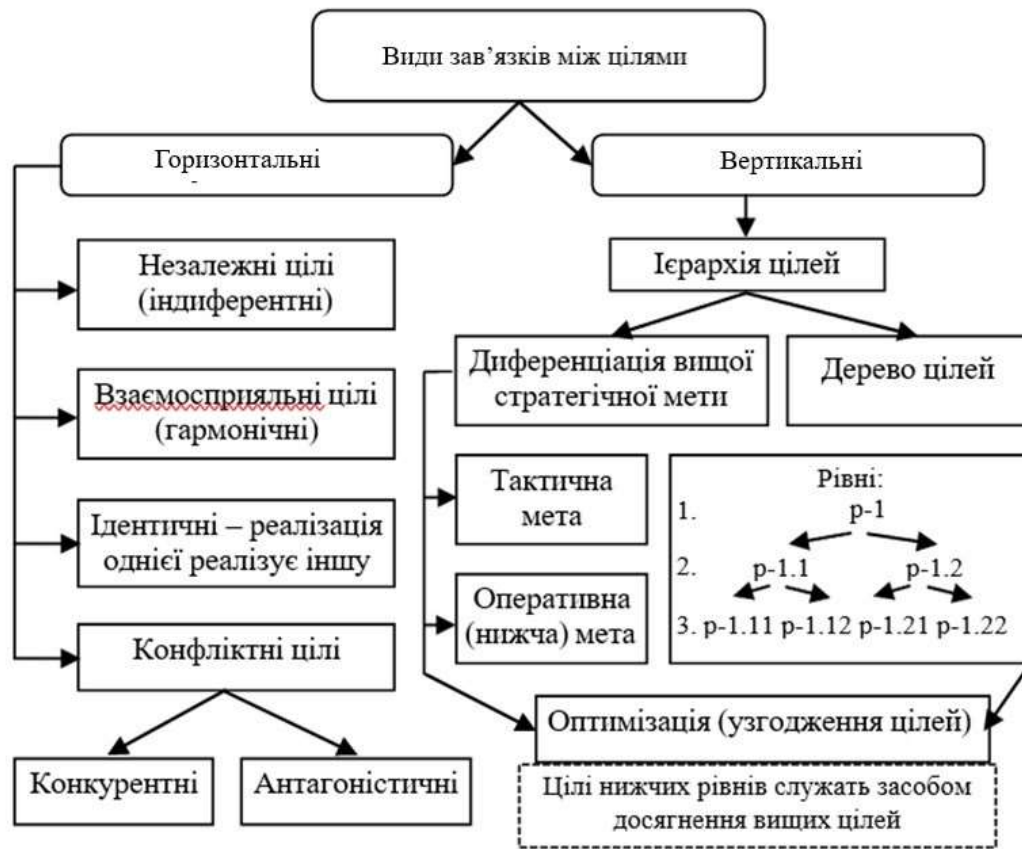


Рис.3.3 - Схема зв'язків і узгодженості цілей

Елементи життєздатного стратегічного плану. Стратегічним планом будь-якої компанії вважається набір місій, цілей і стратегій їх досягнення, сформульованих на різних організаційних рівнях відповідальними сторонами. Команда, яка бере участь у розробці та впровадженні життєздатного плану, включає не лише менеджерів, але й звичайних співробітників, які займаються створенням стійкого алгоритму. Крім того, за словами Брайсона та Едвардса, «стратегічне планування можна застосовувати до організацій, співробітництва, функцій (наприклад, транспорт чи охорона здоров'я), а також до місць, починаючи від місцевих до національних і транснаціональних». Це означає, що ця бізнес-концепція є багатофункціональною та має низку наслідків та варіантів реалізації.

У своїй традиційній формі життєздатний стратегічний план включає кілька основних елементів. Брайсон і Едвардс обговорюють фундаментальні дії, які формують побудову цієї концепції та утворюють її структуру. Автори зосереджуються на організаціях державного сектору та зазначають, що не обов'язково дотримуватися чіткого порядку всіх представлених заходів, але чим більше елементів використовується, тим вища ймовірність успішного планування (Bryson & Edwards). У результаті життєздатний стратегічний план складається з кількох елементів, за якими повинні спостерігати аналітичні групи. [33]

Процедури підготовки. На цьому етапі обговорюються основні елементи, які необхідно включити до запропонованого плану, а також обговорюються приблизний графік і рамки ресурсів. Визначається перелік зацікавлених сторін, враховуються інтереси всіх учасників для визначення необхідності залучення до конкретного проекту. Цей елемент плану є обов'язковим і стандартним для більшості стратегій, оскільки будь-який аналіз вимагає оцінки ресурсів і періодів часу.

Організаційні цілі. Далі визначаються основні цілі, які відповідають специфіці діяльності організації. Брайсон і Едвардс виділяють «місію, бачення, цінності та цілі», а також «застосовні юридичні положення або мандати». Цей елемент стратегічного плану є важливим у державному секторі, оскільки вищезгадані лінзи стають ключовими детермінантами, за якими цільова аудиторія орієнтується та впізнає конкретну компанію.

Аналіз операційних середовищ. Наступний елемент, яким є SWOT-аналіз, є цінним етапом стратегічного плану. Ця структура є корисним підходом, який може сприяти визначенню основних слабких і сильних сторін шляхом оцінки внутрішніх можливостей і загроз організації та можливостей розвитку шляхом визначення особливостей зовнішнього середовища. Завдяки цьому аналізу зацікавлені сторони можуть виділити особливості конкретного бізнесу, в тому числі його сильні сторони та підводні камені.

Забезпечують їй лідерство в своїй галузі. Ці сильні сторони не лише сприяють у збереженні свого позиціонування на існуючих ринках, але й

дозволяють успішно входити на нові ринки. Згідно з дослідженням Університету Ферн-Форт, серед таких сильних сторін Nature's Sunshine Products варто відзначити високий рівень задоволеності клієнтів. Завдяки спеціалізованому відділу управління взаємовідносинами з клієнтами компанія може досягати великого задоволення клієнтів серед свого поточного клієнтського базису і позитивної репутації бренду серед потенційних клієнтів.

Хороша віддача від капітальних витрат – Nature's Sunshine Products відносно успішно реалізовує нові проекти та забезпечує добру віддачу від капітальних витрат завдяки створенню нових джерел доходу.

Nature's Sunshine Products володіє суттєвими вільними грошовими потоками, які надають компанії фінансові ресурси для реалізації нових проектів. Компанія успішно інтегрувала ряд технологічних фірм шляхом злиття та поглиблення, що позитивно позначилося на її діяльності та дозволило оптимізувати ланцюг поставок. Особливістю Nature's Sunshine Products є сильна дилерська спільнота, в якій створена культура співпраці, де дилери не тільки рекламують продукцію компанії, але й інвестують у розвиток команди продажів, щоб ефективно пояснювати клієнтам, як отримати максимальну користь від використання продуктів. Компанія також має висококваліфіковану робочу силу, завдяки успішним тренінгам і програмам навчання. Nature's Sunshine Products вкладає значні ресурси в розвиток своїх працівників, що призводить до високого рівня кваліфікації і мотивації персоналу для досягнення великих результатів.

Потужна дистриб'юторська мережа – протягом багатьох років Nature's Sunshine Products створила надійну дистриб'юторську мережу, яка може охопити більшість свого потенційного ринку.

Надійні постачальники – компанія має потужну базу надійних постачальників сировини, що дозволяє компанії подолати будь-які вузькі місця в ланцюжку поставок.

Слабкість Nature's Sunshine Products – внутрішні стратегічні фактори. Слабкі сторони – це сфери, які Nature's Sunshine Products може

покращити. Стратегія полягає в тому, щоб зробити вибір, а слабкі сторони – це ті сфери, де компанія може вдосконалюватися за допомогою SWOT-аналізу та розвивати свою конкурентну перевагу та стратегічне позиціонування.

Не дуже добре прогнозує попит на продукт, що призводить до вищого рівня втрачених можливостей порівняно з конкурентами. Одна з причин, чому щоденні запаси високі порівняно з конкурентами, полягає в тому, що Nature's Sunshine Products не дуже добре прогнозує попит, тому в кінцевому підсумку зберігає більші запаси як у власних, так і в каналах.

Існують проблеми у розширенні асортименту продукції, яку пропонує компанія, що може відкрити можливість для нових конкурентів на ринку. Nature's Sunshine Products має високий рівень звільнень працівників порівняно з іншими підприємствами у сфері, що призводить до значних витрат на навчання та розвиток персоналу. Крім того, компанія зазнає труднощів у розширенні за межі свого основного бізнесу, не забезпечуючи успіху при входженні в інші сегменти виробництва через суперечливість її поточної корпоративної культури.

Також слід зазначити, що організаційна структура компанії відповідає лише поточній бізнес-моделі, обмежуючи можливості розширення в суміжні продуктові сегменти.

Коефіцієнт рентабельності та % чистого внеску Nature's Sunshine Products нижчі за середні показники по галузі.

Не дуже успішно інтегрує фірми з іншою культурою праці. Як згадувалося раніше, навіть незважаючи на те, що Nature's Sunshine Products успішно об'єднує невеликі компанії, їй не вдається об'єднати фірми з різною культурою праці.

Аналіз проблем. Враховуючи можливі зміни режиму роботи, цей елемент стратегічного плану спрямований на визначення додаткових викликів. У динамічному робочому середовищі різні обставини можуть впливати на стабільність і ритмічність процесів в організаціях. Тому, враховуючи різні умовності та потенційні зрушення в напрямку розвитку, такий аналіз доповнює

вищезгадану структуру SWOT і допомагає уникнути небажаних результатів.

Ідентифікація стратегій. Цей елемент життєздатного стратегічного плану передбачає пряме формулювання стратегій. З урахуванням виявлених викликів і потенційних перешкод визначається коло проблем і на основі цієї інформації складається попередня розробка конкретного проекту. У майбутньому певні аспекти можуть змінитися, але в цілому на цьому етапі складається базова стратегічна база, щоб працювати далі.

Техніко-економічна оцінка. Після визначення ключових стратегій для застосування необхідно перевірити їхню здійсненність. Для цього необхідно врахувати відповідні критерії, наприклад, специфіку бізнесу, наявну ресурсну та фінансову базу, підготовленість зацікавлених сторін та інші аспекти. Цей елемент плану важливий, оскільки він може допомогти виявити потенційні прогалини або недоліки. Крім того, отримані остаточні варіанти стратегій для впровадження.

Реалізація плану. Цей етап є процесом реалізації визначених елементів плану. Усі ресурси об'єднані, а робота ведеться відповідно до завдань і часу, необхідного для виконання всіх процедур. Якщо стратегічний план ґрунтується на процесі змін, кожен із кроків має здійснюватися на основі чіткої послідовності, перевіреної спочатку, щоб уникнути розбіжностей і помилок.

Етап оцінювання. Цей елемент є обов'язковим для життєздатного плану, оскільки передбачає постійний контроль за всіма етапами діяльності. Відповідні проміжні підсумки підсумовуються, а в разі небажаних змін своєчасно вносяться правки та доопрацювання. Моніторинг має бути безперервним, щоб забезпечити постійне виконання всіх намічених цілей і результатів; інакше існує ризик невідповідності між початковими цілями та кінцевими результатами.

Процес переоцінки. Нарешті, кінцевий елемент усього процесу є не обов'язковим і може бути пропущений, якщо під час виконання дій не виявлено значних недоліків. Тим не менш, життєздатний план передбачає додаткову оцінку підготовленого плану для порівняння отриманих результатів з тими, що передбачалися спочатку. Ця робота може допомогти виправити певні прогалини та запобігти їм у майбутньому, щоб зробити режим стратегічного планування більш

плавним та менш трудомістким.

Представлені елементи життєздатного стратегічного плану відображають чітко складений алгоритм роботи, який охоплює різні напрямки та включає не лише практичні завдання, а й кроки прогнозування. Дотримуючись такої програми, легше створити стійкий перехід до бажаних змін або зміцнити певні аспекти бізнесу. Причому, чим ретельніше виконується кожен із цих елементів, тим менше ризиків отримати результати, відмінні від запланованих заздалегідь. Тому в ідеальному вигляді життєздатний стратегічний план повинен включати вищезазначені етапи.

2. Ефективне управління ліквідністю[34]:

- Збільшити увагу до управління оборотним капіталом.
- Забезпечити достатній запас готівки для забезпечення стабільності в умовах турбулентності.
 - Оцінити можливості для укладення кредитних угод чи погашення заборгованості відповідно до умов контрактів.

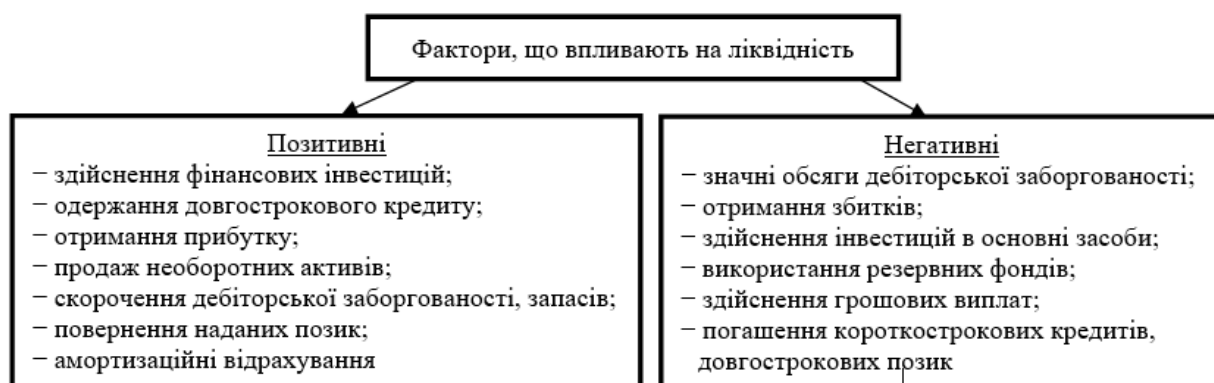


Рис. 3.4- Фактори, що впливають на ліквідність

3. Сценарійне фінансове моделювання:

- Розробити сценарійні моделі для оцінки можливих варіантів розвитку подій.
- Визначити критичні точки і прийняти стратегії для зменшення ризиків.
- Забезпечити гнучкість фінансових стратегій для швидкого

реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

4. Технологічні інновації у фінансах:

– Впровадження сучасних технологій для автоматизації фінансових процесів.

– Використання аналітики даних для ефективного моніторингу та прийняття рішень.

– Забезпечення кібербезпеки для захисту фінансових інформаційних ресурсів.

5. Комунікація та залучення персоналу[35]:

– Збільшити відкритість та ефективність комунікації між відділами, особливо між фінансовим та оперативним персоналом.

– Залучити персонал до фінансового планування та визначення ефективних варіантів економії.

– Розвивати здатність персоналу швидко адаптуватися до нових умов і вчасно реагувати на зміни.

Залученість – це стан, що включає фізичну, емоційну та інтелектуальну готовність співробітників виконувати свою роботу з максимальним захопленням. В минулому роботодавці вважали, що задовільна зарплата, комфортні умови праці та своєчасна оплата є ключовими факторами залучення працівників. Проте, в сучасних умовах, особливо серед представників покоління Z, спостерігається зміна у поглядах та цінностях.

Представники покоління Z народжуються з підприємницьким спрямуванням і очікують від роботодавців партнерських відносин. Вони бажають, щоб керівники були не лише начальниками, але й наставниками, які допомагають їм у професійному та особистому розвитку. Розробка систем бонусів, більш гнучкий підхід до потреб працівників та реакція на їхні побажання стають важливими чинниками у залученні персоналу.

Важливу роль у залученості працівників відіграють керівники компаній. Навіть при ідеальних умовах праці, якщо відсутня віра топ-менеджменту в конкретного працівника, його професійний розвиток може бути обмеженим.

Згідно з даними Gallup, на 70% залученість співробітників залежить від якості керівництва. Отже, удосконалення залученості працівників акцентується на розвитку керівників і їхній взаємодії з командою.

Роботодавець створює плацдарм – надає офіс, ресурси для HR, які працюють над покращенням залученості та створенням комфортних умов праці. Дані Gallup підтверджують, що залучені працівники виявляють більшу лояльність, що підкреслює важливість розвитку та підтримки керівництва в цьому контексті.

Отже, цей план має на меті забезпечити гнучкість та швидкість реакції компанії на турбулентні зміни в економіці та ринкових умовах. В умовах турбулентності ключовим елементом є не лише планування, але й готовність до змін та здатність оперативно приймати рішення.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В ході роботи було досягнуто її мети, а саме визначено та реалізовано основні завдання.

1. Аналіз теоретичних основ фінансового менеджменту в умовах турбулентності, виявив, що фінансовий менеджмент є одним із найважливіших структурних елементів механізму управління корпорацією. Він забезпечує ефективне використання фінансових ресурсів підприємства з метою досягнення його цілей. У умовах турбулентності роль фінансового менеджменту зростає, оскільки він допомагає корпорації адаптуватися до змінних умов зовнішнього середовища та забезпечити її фінансову стабільність

2. Визначено роль фінансового менеджменту як структурного елементу механізму управління корпорацією, фінансовий менеджмент є необхідним компонентом ефективного управління фінансами підприємства. Команда фінансових менеджерів відіграє важливу роль у визначенні фінансових цілей, розробці стратегій для досягнення їх, а також в управлінні ресурсами через бюджетування. Вони активно займаються аналізом ризиків, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства, і розробляють стратегії для ефективного управління цими ризиками. Успіх реалізації фінансової стратегії та досягнення поставлених цілей надто залежить від спільної та злагодженої роботи фінансової команди.

3. Визначено що таке турбулентність, сутність турбулентності полягає в тому, що вона створює для корпорацій ряд проблем, які можуть призвести до їх банкрутства або погіршення фінансового стану.

4. Розглянуто реалізацію та контроль результатів фінансово-економічних проектів, основними завданнями реалізації та контролю результатів фінансово-економічних проектів є забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів підприємства. Досягнення поставлених цілей проекту. Усунення відхилень від плану проекту.

5. Розібрано сучасний стан фінансового менеджменту NSP та його ефективність, компанія є фінансово здоровою компанією з хорошими перспективами зростання. Компанія має сильну позицію на ринку натуральних продуктів для здоров'я та краси, і вона продовжує інвестувати в свій бізнес.

6. Проаналізовано загальну характеристику NSP та його місце на ринку, компанія Nature Sunshine займає 17 місце у частці компаній на ринку, наведено у таблиці 2.1 є конкурентоспроможною компанією, яка пропонує широкий асортимент високоякісних БАДів за доступними цінами.

7. Розглянуто організаційно-економічне забезпечення фінансового менеджменту NSP, компанія має добре розроблену фінансову політику, яка визначає основні принципи та напрямки фінансового управління компанії.

8. Проведено аналіз ефективність фінансового менеджменту NSP на основі трьох ключових показників - фінансового стану, фінансових результатів та фінансових ризиків - свідчить про його високий рівень. Фінансовий стан компанії є міцним, з високим рівнем власного капіталу та прибутковості. Фінансові результати, визначені обсягом продажів та прибутком, також вказують на успішність компанії. Низькі фінансові ризики, визначені низькою заборгованістю та високим рівнем прибутку, ще більше підкреслюють стійкість фінансового положення.

9. Розроблено напрямки підвищення ефективності фінансового менеджменту NSP у умовах турбулентності. В цих умовах ефективне фінансове управління є ключовим фактором для забезпечення стабільності та конкурентоспроможності компанії. Для досягнення цієї мети розроблено комплекс заходів, які включають стратегічне планування та адаптація, ефективне управління ліквідністю, сценарійне фінансове моделювання, технологічні інновації у фінансах, комунікація та залучення персоналу.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ:

1. Адаменко М. В. Застосування системного підходу при удосконаленні фінансового менеджменту підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012. С. 27-31.
2. Августин Р. Пріоритети вдосконалення системи менеджменту покращення фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. С.50.
3. Балдич Н. Менеджмент ризиків у сфері публічних фінансів. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України*. 2008. С. 85-94.
4. Башлай, С. В. Розвиток фінансового менеджменту в умовах цифровізації економіки. *Ефективна економіка*. 2023. С. 15-18
5. Бедринець М. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі : навчальний посібник. Київ, 2016. 352 с.
6. Белінська, Я. В. Індикатори фінансової стабільності та інноваційний менеджмент фінансової системи. *Стратегічні пріоритети*. 2011. С. 53-68.
7. Адаменко М. Застосування системного підходу при удосконаленні фінансового менеджменту підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012. С. 15-21.
8. Адаменко М. Застосування системного підходу при удосконаленні фінансового менеджменту підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012 С. 46-50.
9. Василенко В. Стратегічне управління підприємством : навчальний посібник. Київ, 2004. 400 с.
10. Должанский І. Конкурентоспособность предприятия: навчальний посібник Львів, 2013. 201 с.
11. Балабанова Л. Конкурентоспроможність підприємств: навчальний посібник реком. МОНУ. Київ: ВД «Професіонал», 2009. 256 с.

12. Должанский І. Конкурентоспособность предприятия: навчальний посібник Львів, 2013. 201 с
13. Дробишева О. О. Конкурентноспроможність підприємства: навч.-метод. посіб. для студентів ЗДІА екон. спец. ден. та заоч. форм навчання ЗДІА. Запоріжжя : ЗДІА, 2018. 164 с.
14. Бардиш, Г. О. Проектне фінансування: підруч. для студ. вищ. навч. закл. затвердж. МОНУ. Київ : Алерта, 2007. 463 с.
15. Бугай В.З. Проектне фінансування: конспект лекцій для студ. екон. спец. Запоріжжя : ЗНУ, 2010. 98 с.
16. Куриленко Т. Проектне фінансування: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ, 2006. 208 с.
17. Череп, Алла Василівна Проектне фінансування: навч. посіб. Запоріжжя , 2015. 170 с.
18. Алексєєв А. А. Фінансово-економічні експертні системи: навч. посіб. Київ: Скарби, 2004. 208 с.
19. Бережна Л. Економіко-математичні методи та моделі у фінансах: навч. посіб. Київ, 2009. 302 с.
20. Череп, Алла Василівна Проектне фінансування: навч. посіб. Запоріжжя , 2015. 170 с.
21. Вознюк, Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів , 2005. 713 с.
22. Гадзевич О. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: навч. посіб. Київ, 2004. 180 с.
23. Гордей О. Д. Фінансові стратегії управління економічним розвитком: Financial Strategies for Economic Development Management. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. 264 с.
24. Городня, Т. А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. рек. Львів, 2006. 2015. 282 с.
25. Городня, Т. А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. Львів, 2008. 282 с.
26. Загородній А. Фінансово-економічний словник. Київ, 2007. 1072 с.

27. Фінансовий звіт компанії с.50. URL: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/natr> (дата звернення: 13.11.2023).
28. Фінансовий звіт компанії с.50. URL: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/natr> (дата звернення: 15.11.2023).
29. Фінансовий звіт компанії с.50. URL: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/natr> (дата звернення: 15.11.2023).
30. Базилевич В. Мікроекономіка: підруч. для студ Київ, 2007. 136 с.
31. Ажнюк М. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ, 2008. 368 с.
32. Балабанова Л. Стратегічне управління персоналом підприємства: навч. посіб. Київ, 2011. 236 с.
33. Брайсон Д. Стратегічне планування для державних і неприбуткових організацій. Львів, 2004. 352 с.
34. Бровкова О. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ, 2012. 224 с.
35. Василенко В.О. Стратегічне управління: навч. посіб. для студентів ВНЗ рек. МОНУ. Київ: ЦУЛ, 2003. 396 с.

Станом на 31 грудня ц.р.

2022 рік 2021 рік

Активи

Оборотні активи:

| | | |
|---|------------|------------|
| Грошові кошти та їх еквіваленти | \$ 60 032 | \$ 86,184 |
| Дебіторська заборгованість за вирахуванням резерву на сумнівні рахунки в розмірі 120 і 143 доларів відповідно | 14,106 | 8,871 |
| Товарні запаси | 67 949 | 60 852 |
| Витрати майбутніх періодів та інше | 7420 | 8760 |
| Сумарні оборотні активи | 149,507 | 164,667 |
| Основні засоби, нетто | 46,162 | 50,857 |
| Операційна оренда активів на правах користування | 16,145 | 18,349 |
| Цінні папери з обмеженим інвестуванням - торгівля | 702 | 964 |
| Відстрочені податкові активи | 6,859 | 13 590 |
| Інші активи | 10,403 | 10 447 |
| | \$ 229 778 | \$ 258,874 |

Зобов'язання та акціонерний капітал

Поточні зобов'язання:

| | | |
|---|----------|----------|
| Кредиторська заборгованість | \$ 6,349 | \$ 9,702 |
| Нараховані заохочення за обсяг і плата за послуги | 21 830 | 23,131 |
| Нараховані зобов'язання | 25,591 | 31 600 |

| | | |
|--|------------|------------|
| | | 69 |
| Доходи майбутніх періодів | 2,255 | 3694 |
| Поточні платежі по довгостроковій заборгованості та поновлювана кредитна лінія | 1,174 | 1,244 |
| Примітка до пов'язаної сторони | — | 302 |
| Податок на прибуток до сплати | 4,117 | 2,647 |
| Поточна частина зобов'язань з операційної оренди | 4,266 | 4350 |
| Загальна сума поточних зобов'язань | 65,582 | 76 670 |
| Зобов'язання, пов'язані з невизнаними податковими пільгами | 209 | — |
| Довгострокова частина зобов'язань з операційної оренди | 13 745 | 15 919 |
| Довгостроковий борг і поновлювана кредитна лінія | — | 1,174 |
| Відстрочена компенсація | 702 | 964 |
| Довгострокові відстрочені зобов'язання з податку на прибуток | 1439 | 1,566 |
| Інші зобов'язання | 1,054 | 1,177 |
| Всього пасивів | 82,731 | 97 470 |
| Акціонерний капітал: | | |
| звичайні акції, без номінальної вартості; 50 000 зареєстрованих акцій, 19 093 і 19 724 акції випущені та в обігу станом на 31 грудня 2022 та 2021 років відповідно | 121,583 | 133,382 |
| Нерозподілений прибуток | 34 635 | 35 025 |
| Неконтрольні пакети акцій | 4,142 | 3,202 |
| Накопичений інший сукупний збиток | (13 313) | (10 205) |
| Загальний власний капітал | 147,047 | 161,404 |
| | \$ 229 778 | \$ 258,874 |

70

Додаток Б

Рік, що закінчився 31 грудня

2022 рік

2021 рік

ГРОШОВІ ПОТОКИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:

| | | | | |
|---|----|---------|----|----------|
| Чистий прибуток | \$ | 550 | \$ | 30,207 |
| Коригування для звірки чистого прибутку з чистими грошовими коштами, отриманими від операційної діяльності: | | | | |
| Резерв (стягнення) сумнівних рахунків | | 45 | | (47) |
| Знос та амортизація | | 11 025 | | 11,162 |
| Безготівкові витрати на оренду | | 4,657 | | 5,354 |
| Компенсаційні витрати на основі акцій | | 2,901 | | 3,731 |
| Збиток (прибуток) від вибуття або продажу майна та обладнання | | 1,069 | | (28) |
| Відстрочені податки на прибуток | | 6,603 | | (4 129) |
| Придбання торгових інвестиційних цінних паперів | | (32) | | (36) |
| Надходження від продажу торгових інвестиційних цінних паперів | | 134 | | 175 |
| Реалізовані та нереалізовані прибутки (збитки) від інвестицій | | 160 | | (105) |
| Курсові втрати | | 917 | | 3,064 |
| Зміни в операційних активах і зобов'язаннях: | | | | |
| Дебіторська заборгованість | | (5 942) | | (1681) |
| Товарні запаси | | (8 841) | | (14 456) |
| Витрати майбутніх періодів та інше | | 552 | | (1922) |
| Інші активи | | 159 | | 182 |
| Кредиторська заборгованість | | (2803) | | 3080 |

| | | |
|--|----------|----------|
| | | 71 |
| Нараховані заохочення за обсяг і плата за послуги | (329) | 3,985 |
| Нараховані зобов'язання | (5608) | 402 |
| Доходи майбутніх періодів | (1 235) | 1,618 |
| Орендні зобов'язання | (4654) | (5442) |
| Податок на прибуток до сплати | 1426 | (393) |
| Відповідальність, пов'язана з невизнаними податковими позиціями | 218 | (92) |
| Відстрочена компенсація | (262) | (21) |
| Чисті грошові кошти, отримані від операційної діяльності | 710 | 34,608 |
| ГРОШОВІ ПОТОКИ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: | | |
| Придбання основних засобів | (7 628) | (6666) |
| Надходження від продажу основних засобів | — | 54 |
| Чисті грошові кошти, використані в інвестиційній діяльності | (7 628) | (6 612) |
| ГРОШОВІ ПОТОКИ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: | | |
| Виплати грошових дивідендів | — | (19 858) |
| Надходження від поновлюваної кредитної лінії | 45 005 | — |
| Основні платежі поновлюваної кредитної лінії | (45 005) | — |
| Основні платежі довгострокового боргу | (1 244) | (1306) |
| Основні виплати позик від пов'язаної сторони | (302) | (897) |
| Виплати, пов'язані з утриманням податку на винагороди за чисті акції | (1 129) | (2 235) |
| Викуп простих акцій | (13 571) | (7425) |
| Чисті грошові кошти, використані у фінансовій діяльності | (16 246) | (31 721) |
| Вплив валютних курсів на грошові кошти та їх еквіваленти | (2988) | (2160) |

Чисте зменшення грошових коштів та їх еквівалентів

(26 152) (5885)

Грошові кошти та їх еквіваленти на початок року

86,184 92 069

Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року

\$ 60 032 \$ 86,184