

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
(повна назва кафедри)

Кваліфікаційна робота / проект

другий (магістерський)
(рівень вищої освіти)

на тему «Управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу в сучасних
умовах господарювання»

Виконав: студент 2 курсу, групи ФБС-18-1зм

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
(код і назва спеціальності)
страхування»

освітньої програми фінанси, банківська справа та
(код і назва освітньої програми)
страхування

А. Г. Радченко
(ініціали та прізвище)

Керівник канд. екон. наук, доцент Сіліна І.В.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент канд. екон. наук, доцент Шапуров О.О.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя
2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код та назва)

Освітня програма Фінанси, банківська справа та страхування

(код та назва)

Спеціалізація _____

(код та назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

« ____ » _____ 20__ року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ / ПРОЕКТ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)

_____ Радченко Аліни Геннадіївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) «Управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу в сучасних умовах господарювання»

керівник роботи Сіліна Ірина Вадимівна, канд. екон. наук, доцент

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

затверджені наказом ЗНУ від « ____ » _____ 20__ року № _____

2. Строк подання студентом роботи _____

3. Вихідні дані до роботи Законодавча нормативна база. Публічна фінансова звітність підприємства, що розглядається в роботі. Статистичні показники. Літературні джерела. Фахові періодичні видання.

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

Теоретична частина. Теоретичні основи управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу.

Аналітична частина. Діагностика фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» в сучасних умовах господарювання.

Проектна частина. Напрямки удосконалення механізму управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

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

- Динаміка структури за обсягами реалізованої продукції підприємствами в Україні по видам підприємництва (діаграма).

- Динаміка показників формування фінансових результатів за видами діяльності ТОВ «Укрторгтара» (діаграма).

- Аналіз відповідності динаміки дебіторської заборгованості динаміці чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр. (діаграма).

- Динаміка показників ділової активності ТОВ «Укрторгтара» (діаграма).

- Динаміка ресурсних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 рр. (діаграма).

- Динаміка доходних та витратних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 рр.(діаграма).
- Заходи підвищення ефективності системи управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».
- Динаміка базисних та прогнозних показників чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Укрторгтара» за період 2013 -2023 рр.(діаграма).
- Домінантні сфери загальної фінансової стратегії суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Сіліна І.В., канд. екон. наук, доц.		
2	Сіліна І.В., канд. екон. наук, доц.		
3	Сіліна І.В., канд. екон. наук, доц.		

7. Дата видачі завдання 13.05.2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується		виконано
2	Огляд літературних джерел з теми, що досліджується		виконано
3	Збір даних та дослідження звітної документації підприємства (організації, установи), на прикладі якої проводиться дослідження		виконано
4	Аналіз фінансової діяльності підприємства (організації, установи), на прикладі якої проводиться дослідження		виконано
5	Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності підприємства (організації, установи), на прикладі якої проводиться дослідження		виконано

Студент _____

(підпис)

А.Г. Радченко

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту) _____

(підпис)

Сіліна І.В.

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____

(підпис)

Шапуров О.О.

(ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

Радченко А.Г. Управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Кваліфікаційна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», науковий керівник І. В. Сіліна, канд. екон. наук, доцент.

Інженерний інститут Запорізького національного університету. Факультет економіки та менеджменту, кафедра фінансів, банківської справи та страхування, 2020.

В роботі розкрито теоретичні аспекти та особливості управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу; досліджено сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку суб'єктів малого бізнесу України в сучасних умовах господарювання; продіагностовано фінансовий стан суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування; запропоновано напрямки управління діловою активністю як ефективний інструмент покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»; удосконалено маркетингову стратегію ТОВ «Укрторгтара» як головного чинника підвищення дохідності суб'єкта малого бізнесу; розроблено фінансову стратегію суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» як механізм забезпечення ефективності діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування.

Ключові слова: ФІНАНСОВИЙ СТАН, УПРАВЛІННЯ, СУБ'ЄКТ МАЛОГО БІЗНЕСУ ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ, ОБОРОТНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ.

ABSTRACT

A. Radchenko Management of the financial condition of a small business subject in today's business environment.

Qualification work for higher master's degree in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance", supervisor IV Silina, Ph.D. econom., Associate Professor.

Engineering Institute of Zaporizhzhya National University. Faculty of Economics and Management, Department of Finance, Banking and Insurance, 2020.

The theoretical aspects and peculiarities of managing the financial condition of a small business entity are revealed in the work; the current state, problems and prospects of development of small business entities of Ukraine in modern economic conditions are investigated; the financial condition of the small business entity of Ukrortgtar LLC in the conditions of unstable external environment was diagnosed; the directions of business activity management have been proposed as an effective tool for improving the financial condition of a small business entity of Ukrortgtar LLC; the marketing strategy of Ukrortgtar LLC as a major factor in raising the profitability of a small business entity has been improved; the financial strategy of the small business entity of Ukrortgtar LLC as a mechanism of ensuring the efficiency of activity in the conditions of unstable external environment were developed.

Key words: FINANCIAL STATUS, MANAGEMENT, SMALL BUSINESS ENTITY BUSINESS ACTIVITY, FINANCIAL RESULTS, MARKETING STRATEGY, TURNOVER, RESOURCE EFFICIENCY, PROFITABILITY.

АННОТАЦИЯ

Радченко А. Г. Управление финансовым состоянием субъекта малого бизнеса в современных условиях хозяйствования.

Квалификационная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 072 «Финансы, банковское дело и страхование», научный руководитель И. В. Силина, канд. экон. наук, доцент.

Инженерный институт Запорожского национального университета. Факультет экономики и менеджмента, кафедра финансов, банковского дела и страхования, 2020.

В работе раскрыты теоретические аспекты и особенности управления финансовым состоянием субъекта малого бизнеса; исследовано современное состояние, проблемы и перспективы развития субъектов малого бизнеса Украины в современных условиях хозяйствования; продиагностирован финансовое положение малого бизнеса ООО «Укрторгтара» в условиях нестабильной внешней среды функционирования; предложены направления управления деловой активностью как эффективный инструмент улучшения финансового состояния субъекта малого бизнеса ООО «Укрторгтара»; усовершенствована маркетинговую стратегию ООО «Укрторгтара» как главного фактора повышения доходности субъекта малого бизнеса; разработано финансовую стратегию субъекта малого бизнеса ООО «Укрторгтара» как механизм обеспечения эффективности деятельности в условиях нестабильной внешней среды функционирования.

Ключевые слова: ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, УПРАВЛЕНИЯ, СУБЪЕКТ МАЛОГО БИЗНЕСА ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ, ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ, ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ.....	7
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	11
1.1. Управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу: сутність та принципи організації	11
1.2. Методика дослідження фінансового стану суб'єкта малого бізнесу	22
1.3. Стан, проблеми та перспективи розвитку суб'єктів малого бізнесу України в сучасних умовах господарювання.....	34
Висновки до розділу 1.....	52
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ «УКРТОРГТАРА» В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	54
2.1. Організаційно - економічна характеристика суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	54
2.2. Аналіз майна та джерел його фінансування суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	68
2.3. Оцінка фінансової стійкості і платоспроможності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	76
2.4. Аналіз фінансових результатів діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	83
2.5. Оцінка ефективності використання ресурсів і рентабельності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	89
Висновки до розділу 2.....	104
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ «УКРТОРГТАРА».....	108
3.1. Управління діловою активністю як ефективний інструмент покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	108
3.2. Вдосконалення маркетингової стратегії як головного чинника підвищення дохідності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».....	120
3.3. Формування фінансової стратегії стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» як механізму забезпечення ефективності діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування.....	128
Висновки до розділу 3.....	141
ВИСНОВКИ.....	143
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	150
ДОДАТКИ.....	158

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ
І ТЕРМІНІВ

Слово / словосполучення	Скорочення	Умови використання
А		
автор	авт.	за текстом
Г		
гривня	грн.	при цифрах
Д		
доктор	д-р	у назві наукової міри
доцент	доц.	при прізвищі
З		
завідувач	зав.	при назві посади
К		
кандидат	канд.	у назві вченої міри
кафедра	каф.	за текстом
копійка	коп.	при цифрах
М		
максимальний	макс.	за текстом
мінімальний	мін.	за текстом
мільйон	млн.	за текстом
Н		
номер	№	при цифрах
податок на додану вартість	ПДВ	за текстом
О		
основні засоби	ОЗ	за текстом
П		
відсоток	%	при цифрах
публічне акціонерне товариство	ПАО	за текстом
Р		
рисунок	рис.	
рік	г	при цифрах
роки	рр.	при цифрах
С		
сторінка	с.	при цифрах і в примітках
Т		
таблиця	табл.	за текстом
тисячі	тис.	при цифрах

ВСТУП

Актуальність теми. Кризові явища в Україні спонукають до пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування економіки через використання різноманітних форм господарювання. Одна з таких форм – мале підприємництво, бо саме воно є важливим системоутворюючим елементом функціонування будь-якої господарської системи.

Хоча процеси становлення малого бізнесу в Україні розпочалися з початком незалежності, його функціонування та забезпечення розвитку перебуває в незадовільному стані. Це насамперед пов'язано з неналежним фінансовим забезпеченням, неефективним податковим механізмом, що врешті-решт є результатом невиваженої і необґрунтованої державної регуляторної політики у сфері малого бізнесу. Зазначені чинники перешкоджають розвитку вітчизняних суб'єктів малого підприємництва. Тому особливої актуальності набуває дослідження проблем системи управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу, розкриття його структури, аналізу фінансового стану, методів, інструментів і важелів та їхнього впливу на діяльність суб'єктів малого бізнесу, з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності і сприяння розвитку.

Саме управління фінансами носить вирішальний характер у підвищенні ефективності діяльності малого підприємства, аналіз фінансових показників є оперативним методом визначення проблемних місць діяльності підприємства та основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Переважна більшість малих підприємств мають низьку ефективність господарської діяльності через високий рівень зносу основних фондів та обмеженість власних фінансових ресурсів для модернізації і технічного інноваційного переозброєння виробництва. У фінансовій діяльності багатьох малих підприємств приділяється мало уваги саме плануванню та розробленню стратегій фінансового управління з огляду на існуючі тенденції, тобто підприємства просто «пливуть за течією», тим самим підвищуючи власні

ризика залишитись викинутими на берег фінансового неблагополуччя та існування на грані виживання.

Після проголошення незалежності України, коли фактично розпочався етап становлення правового поля для ведення підприємницької діяльності, посилився інтерес вітчизняних вчених до дослідження фінансових аспектів функціонування малого підприємництва. Цим питанням присвятили праці такі провідні українські науковці: В. Боронос, Л. Буряк, З. Варналій, О. Ватаманюк, Л. Воротіна, С. Дрига, В. Збарський, Є. Іонін, О. Квасовський, Д. Книш, О. Ковалюк, М. Крупка, О. Кундицький, Р. Ларіна, С. Лобозинська, В. Ляшенко, І. Михасюк, З. Патора-Висоцька, В. Плиса, Ж. Поплавська, С. Реверчук, А. Хоронжий, М. Хураса та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері, проблеми управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу та його розвитку недостатньо вивчені. Невирішеними залишаються завдання щодо виявлення взаємозв'язків між фінансовими показниками малого підприємництва та мікро-, макроекономічними й розробленню стратегій фінансового управління на основі дослідження фінансового стану в умовах постійно змінного зовнішнього середовища. Саме тому необхідність ґрунтовного дослідження теоретичних засад і прикладних аспектів управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Предмет і об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження даної магістерської роботи виступає фінансово-господарська діяльність суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара». Предметом є процеси управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

Мета й завдання дослідження. Метою магістерської роботи є удосконалення системи управління фінансовими станом суб'єкта малого бізнесу на базі аналізу за рахунок розробки комплексу оптимізаційних заходів.

Для досягнення мети магістерської роботи необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити теоретико-методичні підходи до управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу;
- вивчити методика аналізу фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу;
- дослідити стан, проблеми та перспективи розвитку суб'єктів малого бізнесу України в сучасних умовах господарювання;
- здійснити комплексний аналіз фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» в сучасних умовах господарювання;
- запропонувати механізм управління діловою активністю як інструмент покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»;
- удосконалити маркетингову стратегію як головного чинника підвищення дохідності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»;
- сформувати фінансову стратегію суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» як механізм забезпечення ефективності діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування.

Методи дослідження. У роботі використано методи системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, методи порівняльного аналізу, методи прямого структурного аналізу, моделювання та методи факторного аналізу.

Магістерська робота містить наступні елементи наукової новизни:

- систематизовано системні перешкоди розвитку суб'єктів малого бізнесу України в сучасних умовах господарювання та запропоновано заходи розв'язання зазначених проблем, вирішення яких допоможе знизити рівень кризи;
- удосконалено систему управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» з акцентом на впроваджені механізму менеджменту ділової активності та використанні фінансової стратегії розвитку.

Особистий внесок здобувача. Всі наукові результати, які представлені в роботі і опубліковані в наукових працях, отримані автором самостійно.

Публікації. Основні положення роботи опубліковано у статті у фаховому збірнику наукових праць та в матеріалах науково-практичної конференції.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні матеріали Головного управління статистики, фінансова звітність аналізованого підприємства за 2010-2018 рр., наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів за темою дослідження, довідково-нормативні матеріали, дані офіційних сайтів Верховної Ради України, власні спостереження й узагальнення автора.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що розроблені оптимізаційні заходи, можливо використати після доопрацювання в фінансово – господарській діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були представлені в доповіді на Міжнародній науково-практичній конференції «Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу» для науковців, держслужбовців, представників бізнесу, аспірантів, студентів закладів вищої освіти та зацікавлених організацій (20-21 листопада 2019 року) (с.171-174).

Основний зміст роботи викладено на 157 сторінках комп'ютерного тексту, включаючи вступ, три розділи, висновки та список використаних джерел. У роботі наведено 33 таблиці, 21 рисунок, 2 додатки. Список використаних джерел налічує 87 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1 Управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу: сутність та принципи організації

В умовах посилення зовнішньої та внутрішньої конкуренції, загострення економічної ситуації та нестабільного становища в політичній сфері нашої країни підприємства досить часто через непередбачене управління фінансовим станом опиняються на межі банкрутства. Через неправильне управління фінансовим портфелем усі підприємства, які не мають чіткого уявлення щодо їх фінансового стану та не знають як його контролювати, стикаються зі значними фінансовими й управлінськими труднощами.

Саме в зв'язку з цими проблемами й виникає питання про створення єдиного алгоритму аналізу в управлінні фінансовим станом для подальшого функціонування підприємства за різних умов, які можуть виникати впродовж всього життєвого циклу кожного підприємства. Адже правильне управління фінансовим станом, особливо за несприятливих умов - це запорука успішної та прибуткової діяльності в довгостроковому періоді. Розвиток можливих негативних кризових явищ, які впливають на підприємство, можна попередити завдяки забезпеченню інформацією персоналу з управління, постійному моніторингу стану справ у країні, де знаходиться підприємство, та у світі, безперервному аналізу фінансового стану та аналізу поточного стану фінансової стійкості підприємства, своєчасній оцінці, його здатності втриматись на ринку в період кризового явища і мати розвиток після нього. Для початку треба чітко усвідомити і зрозуміти, що містить дефініція «фінансовий стан підприємства».

Існує безліч трактувань цього поняття. Більшість науковців повторюють трактування сутності “фінансового стану підприємства” за

методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Вони визначають це поняття як комплексне, що характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства [1].

Дане визначення не зовсім точно відображає зміст поняття “фінансовий стан”, оскільки воно не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин, від яких залежить фінансова спроможність підприємства щодо забезпечення своєї поточної діяльності, подальшого розвитку, погашення лише короткострокових чи і довгострокових зобов’язань, а по друге основою даного поняття повинна бути не комплексність, а реальна можливість забезпечення як свого розвитку так і погашення певних зобов’язань.

Більш обґрунтованим визначенням порівняно з даним, є трактування тих авторів, що підкреслюють відображення у понятті “фінансовий стан”, якісної сторони виробничої і фінансової діяльності, хоча й з деякими відмінностями. До таких можна віднести тлумачення М.Я. Дем’яненка, В.В. Осмолівського, М.Ф. Коробова та інших.

Одним з найповніших визначень поняття “фінансового стану підприємства” наведено у фінансовому словнику-довіднику за редакцією М.Я. Дем’яненка, де серед його характеристик на перший план виступає якісна сторона діяльності підприємства, а саме “Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов’язаннями і забезпечувати ефективно фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу” [3].

В Осмолівського В.В., автора підручника при визначенні поняття “фінансового стану підприємства” на першому місці також виділено комплексність даного поняття: “Фінансовий стан підприємства – комплексне

поняття, характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності комерційних та інших суб'єктів господарювання, доцільністю й ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю та фінансовою стійкістю” [8].

Основну увагу в даному визначенні звернено не тільки на забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами, що є важливим, а й на доцільності та ефективності їх розміщення і використання, платоспроможності підприємства та фінансовій стійкості.

Досить повним і ширшим поняттям ніж “фінансовий стан підприємства”, є визначення сутності даного поняття у М.Я. Коробова.

Він стверджує, що “фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями” [5].

Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко, С.Е. Маркар'ян розглядають фінансовий стан як сукупність показників, які відображають його здатність погасити боргові зобов'язання.

Фінансовий стан, на думку дослідників, є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства.

Таке трактування поняття фінансового стану не розкриває його сутності, а вказує тільки на один з елементів фінансового стану – платоспроможність [7].

На думку авторів Фінансового словника А.Г. Загороднього, Г.Л.Вознюка, Т.С. Смовженко, фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових

розрахунків з іншими економічними суб'єктами. Це визначення хоча і більш широке, але теж не повною мірою визначає сутність даного поняття [4].

У підручнику “Аналіз господарської діяльності підприємства” сутність поняття “фінансового стану підприємства” автор Г.В. Савицька визначає таким чином: “фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу” [9].

Особливість такого визначення полягає в тому, що автор вперше визнає фінансовий стан економічною категорією і підкреслює, що ця категорія відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу (сьогодні і тільки, а завтра ситуація уже може бути іншою).

І.О. Бланк для висвітлення питань фінансового управління пропонує поняття “фінансова позиція”. На думку І.О. Бланка, фінансова позиція є станом обсягу та структури активів, капіталу, а також основних фінансових результатів діяльності підприємства на певну дату. Фінансова позиція є предметом аналізу та оцінки з метою виявлення реального фінансового стану підприємства. Фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання [2].

Слід зазначити про відсутність єдиного підходу до розуміння визначення поняття «фінансовий стан» [1], що ілюструють дані таблиці 1.1.

Отже, питання дослідження фінансового стану підприємства висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити В.Г.Белоліпецького, І.О. Бланка, О.Н. Волкову, Г.П. Герасименка, В.В. Ковальова, Е.А. Маркар'яна, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Родіонову, Г.В. Савицьку, П.С. Смоленюка, М.А. Федотову, А.В. Чупіса та інших. Як правило, автори розглядають питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, які виступають результатом його діяльності та є підґрунтям щодо ефективного його розвитку.

На нашу думку, визначення Філімоненкова О.С. є найбільш вірним та повним. Адже визначення Савицької Г.В. є більш обширним та загальним по підприємствам.

Таблиця 1.1

Аналіз наукових підходів щодо визначення поняття «фінансовий стан підприємства»

Автор	Визначення
Савицька Г. В. [2]	фінансовий стан підприємства –це економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу
Ковальов А. І. і Привалов В. П. [3]	фінансовий стан є сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів
Поддєрьогін А.М. [4]	фінансовий стан підприємства - комплексне поняття, яке є результатом взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів
Онисько С.М. та Марич П.М. [5]	фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю його фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю
Філімоненков О.С. [6]	під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями
Обущак Т.А. [7]	фінансовий стан підприємства - це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів

Визначення Онисько С.М. та Марич П.М. недосконале, адже відповідно до нього необхідно давати уточнення.

Дослідивши сутність фінансового стану та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, можна окреслити концептуальні основи цього поняття:

- а) фінансовий стан – результат фінансово-господарської діяльності

підприємства;

б) фінансовий стан – поняття, сутність якого проявляється як у статичі (на певний момент часу), так і в динаміці (у визначеному періоді);

в) фінансовий стан – поняття, що характеризується різними складовими елементами, а не лише платоспроможністю та фінансовою стійкістю;

г) фінансовий стан – міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їх розміщення.

Визначення основних положень сутності поняття «фінансовий стан» дає змогу сформулювати власне визначення: фінансовий стан підприємства — це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому.

У найконцентрованішому вигляді фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Таке трактування суті поняття «фінансовий стан» дає змогу розуміти під ним характеристику діяльності підприємства, в якій, як у дзеркалі, знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, в тому числі й роботи з управління фінансовими ресурсами.

Як визначає Коробов М.Я., фінансовий стан підприємства не є матеріальним, речовим об'єктом управління, це «складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика його діяльності, ... яку можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення» [8]. Складність та багатовимірність фінансового стану відбивається на дієвості практичного управління ним.

В умовах ринкового середовища фінансова діяльність кожного

підприємства спрямована на забезпечення безперервного здійснення товарно-грошових операцій, пов'язаних з виробничою та комерційною діяльністю. В процесі виробничої, збутової та фінансової діяльності виникає безперервний процес кругообігу капіталу, змінюється структура коштів підприємства та джерел їх формування, наявність і необхідність у фінансових ресурсах. Управління фінансовою діяльністю підприємства - це вид професійної діяльності, направленої на управління фінансово-господарським функціонуванням підприємства. Управління фінансовою діяльністю є одним з ключових елементів всієї системи сучасного управління підприємством [9].

Звідси випливає, що фінансовий стан підприємства і його становище в ринковому середовищі залежить не тільки від зовнішніх факторів впливу, але й від ефективності управління фінансовими ресурсами. Як зазначають Бреїли Р. та Майерс С., для сучасного підприємства будь-якої форми власності важко переоцінити роль грамотного управління фінансовим станом. Вміле розпорядження активами і пасивами, оперативне маневрування вільними ресурсами, своєчасне стягнення боргів є запорукою виживання підприємства в умовах сучасного господарювання. [10]

В економічній науці відсутній єдиний підхід до управління фінансовим станом підприємства. Науковий доробок з цього і суміжних питань можна умовно за основною суттю запропонованих науковцями рішень поділити на два основні напрямки: вдосконалення організації управління підприємством вцілому (в тому числі і фінансовим станом); вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства.

До першого напрямку належать праці таких науковців, як Ваньковича Д.В., Гончарова В.В., Кравченко В.Ф., Кравченко Е.Ф., Забеліна П.В та інших.

У складі другого - дослідження, присвячені інструментарію управління фінансовим станом підприємства, при цьому за цільовим спрямуванням розроблених пропозицій можна виділити декілька субнапрямів:

- вдосконалення планування фінансових ресурсів;

- проведення діагностики фінансового стану підприємства;
- вдосконалення методології та методичного забезпечення його оцінки;
- створення системи фінансового моніторингу на підприємстві.[11]

Т.Г. Бень, С.Б. Довбня [12], Г.В. Коваленко [13] головною передумовою ефективного управління фінансами підприємства, і відповідно, його фінансовим станом, вважають впровадження системи бюджетування. Плануванню фінансів на основі результатів аналізу фінансового стану приділяє увагу І.Т. Балабанов [14].

Отже, сутність поняття управління фінансовим станом можна трактувати як інструмент реалізації фінансів та фінансової політики, як сукупність методів впливу на організацію і використання фінансових відносин та фінансових ресурсів, як сукупність управлінських структур і фінансового апарату на всіх рівнях управління підприємством.

Управління фінансовим станом підприємств базується на об'єктивних та суб'єктивних законах суспільного розвитку, на знанні та використанні закономірностей розподілу готового продукту і валового доходу підприємства.

Метою управління фінансовим станом є забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності.

Управління фінансовим станом підприємства переслідує кілька цілей:

- 1) визначення фінансового положення;
- 2) виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі;
- 3) виявлення основних чинників, що викликають зміни у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій фінансового стану.

Огляд наукових праць за означеною проблематикою довів, що управління фінансовим станом набуває практичного втілення завдяки фінансовій політиці підприємства.

Управління фінансовим станом - це управління фінансами підприємства, направлене на досягнення його мети за допомогою певних

методів, які забезпечують реалізацію заходів фінансової політики підприємства: прогнозування, планування, регулювання, контроль.

Алгоритм формування управлінського рішення щодо фінансового стану підприємства включає наступні етапи: збір необхідної інформації; обробку інформації; розрахунок показників зміни статей фінансових звітів; розрахунок фінансових коефіцієнтів за основними аспектами фінансової діяльності або проміжних фінансових агрегатах; порівняльний аналіз значень фінансових коефіцієнтів з нормативами; аналіз змін фінансових коефіцієнтів; підготовку висновку про фінансовий стан компанії на основі інтерпретації оброблених даних (рис.1.1).

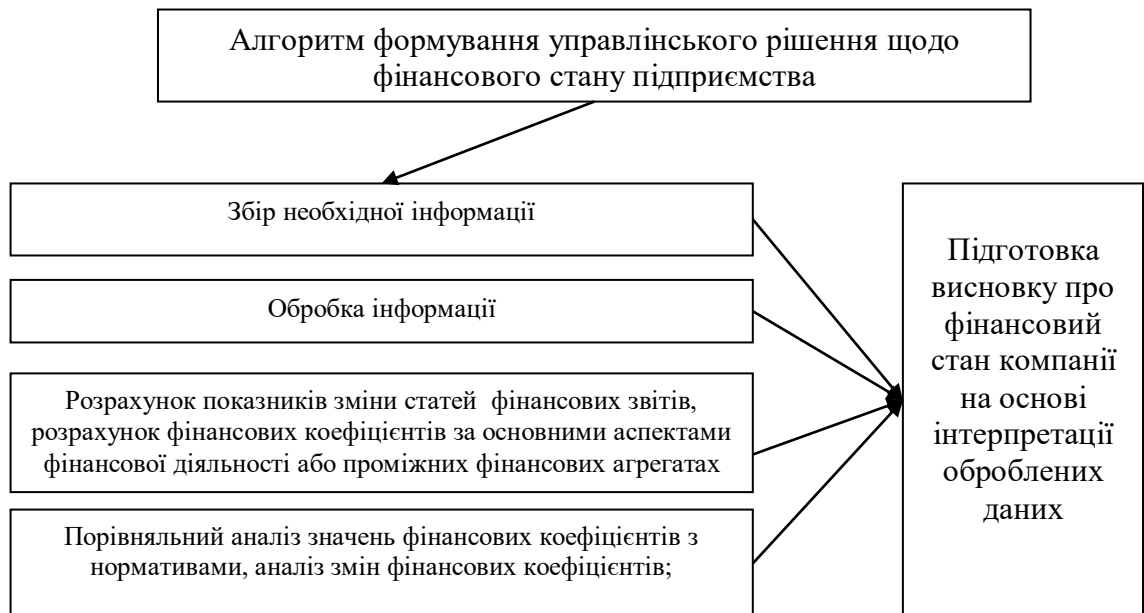


Рис. 1.1. Алгоритм формування управлінського рішення щодо фінансового стану суб'єкта малого бізнесу

Як і кожна управлінська система, управління фінансовим станом підприємства передбачає наявність певного об'єкту управління [15]. При цьому об'єктом управління фінансовим станом є фінансові відносини у сфері грошового обігу, фонди фінансових ресурсів, що створюються і використовуються в усіх ланках фінансово-господарської роботи підприємства.

Предметом управління фінансовим станом підприємства є регулювання фінансових потоків. Суб'єктом управління фінансовим станом підприємств є керівний та фінансовий апарат системи органів управління на підприємстві.

У практичному плані управління фінансовим станом підприємства - це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на формування і використання фінансових ресурсів.

Задачами управління фінансового стану підприємства є управління основними економічними факторами, що безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства, оскільки фінансовий стан підприємства – це система формування і розподілу активів підприємства, яка забезпечує досягнення мети його діяльності і характеризує фінансово-матеріальний потенціал в даний момент його розвитку, а також оцінюється за допомогою системи показників економічного стану з використанням сучасних методів і методик.

Під оперативним управлінням фінансовим станом розуміється комплексна система заходів з розподілу та контролю фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності підприємства в межах виконання короткотермінових та середньо термінових планів. Пріоритетом управління для оперативного рівня є ефективне використання наявних фінансових ресурсів.

На стратегічному рівні в процесі фінансового управління повинні розв'язуватися проблеми формування фінансових ресурсів їх раціонального розміщення, забезпечення необхідним об'ємом фінансових ресурсів діяльності підприємства, що може істотно вплинути на структуру і розмір активів і пасивів бухгалтерського балансу та фінансовий стан підприємства.

Управління фінансовим станом підприємства відтворюється за допомогою різних методів, принципів, методик аналізу, що в комплексі дають дієвий результат і ефективне управління. Це дає можливість одразу ж після проведення аналізу виявити недоліки, «больові точки» у фінансовій системі підприємства та способи за допомогою яких можна пом'якшити або

усунути проблеми у фінансово- економічній діяльності господарюючого суб'єкта.

Кожен господарюючий суб'єкт обирає самостійно методики аналізу, принципи оцінки власного фінансового стану, тому що саме якісно вибрана методично підкріплена форма аналізу та оцінки фінансового стану підприємства слугує ефективному управлінню ним надалі.

Можна назвати три основні типи моделей, які застосовуються найчастіше у процесі аналізу фінансового стану підприємства [4]:

1. Дескриптивні
2. Нормативні
3. Предикативні

Перша модель, дескриптивна базується на основній фінансовій звітності підприємства (баланс, форма 1, форма 2, форма 3 та ін.) і передбачає подання фінансових звітностей у різноманітних типах аналізів, а саме вертикальний та горизонтальний аналіз, аналіз відносних показників, аналіз відносних коефіцієнтів, трендовий аналіз, порівняльний та факторний аналіз.

Друга модель, нормативна, ґрунтується на порівнянні фактичних результатів, які отримало підприємство під час своєї господарської діяльності, з нормативними показниками, які встановлюються на кожен статтю витрат, видів робіт, економічних та фінансових коефіцієнтів і з'ясуванні причин щодо відхилень, якщо вони є.

Третя модель, предикативна містить важливішу складову прогнозу фінансового стану підприємства на майбутнє, характеризується такими складовими, як: 1) побудова точки беззбитковості; 2) побудова прогностичних звітів щодо фінансового стану підприємства; 3) побудова моделей ситуаційного аналізу та інші.

Усі ці моделі дуже важливі, але дієвими вони будуть лише сумісно і треба правильно та послідовно їх застосовувати, оскільки ефективне управління фінансовим станом не може відбутись лише завдяки одній із наведених моделей аналізу.

На нашу думку, необхідно використовувати моделі саме в хронологічному порядку, адже першою має бути фінансова звітність, з якої потрібно проаналізувати і вибрати необхідні показники, далі потрібна нормативна модель для того, щоб порівняти отримані результати з нормативами, що встановлені, і остання модель – предикативна. Після проведення аналізу та порівнянні фактичних результатів з нормативними можна зробити висновок щодо майбутнього фінансового стану підприємства і приймати дієві рішення щодо управління фінансовим станом у майбутньому: або виходу з кризи, або втримання підприємства на своїх стійких позиціях.

Таким чином, управління фінансовим станом як одна з основних підсистем процесу управління підприємством набуває ключової ролі в умовах ринкової економіки. Управління фінансовим станом відображає вид професійної діяльності, направленої на управління фінансово-господарським функціонуванням підприємства та є одним з ключових елементів всієї системи сучасного управління підприємством.

1.2 Методика дослідження фінансового стану суб'єкта малого бізнесу

Фінансовий стан підприємства - це складне комплексне поняття, яке потребує науково-обґрунтованих підходів та спеціальних методів вивчення з метою об'єктивної оцінки та можливістю його подальшого вдосконалення.

Незважаючи на простоту та розповсюдженість терміна "фінансовий аналіз", його тлумачення суттєво різняться:

- в якості пояснення цього терміну описують напрямки аналізу фінансового стану;
- має місце ототожнення понять "аналіз фінансового стану" та "фінансовий аналіз";
- в структурі фінансового аналізу відокремлюють і аналіз фінансового стану, і його окремі напрями: ліквідність балансу, платоспроможність

організації тощо. Найбільш економічно обґрунтованим та об'єктивним є визначення фінансового стану як результату взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, який визначається сукупністю факторів, пов'язаних зі звичайною діяльністю підприємства. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільним їхнім розміщенням і ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю тощо.

Тоді фінансовий аналіз являє собою систему спеціальних знань, спрямованих на вивчення причинно-наслідкових зв'язків у фінансових взаємовідносинах, фінансових ресурсах і їх потоках для оцінки стану і перспектив життєдіяльності суб'єкта господарювання.

Фінансовий аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній. Для здійснення першого залучається вся циркулююча в системі управління інформація, а для проведення другого - офіційні форми фінансової звітності, що публікуються.

Фінансовий аналіз за даними фінансової звітності набуває характеру зовнішнього аналізу, тобто аналізу, проведеного за межами підприємства його зацікавленими контрагентами, власниками або державними органами. Цей аналіз використовує обмежену інформацію і не може відповідати потребам управління підприємством. Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу: аналіз абсолютних показників прибутку; аналіз відносних показників рентабельності; аналіз фінансового стану, ринкової сталості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; аналіз ефективності використання позикового капіталу; економічна діагностика фінансового стану підприємства і рейтингова оцінка емітентів.

Внутрішній фінансовий аналіз проводиться з метою вироблення управлінських рішень для формування адекватної вимогам ринку системи управління фінансами підприємства. Він має більш ємні джерела фінансової і нефінансової інформації порівняно з зовнішнім: дані системи

бухгалтерського обліку, контролю, технічну, нормативну і планову інформацію тощо.

Суб'єктами зовнішнього фінансового аналізу є: банки; податкові органи; ділові партнери підприємства; потенційні інвестори. Суб'єктами внутрішнього фінансового аналізу є: власники підприємства; персонал підприємства і керівництво.

Ціль аналізу фінансового стану полягає у своєчасному виявленні та усуненні недоліків у звичайній діяльності і виробітки заходів щодо поліпшення (стабілізації) фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Реалізація поставлених цілей припускає рішення таких задач:

- оперативне виявлення й усунення проблем, пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності;
- прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов звичайної діяльності і наявності власних і позикових ресурсів,
- розробка моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів;
- розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Деталізація процедурної сторони методики аналізу фінансового стану залежить від поставлених цілей, а також різноманітних чинників інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення. До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належить фінансова структура капіталу і політика фінансування окремих складових активів. Тому з метою оцінки фінансової стійкості необхідно проаналізувати не тільки структуру фінансових ресурсів, але й напрямки їхнього вкладення.

Аналіз починається з огляду основних показників діяльності

підприємства. В ході цього огляду необхідно розглянути наступні питання: майновий стан підприємства на початок і кінець звітної періоду; умови роботи підприємства в звітному періоді; результати, досягнуті підприємством у звітному періоді; перспективи діяльності підприємства.

Таким чином аналіз фінансового стану підприємства включає наступні етапи (рис. 1.2).



Рис.1.2. Етапи аналізу фінансового стану суб'єкта малого бізнесу

До показників оцінки майнового стану належать:

сума господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Цей показник дає узагальнену вартісну оцінку активів, що перебувають на балансі підприємства. Це облікова оцінка, що не збігається із сумарною ринковою оцінкою активів підприємства. Зростання цього показника свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства.

частка активної частини основних засобів. Відповідно до нормативних документів під цим розуміють машини, устаткування, транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці, зазвичай, розцінюється як сприятлива тенденція.

коефіцієнт зносу. Показник характеризує частку вартості основних засобів, що залишилася до списання на витрати в наступних періодах.

коефіцієнт відновлення показує, яку частину від наявних на кінець звітнього періоду основних засобів складають нові основні засоби.

коефіцієнт вибуття показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула через старіння і з інших причин [22].

Для проведення аналізу капіталу, в першу чергу, вивчають склад і динаміку змін. При внутрішньому аналізі приділяють увагу власному капіталу. Серед чинників, які впливають на діяльність підприємства, можна виділити такі: політичні – мають незначний вплив, пов'язаний з нестабільністю політики КМУ; фінансово-економічні – нестабільність податкового законодавства грає середній вплив; соціальні – мають значний вплив на суспільство, що пов'язане з низькою платоспроможністю населення України. Співвідношення між обсягами власних та позикових фінансових ресурсів підприємства характеризує один з найбільш важливих напрямів фінансової стійкості підприємства. При цьому діяльність підприємства потребує дослідження вертикальної структури джерел формування фінансових ресурсів та динаміку їх розвитку.

Оптимізація вертикальної структури вимагає дотримуватися певного співвідношення між власними та залученими фінансовими ресурсами. Результати аналізу динаміки та структури використовуються під час прийняття рішень щодо формування фінансових ресурсів підприємства, зокрема при оцінці інвестиційної привабливості та кредитоспроможності.

Ефективність використання капіталу, задіяного в господарській діяльності підприємства, оцінюють за допомогою різних показників рентабельності. Показники рентабельності в залежності від вибраної бази для співставлення поділяють на наступні групи:

а) витратні показники рентабельності. Вони характеризують суму прибутку, яку забезпечують понесені витрати (виробничі, комерційні, інвестиційні та ін.) у процесі діяльності.

б) ресурсні показники рентабельності. Вони розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства.

в) доходні показники рентабельності. Вони розраховуються як співставлення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), операційного прибутку, чистого прибутку до чистого доходу підприємства [19-27].

Розглянемо докладніше кожен групу показників рентабельності діяльності підприємства (табл. 1.2) [19-30].

Таблиця 1.2

Витратні показники рентабельності

Назва показника	Економічний зміст
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Скільки отримано прибутку з 1 грн. понесених витрат. Розраховується відношенням валового прибутку до собівартості реалізованої продукції.
Рентабельність операційної діяльності	Скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. понесених витрат. Розраховується відношенням фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат.
Рентабельність господарської діяльності	Отриманий прибуток від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат.

Наступним видом аналізу ефективності діяльності є ресурсні показники, які цікавлять різних суб'єктів аналізу, зокрема, адміністрацію підприємства – віддача (доходність) усіх активів; потенційних інвесторів і кредиторів – віддача на вкладений капітал, власників і засновників – доходність акцій (табл. 1.3) [19-30].

Таблиця 1.3

Ресурсні показники рентабельності

Назва показника	Економічний зміст
Рентабельність (активів, виробництва, виробничого капіталу)	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів
Рентабельність власного капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу
Рентабельність залученого капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. залученого капіталу
Рентабельність перманентного капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу та довгострокових зобов'язань
Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність)	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів
Рентабельність оборотних активів	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів

Ще одним видом аналізу ефективності діяльності підприємства є доходні показники (таблиця 1.4) [19-30].

Таблиця 1.4

Доходні показники рентабельності

Назва показника	Економічний зміст
Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує розмір валового прибутку, отриманого підприємством з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг).
Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
Рентабельність доходу від операційної діяльності	Показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності

Показники оцінки оборотності капіталу та мобільних засобів, на нашу думку, повинні включати коефіцієнти, які систематизовані у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Показники оцінки оборотності капіталу та мобільних засобів підприємства

Показники	Роз'яснення
коефіцієнт оборотності активів або трансформації (оборотів)	показує, скільки разів у звітному періоді відбувається повний цикл виробництва та обігу. Або скільки гривень реалізованої продукції, принесла кожна гривня активів
коефіцієнт оборотності оборотних засобів	показує, скільки гривень реалізованої продукції, принесла кожна гривня оборотних засобів
коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	показує, скільки разів запаси перенесли свою вартість на готову продукцію або скільки оборотів за рік вони здійснили
коефіцієнт оборотності власного капіталу	показує, скільки гривень реалізованої продукції, принесла кожна гривня власного капіталу
коефіцієнт оборотності основних фондів (фондовіддача), (оборотів)	показує скільки продукції (у вартісному вираженні) вироблено в даному періоді на гривню вартості основних фондів

Здійснювати аналіз кредитної політики підприємства необхідно починаючи з порівняльного аналізу динаміки дебіторської заборгованості з динамікою обсягів реалізації продукції. Зазначені показники в фінансовій практиці вітчизняних підприємств прийнято обчислювати та аналізувати в купі з іншими показниками ділової активності, що систематизовані у таблицю 1.6.

Таблиця 1.6

Показники оцінки кредитної політики підприємства

Показники	Роз'яснення
коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (оборотів)	показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за звітний період, також показує зростання або зниження комерційного кредиту, який надає підприємство своїм покупцям
тривалість обороту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (днів)	показує, скільки разів за рік дебіторська заборгованість погасилася, іншими словами перетворилася на грошові кошти
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (оборотів)	показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за рік, збільшення або зниження комерційного кредиту, який надають підприємству постачальники
тривалість обороту кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (днів)	дає розрахункову кількість днів для погашення підприємством комерційного кредиту
тривалість операційного циклу (днів)	скільки днів у середньому потрібно для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства. Іншими словами, протягом якого періоду кошти зв'язані в запасах
тривалість фінансового циклу (днів)	найбільш повно відображає використання обігових коштів. Пов'язаний з кругообігом оборотних коштів і є синтетичним показником

Особливе місце серед показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, належить показникам фінансової стійкості.

Важливим показником, який характеризує фінансову стійкість підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних засобів.

Матеріальні оборотні кошти підприємства являють собою запаси, вартість яких відображається в другому розділі активу балансу. Кількісне значення даного показника визначається підсумовуванням даних по наступних балансових статтях: виробничі запаси, тваринні на вирощуванні й відгодівлі, незавершене виробництво, готова продукція, товари. Формулу розрахунку вартості матеріальних оборотних коштів підприємства можна представити в такий спосіб:

$$З = \phi \cdot 1 \text{ pp. } 1100 \quad (1.1)$$

Для характеристики джерел формування матеріальних оборотних коштів (запасів) використовується кілька показників, які й характеризують

види джерел.

1. Власні оборотні кошти

$$K_{\text{вок}} = \text{ІП} - \text{ІА} \quad (1.2)$$

2. Власні оборотні кошти й довгострокові позикові джерела формування запасів (функціонуючий капітал)

$$K_{\text{вдз}} = K_{\text{вок}} + \text{ІПП} \quad (1.3)$$

2. Загальна величина основних джерел формування запасів

$$K_z = K_{\text{вдз}} + \text{Короткострокові кредити} \quad (1.4)$$

Трикомпонентний показник типу фінансової стабільності підприємства має наступний вигляд:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \Phi > 0 \\ 0, & \text{якщо } \Phi < 0 \end{cases} \quad (1.5)$$

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідає три показники забезпеченості запасів джерелами формування:

1. Надлишок (+) або недолік (-) власних оборотних коштів:

$$\pm\Phi^C = K_{\text{вок}} - Z \quad (1.6)$$

2. Надлишок (+) або недолік (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів:

$$\pm\Phi^T = K_{\text{вдз}} - Z. \quad (1.7)$$

3. Надлишок (+) або недолік (-) загальної величини основних джерел формування запасів:

$$\pm\Phi^0 = K_3 - 3. \quad (1.8)$$

Після проведення розрахунків наведених вище показників за критерієм фінансової стабільності підприємство може бути віднесене до одного із чотирьох типів (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показники	Типи фінансової стійкості			
	абсолютна стійкість	нормальна стійкість	нестійкий стан	кризисний стан
$\Phi^c = K_{\text{вок}} - 3$	$\Phi^c \geq 0$	$\Phi^c < 0$	$\Phi^c < 0$	$\Phi^c < 0$
$\Phi^T = K_{\text{вдз}} - 3$	$\Phi^m \geq 0$	$\Phi^m \geq 0$	$\Phi^m < 0$	$\Phi^m < 0$
$\Phi^o = K_3 - 3$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o < 0$

Порівняння підходів різних науковців до оцінки фінансової стійкості підприємства дозволяє стверджувати, що найбільш поширеними є коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів і коефіцієнт реальної ціни.

Таким чином, дотримання умови фінансової рівноваги створює нормативну базу для фінансової стійкості підприємства і його платоспроможності в часі, а також накладає певні обмеження на розмір його зобов'язань перед працівниками підприємства, кредиторами, бюджетом, банками і інвесторами.

Коефіцієнти оцінки фінансової стійкості представлено у таблиці 1.8.

Платоспроможність є зовнішнім індикатором фінансової стійкості підприємства, тому на наступному етапі аналізу необхідно проаналізувати ліквідність балансу та розрахувати відносні показники ліквідності.

Таблиця 1.8

Основні показники оцінки фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Нормативне значення	Характеристика
2	4	5
Коефіцієнт автономії	>0,5	Розраховується як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу. Чим більше значення коефіцієнту, тим менше залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.
Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	Показник зворотний до коефіцієнту автономії. Показує яка сума загальної вартості майна підприємства приходить на 1 грн. власних коштів.
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	Розраховується як відношення вартості робочого капіталу (власних оборотних коштів) до суми джерел власних коштів, характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством.
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	Визначається як відношення власного та залученого капіталу.
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	Характеризує частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства.
Коефіцієнт довгострокового повернення позикових коштів	<0,5	Характеризує частку довгострокових позик в загальному обсязі джерел формування, які можливо направити на реалізацію довгострокових програм.
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	<0,2	Визначає частку довгострокових зобов'язань в загальній сумі джерел формування.
Коефіцієнт поточних зобов'язань	>0,5	Визначає частку (питому вагу) поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування.
Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	>0,2	Характеризує рівень покриття матеріальних оборотних активів.
Коефіцієнт позикових джерел в необоротних активах	<0,1	Характеризує частку позикових джерел в необоротних активах
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	>0,1	Показує ступінь покриття оборотних активів за рахунок власних коштів підприємства
Коефіцієнт фінансового леверіджу	<0,1	Показує, на скільки відсотків зростає рентабельність власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів.

Для аналізу ліквідності балансу активи підприємства групуються за ступенем ліквідності, а пасиви за термінами настання зобов'язань. При цьому баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо дотримуються наступні нерівності: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Якщо не виконується хоча б одна з перших трьох нерівностей це свідчить про порушення ліквідності балансу. Дізнавшись ступінь ліквідності балансу ми маємо можливість спрогнозувати фінансовий стан підприємства.

Для більш об'єктивної оцінки фінансового стану ми можемо провести розрахунки показників ліквідності. Вони нададуть змогу оцінити рівень платоспроможності підприємства. Система коефіцієнтів платоспроможності підприємства відображена в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

Показники ліквідності підприємства

Назва показника	Призначення показника	Оптимальне значення	Алгоритм розрахунку за балансом
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує частину заборгованості, яка може бути погашена на дату складання звітності	0,2-0,35	$\frac{A1}{П1 + П2}$
Коефіцієнт поточної ліквідності	Характеризує степінь покриття оборотними активами короткострокових зобов'язань	2	$\frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$
Коефіцієнт термінової ліквідності	Характеризує потенціальну можливість розрахуватися по зобов'язанням	1-1,5	$\frac{A1 + A2}{П1 + П2}$

Кожен з наведених в таблиці 1.9 коефіцієнтів має своє аналітичне значення. Так про достатність грошових коштів для покриття зобов'язань свідчить коефіцієнт абсолютної ліквідності. При цьому запорукою платоспроможності є здатність підприємства погасити не менше ніж 20% короткострокових боргів. Коефіцієнт поточної ліквідності надає загальну оцінку платоспроможності. Цей коефіцієнт використовується аналітиками для оцінки рівня платоспроможності та діагностиці ймовірності банкрутства. За допомогою коефіцієнта термінової ліквідності оцінюється можливість

погашення підприємством його поточних зобов'язань. Але при цьому слід враховувати «якість» оборотних активів та дебіторської заборгованості, також терміновість повернення її на підприємство.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища та постійного інформаційного “голоду” підприємства зобов'язані розвивати в собі гнучкість у всіх її проявах, зокрема фінансову, не лише для того, щоб захистити себе або мінімізувати втрати від загроз середовища, але й щоб виявити унікальні можливості, які дадуть змогу посилити власну конкурентну позицію і покращити фінансовий стан. Очевидно, що підхід до управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу базується на поглибленому аналізі, результати якого дозволяють розробити дійові заходи щодо зниження негативного впливу вищезгаданих факторів на виробничо-фінансовий стан підприємства і, як наслідок, запобігти утворенню кризової ситуації.

1.3. Стан, проблеми та перспективи розвитку суб'єктів малого бізнесу України в сучасних умовах господарювання

Сучасний розвиток світової економіки, а також національних та регіональних економік неможливий без активізації процесів підприємницької діяльності. Вкладення інвестицій у малий бізнес є важливим елементом економічного успіху держави загалом чи окремих регіонів зокрема, що є свідченням багатьох країн світу. Малі підприємства здійснюють вагомий вплив на насичення ринку необхідними товарами широкого вжитку як на кількісному, так і на якісному рівнях, що, безумовно, сприяє розвитку НТП. Діяльність таких підприємств приводить до створення додаткових робочих місць, а отже, покращує загалом соціально-економічну ситуацію країни або окремого регіону та сприяє вирішенню багатьох інших актуальних суспільних проблем. Пріоритетним напрямом розвитку економічно успішних держав завжди була всебічна підтримка малого бізнесу, сприяння залученню

працевдатного населення до підприємницької діяльності. Таким чином, перед державою та суспільством постає завдання ретельного аналізу сутності та особливостей малого підприємництва.

Процеси становлення малого бізнесу в Україні розпочалися з початком незалежності, однак його функціонування та розвиток мають певні труднощі і до сьогодні. Основною перешкодою на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність ефективного механізму підтримки з боку держави. Багатостороння підтримка малого бізнесу та побудова соціально орієнтованої економіки має стати важливим напрямом реформ в Україні, що стане головним чинником підвищення рівня життя населення та сприятиме процесам інтеграції національної економіки у світове господарство.

Водночас для розвинутих держав світу характерною є інтеграція малого підприємництва як соціально-економічного явища в загальну кон'юнктуру економіки, формуючи змішаний тип економіки. Термін розвитку українського підприємництва налічує лише декілька десятиліть, тому ця соціально-економічна категорія потребує глибоких теоретичних досліджень, чіткого визначення місця цього явища в суспільстві та державі, виокремлення пріоритетів та шляхів розвитку з метою подолання економічних та соціальних негараздів і кризових суспільно-економічних проблем.

В Україні суб'єктами малого підприємництва є:

– категорія фізичних осіб, які у законному порядку зареєструвалися як фізичні особи-підприємці з середньою кількістю кадрів на підприємстві не більше 50 осіб та річним доходом не більше ніж 10 млн. євро, розрахованим відповідно до середньорічного курсу НБУ;

– категорія юридичних осіб – це господарські суб'єкти з будь-якою організаційно-правовою формою діяльності, для яких характерний кадровий склад у межах 50 осіб та обсяг річного доходу не більше ніж 10 млн. євро, розрахованого відповідно до середньорічного курсу НБУ.

Сфера малого бізнесу як одного з суб'єктів ринкової економіки характеризується низкою визначальних особливостей [1]:

– економічна відособленість, незалежність суб'єктів господарювання щодо вибору напрямів та методів менеджменту, однак необхідність врахування кон'юнктури ринку та нормативно-правового забезпечення;

– несення відповідальності за прийняті рішення, вплив наслідків та пов'язаних з цим ризиків;

– орієнтація на комерційний успіх, що передбачає головним чином максимізацію прибутку, реалізацію своїх ідей та бачень стосовно пріоритетного напрямку розвитку господарської діяльності. Водночас із задоволенням своїх суто особистих інтересів підприємець створює умови для досягнення суспільного добробуту.

Мале підприємництво робить значний вклад у зростання ВВП країни та покращення добробуту населення. Показники, що характеризують тенденції розвитку малого бізнесу України, наводяться в таблиці 1.10

Таблиця 1.10

Динаміка розвитку суб'єктів малого бізнесу в Україні

Показники	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість суб'єктів, одиниць в т.ч.:					
малі підприємства	1932161	1974318	1865530	1805059	1839593
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	324598	327814	291154	322920	339374
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб в т.ч.:					
малі підприємства	1590448	1630571	1558880	1466486	1483297
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	8796,7	8180	8108,3	8141	8532,5
малі підприємства	1686,9	1576,4	1591,7	1658,9	1641
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	2428,3	2262,3	2280,1	2297,4	2532,7
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн	4459702,2	5556540,4	6726739,8	8312271,9	9966804,5
малі підприємства	705000,5	937112,8	1177385,2	1482000,7	1766150,4
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	276299,6	381861,3	474596,8	585798,5	730797,2
Відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг):					
малі підприємства	15,8%	16,9%	17,5%	17,8%	17,7%
мале підприємництво (фізичні особи-підприємці)	6,2%	6,9%	7,1%	7,0%	7,3%
Фінансові результати, млн грн	-179,30	-118,19	-32,21	-20,97	31,87
Відсоток суб'єктів, які отримали прибуток, %	65,69	73,49	72,84	72,27	73,73

За останні роки малий бізнес не набув істотного розвитку, цей факт знаходить відображення по кожному показнику, крім обсягу реалізованої продукції (рис. 1.3.).

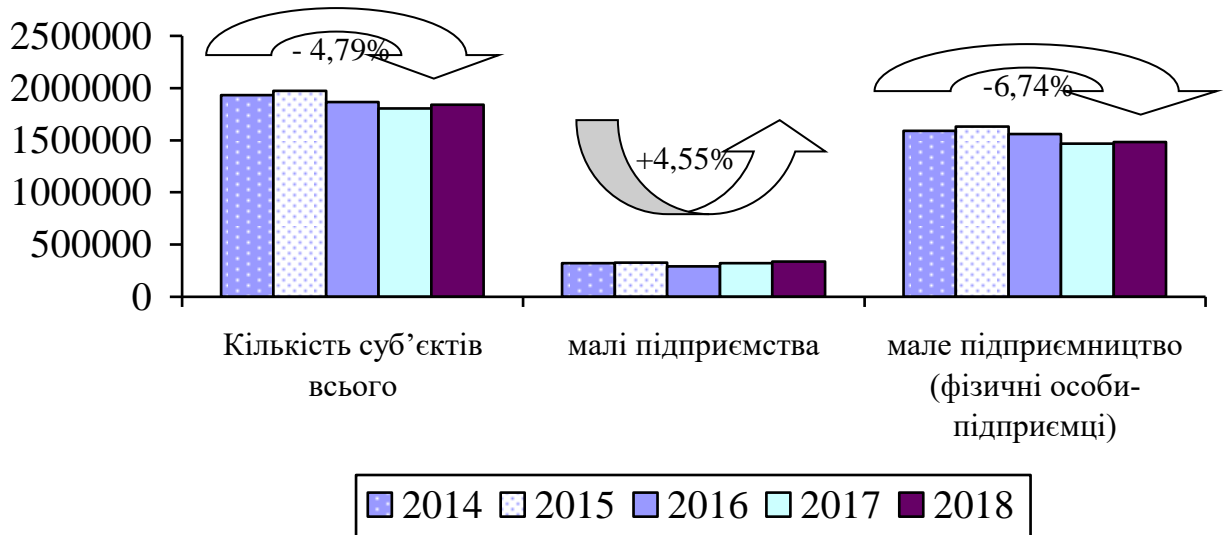


Рис. 1.3. Динаміка кількості суб'єктів господарювання впродовж 2014-2018 рр.

Всього в Україні, згідно з даними Держкомітату (рис. 1.3 та таблиці 1.10) кількість фізичних осіб підприємців (малих) суттєво перевищує загальну кількість малих підприємств і вона зростає впродовж 2014-2015 рр. , в період 2016-2017 рр їх кількість зменшується, в 2018 спостерігаємо незначне збільшення їх в порівнянні з 2017 роком. Даний фактор пов'язаний передусім із поширеною практикою оптимізації податкового навантаження. За якої особи працюють на великі підприємства, реєструють себе як фізичну особу-підприємця та укладають договір про надання послуг підприємству-роботодавцю. Таким чином, підприємство не сплачує соціальні відрахування за найманого працівника. Основними сферами застосування такого механізму є IT- сфера, послуги сфери аутсорсингу, нотаріуси, юристи, консультанти тощо. Саме через це зростання кількості фізичних-осіб підприємців не можна розцінювати як приріст МСП в Україні. Взагалі

кількість суб'єктів малого підприємництва зменшилася в 2018 році в порівнянні з 2014 роком на 6,74%.

Кількість малих підприємств незначно зростало та в 2018 році в порівнянні з 2014 роком приріст склав лише 4,5%.

Таким чином основними стримуючими факторами розвитку та зменшення кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні стали:

воєнний конфлікт на сході країни, в результаті якого російський ринок поступово закритися, вихід в Європу для цих малих підприємств, стає ключовим завданням;

криза в економіці;

низький притік молодих кадрів на малі підприємства;

низька купівельна спроможність населення;

значна тінізація та корумпованість економіки.

У таблиці 1.10 та на рис. 1.4. відображено обсяг реалізованої продукції підприємствами в Україні та наведено інформацію щодо частки за обсягами реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі.

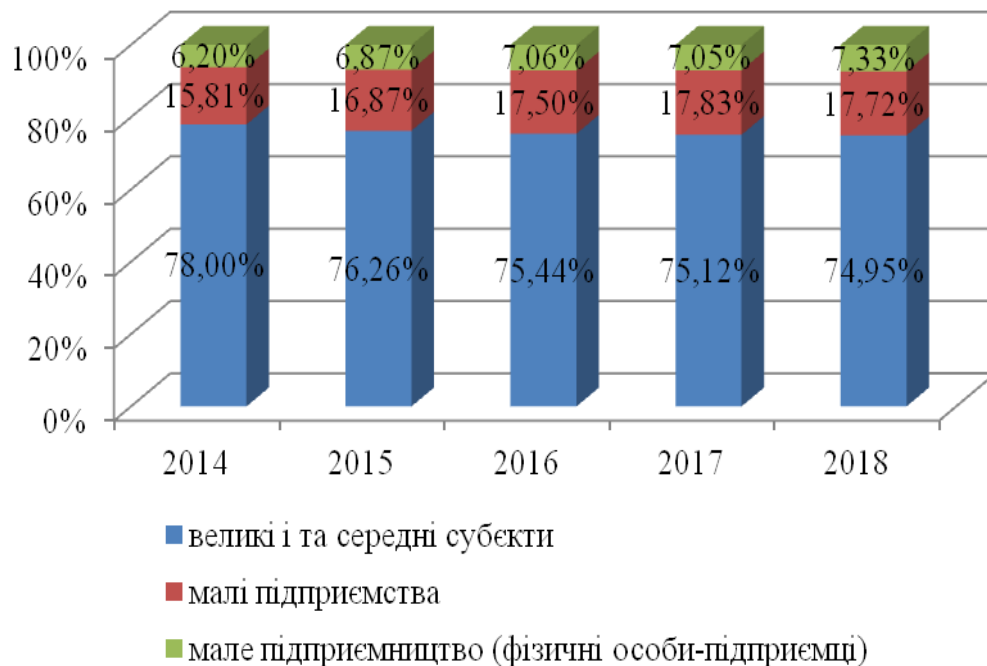


Рис. 1.4 . Динаміка структури за обсягами реалізованої продукції підприємствами в Україні по видам підприємництва

Частка суб'єктів малого бізнесу в структурі за обсягами реалізованої продукції підприємствами в Україні коливається протягом 2014-2018 рр несуттєво. Всього в Україні, згідно з даними Держкомстату, в 2014 році частка обсягів реалізованої продукції суб'єктами малого бізнесу складає 22,01%, а в 2018 році спостерігаємо незначну тенденцію до збільшення, частка яких складала 25,05%, що перш за все пов'язуємо з інфляційними процесами та збільшенням кількості малих підприємств. У розвинених країнах частка виробленої продукції малими підприємствами сягає близько 40 %. Це свідчить, що український малий бізнес потребує реформи підходу до його підтримки та регулювання.

Негативний фінансовий результат протягом 2014-2017 р. відображає наявність проблем в даному секторі економіки та загальну негативну тенденцію і економічну нестабільність країни. Від'ємні показники прибутку (збитки) характерні для сектору малого бізнесу, що функціонує у сфері будівництва та операцій з нерухомістю, а також у промисловому виробництві.

Розглянемо детальніше основні проблеми малого та середнього бізнесу в Україні.

Політика державної підтримки малого бізнесу реалізується в рамках комплексної програми розвитку підприємництва в Україні. Проте, реальну допомогу малому бізнесу можна надати не в межах універсальної програми для України, а в рамках визначених територій, урахуванням специфіки, потреб місцевого населення і т. ін. Частково ці завдання виконувалися через регіональні структури Фонду підтримки фермерських госпо дарств. Однак повне врахування інтересів місцевого населення можливе тільки при підтримці малого бізнесу як на рівні місцевих рад, так і на рівні конкретної галузі народного господарства.

Для підтримки малого бізнесу на рівні галузі не обхідно створити нові структури з прив'язкою до галузі: спілки малого бізнесу при відповідних

міністерствах, фонди підтримки на рівні галузі, субпідрядні форми організації відносин малого бізнесу з великим.

З метою розвитку малого бізнесу і забезпечення державної підтримки малого бізнесу Уряд України прийняли спеціальні постанови. Відповідно до постанов затверджено комплекс першочергових заходів для розвитку малого підприємництва в Україні: нормативно правове забезпечення, фінансово кредитне забезпечення, інформаційно-технічне забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність, організаційна, кадрова, консультаційне забезпечення. Передбачаються доручення ряду міністерств і відомств щодо внесення змін і розробки відповідних положень у сфері фінансування і кредитування, науково технічного розвитку, матеріально технічного забезпечення і збуту продукції, підготовки кадрів, зовнішньоекономічної діяльності, а також установа додаткових податкових пільг для суб'єктів малого підприємництва.

На Міністерство економіки України покладено розробку основ політики державної підтримки малого підприємництва, а також координації центральних органів виконавчої влади і формування інфраструктури малого підприємництва. Як показує досвід, малий бізнес створює умови для підвищення зацікавленості кожного робітника в кінцевих результатах праці.

Для підтримки малого бізнесу на рівні галузі не обхідно створити нові структури з прив'язкою до галузі: спілки малого бізнесу при відповідних міністерствах, фонди підтримки на рівні галузі, субпідрядні форми організації відносин малого бізнесу з великим.

З метою розвитку малого бізнесу і забезпечення державної підтримки малого бізнесу Уряд України прийняли спеціальні постанови. Відповідно до постанов затверджено комплекс першочергових заходів для розвитку малого підприємництва в Україні: нормативно правове забезпечення, фінансово кредитне забезпечення, інформаційно-технічне забезпечення, зовнішньоекономічна діяльність, організаційна, кадрова, консультаційне забезпечення. Передбачаються доручення ряду міністерств і відомств щодо

внесення змін і розробки відповідних положень у сфері фінансування і кредитування, науково технічного розвитку, матеріально технічного забезпечення і збуту продукції, підготовки кадрів, зовнішньоекономічної діяльності, а також установа додаткових податкових пільг для суб'єктів малого підприємництва.

На Міністерство економіки України покладено розробку основ політики державної підтримки малого підприємництва, а також координації центральних органів виконавчої влади і формування інфраструктури малого підприємництва. Як показує досвід, малий бізнес створює умови для підвищення зацікавленості кожного робітника в кінцевих результатах праці.

1. Загальний стан економіки України. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Підприємництво функціонує як один з елементів реальної економічної системи, тому реагує на всі зміни (позитивні і негативні), які відбуваються в економіці країни.

2. Монополізація бізнесу. Для нормального розвитку малого бізнесу необхідно зменшити масштаби монополізації великого бізнесу. Адже зараз в Україні великі підприємства просто витісняють дрібний бізнес. У підсумку виходить, що невелика кількість великих гравців просто поглинають ринки.

3. Низька конкуренція на внутрішніх ринках. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, а показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими. У такій ситуації новим гравцям на ринку виробництва товарів і послуг важко зміцнити свої позиції, та й взагалі вижити. Основні проблеми конкурентного середовища полягають у тому, що багато секторів мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які призводять до завищених цін.

4. Відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. Визначальною метою становлення малого бізнесу в Україні є вирішення проблеми фінансового забезпечення його діяльності, тобто створення достатньої

фінансової бази. До цієї проблеми додаються: низька інвестиційна активність, відсутність стимулів для інвестицій; проблеми з доступом до кредитів, недолік заставного майна, найвищі розміри процентних ставок комерційних банків; недоступність кредитних ресурсів, як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення; недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і гарантій.

5. Недосконалість податкової системи. Сучасною податковою системою держава створила сприятливі умови для переходу підприємств у тіньовий сектор економіки. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію. Більшість підприємств в тій чи іншій мірі приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Неефективне оподаткування розглядається як основна перешкода в розвитку сектора малого бізнесу.

6. Високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу. Це дуже важливо і для вітчизняних підприємців, і для зарубіжних партнерів. На жаль, Україна належить до країн, в яких підприємництво є справою з високим ступенем ризику і великими неформальними витратами. Зараз спостерігається ситуація загальної неповаги до законів, ухилення від сплати податків, зміцнення особистих неформальних зв'язків, породжених корупцією і хабарництвом. Корупція відноситься до основних неформальних факторів, які стримують розвиток підприємницької діяльності в Україні.

7. Нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва. Незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури (бізнес центри, бізнес інкубатори, технологічні парки, інформаційно - консультативні установи, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва), їх роль у розвитку малого бізнесу України ще дуже незначна.

8. Декларативна форма державної підтримки. На сьогодні в Україні діє слабкий механізм фінансування та кредитування, має місце неправильне інформаційне та консультаційне забезпечення, недосконала система підготовки та перепідготовки кадрів. Під державною підтримкою необхідно розуміти державне регулювання сектора малого бізнесу, яке передбачає, перш за все, свідоме формування державними структурами відповідних умов становлення і розвитку малого бізнесу, створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, що залучаються для його суб'єктів.

9. Нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу, недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

10. Обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

11. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків каналів збуту.

Державна фінансова політика з підтримки малого підприємництва не здатна створити умови для необхідного розвитку інфраструктури, що стимулювало б ефективніше функціонування та проникнення малого бізнесу в нові галузі економіки. З кожним роком зростають обсяги міжнародної підтримки, створюються нові бізнес_центри та кредитні лінії, проте інвестиції міжнародних фондів у розвиток малого бізнесу у вітчизняній економіці все ж у рази менші, ніж в інших європейських країнах. Це пояснюється тим, що в Україні низькі показники рівня свободи бізнесу. Найгірші показники індексу економічної свободи наша країна має у сфері "Правова система та захист прав власності". Це є зайвим доказом того, що головною причиною перешкод на макроекономічному рівні є відсутність чітко сформованої та законодавчо обґрунтованої державної підтримки сектору малого бізнесу. Навпаки ж, у суспільстві формується об'єктивна думка, що чинні нормативно_правові акти України спрямовані на те, щоб заплутати бізнесмена шляхом впровадження частих і непослідовних змін у

законодавстві. Економіка України залишається високо монополізованою, оскільки умови податкового законодавства спрямовані більшою мірою на підтримку великого бізнесу, що характеризується дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податків та частково надає фінансову допомогу в важливих проектах державного і регіонального значення [10].

Головним напрямом підтримки малого бізнесу повинна стати система податкових пільг. Законодавством України не передбачено додаткових пільг для малого бізнесу. Пільги при сплаті податків є єдиною перевагою для підприємств незалежно від організаційно-правових форм.

Основним бар'єром розвитку малого бізнесу в Україні є надмірний податковий тиск. Як наслідок, частина малих підприємців багатьох видів діяльності, що користувалися спрощеною системою оподаткування, тепер сплачують виплати як великі у розмірі іноді більшому за їх прибуток. Така політика поповнення державного бюджету не лише не вирішить проблеми тінізації економіки, а навіть поглибить її. До того ж, суб'єкти малого бізнесу починають масово закриватися, оскільки зникають головні стимули підприємництва — прибуток та заробітна плата.

Місцевим громадам доцільно було б надати законодавством право встановлювати податкові пільги з урахуванням специфіки регіону [7]:

- застосування знижених податкових ставок на старті для малого бізнесу, який займається виробництвом;
- встановлення диференційованих ставок податку на прибуток залежно від виду послуг, наданих населенню;
- зниження ставки податку на прибуток для тих виробництв, у яких економічний ефект досягається переважно за рахунок живої праці;
- встановлення постійних пільг при оподаткуванні осіб, колективів, які займаються підприємницькою діяльністю в сільському господарстві;
- використання пільг і компенсацій для стимулювання зростання зайнятості (особливо в районах, де зайва робоча сила чи висока частка непрацюючих унаслідок звільнення трудових ресурсів із діючих

підприємств), створення нових робочих місць, поліпшення умов праці й таке інше;

— застосування пільгового оподаткування підприємств малого бізнесу, діяльність яких на території допомагає вирішенню конкретних завдань, які стоять перед місцевими радами;

— повне скасування податків тощо.

Важливим напрямком непрямої підтримки має стати надання малому бізнесу на пільгових умовах кредитів. Нині кредити на пільгових умовах надає лише Фонд підтримки малого бізнесу без встановлених вимог щодо ефективного їх використання і наявності ризику їх повернення. Тому доцільним було б надавати пільгові кредити за умови, що обсяг виробництва за головним напрямом діяльності становить не менш як 70% його загального обсягу. Причиною того, що малий бізнес багатьох галузей економіки опинилися в борговій залежності, є важкість отримання банківських кредитів. Як правило, банківські установи здійснюють кредитування на коротко- та середньо-терміновій основі під заставу, що набагато перевищує надану позику. Фінансова допомога, яку надають Український фонд підтримки підприємництва та Державний інноваційний фонд, є досить незначною. Тому важливим заходом державної підтримки має бути надання малому бізнесу пільгових кредитів та їх державне гарантування.

Кредитування малого бізнесу висуває на перший план проблеми гарантій. Нині поручатися за мале підприємство може передусім засновник, страхова організація чи зацікавлений великий замовник (покупець), інших гарантів в особі регіональних органів, спеціальних компаній, Антимонопольного комітету, його відділень немає. Система гарантів і страхувань малого бізнесу може створюватися галузевими організаціями, державними органами. В цій системі першочергову роль мають відігравати різні асоціації кредитних гарантів, комерційні банки, громадські організації, що функціонують на комерційній основі. Серед джерел фінансових ресурсів малого бізнесу банківські кредити посідають третє місце після доходів від

діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. Якщо частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні становить менше 20 %, то в економічно розвинутих країнах — не менше 60 %. Частка відповідних кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20%) протягом багатьох років, так, у 2016 р. вона дорівнювала 14,7%, а у 2017 р. — 15,1% [5, с. 28]. Підтримка банківського фінансування малого бізнесу державою переважно має вигляд субсидування процентних ставок або часткової компенсації кредитних виплат [2]. Державна організація з питань мікрокредитування — Український фонд підтримки підприємництва — фактично не розвиває схеми гарантій за кредитами малого бізнесу: у 2017 р. він надав підтримку підприємцям лише на 2,6 млн. грн. (при витратах на утримання персоналу в 2,1 млн. грн на рік). Матеріально-технічне забезпечення малих підприємств здійснюється в недостатньому обсязі і несвоєчасно. Машин, устаткування, приладів, призначених для малих підприємств і враховуючої їх специфіки, не має.

Обмежено доступ малих підприємств до високих технологій, тому що їхня купівля потребує значних одноразових фінансових витрат. Важливим напрямом розвитку матеріально-технічної бази малого бізнесу як основи зростання виробництва може стати відповідна державна політика прискореної амортизації. З метою посилення конкурентоздатності малого бізнесу необхідно законом надати їм право додатково списувати вартість основного капіталу залежно від обсягу реалізації продукції (робіт, послуг). При цьому має бути встановлена базова ставка амортизації, а на доповнення до неї треба встановити визначений процент від суми реалізації.

Ще одна важлива проблема — кадри. Часто говорять, що підприємцем треба народитися. Проти цього важко заперечити, але не можна не рахуватися з тим, що і їм потрібно набути значного обсягу знань: адже навчають же, скажемо, "уроджених" музикантів, учених, спортсменів. Немає підстави вважати, що до підприємців потрібно підходити з іншою міркою.

Тим часом із навчанням кадрів для бізнесу справа складається далеко не кращим чином.

Коло непростих проблем пов'язано із соціальним захистом підприємницької діяльності. Відомо, що на основі розподілу суспільних фондів система соціальних гарантій і соціального забезпечення, що раніше діяла, в умовах нинішнього перехідного періоду виявилася практично підірваною. Потрібно будувати цю систему заново по відношенню до всього суспільства, а стосовно підприємців — новому соціальному прошарку — тим більше. Зниження прибутків населення привело до значного погіршення структури споживання. Прибутки спрямовуються в основному на придбання товарів першої необхідності, насамперед продуктів харчування й оплати комунальних послуг. Те саме стосується і малого бізнесу. Якщо раніше воно мало певне накопичення, то після першого етапу реформи було змушене працювати в основному на споживання. Виробляти продукцію з тривалим виробничим циклом, включаючи і наукомістку, стало навіть не те що неефективно, а просто руйнівно. Почалися серйозні негативні структурні зміни в малому бізнесі. Якщо процеси, що нині відбуваються, продовжуватимуться і не натраплять на протидії у вигляді соціальних гарантій малому підприємництву, саме його існування під сумнівом.

У результаті ігнорування інтересів малого бізнесу, збільшується кількість найманих робітників, а кількість самозайнятого населення постійно скорочується. Ці процеси негативно впливають на соціальну активність громадян, а отже, пригнічується готовність й вміння населення реалізовувати специфічні інтереси, пов'язані з активною діяльністю самостійного суб'єкта господарювання. Тому для впровадження ефективного механізму підтримки малого бізнесу в Україні необхідно, перш за все, здійснити певні кроки на шляху демократизації ринкових відносин та пом'якшення соціальної напруги в суспільстві. Необхідно, щоб інтереси малих підприємців захищали не лише державні структури, а й окремі організації, створені з метою лобювання підприємницького співтовариства, думка яких мала б вагу при прийнятті

рішень державою, особливо у питаннях, що стосуються податкових платежів та відрахувань у фонди.

Якщо розглянути особливості ведення малого бізнесу в Європі, необхідно відзначити значну підтримку з боку національної влади. Це пов'язане з тим, що малий бізнес у розвинених країнах являє собою середній клас, який є базою для стабільного розвитку економіки. У рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, що реалізує інноваційні бізнес ідеї. У цьому напрямі основна мета європолітики полягає у збалансуванні сучасних умов функціонування ринку, інтересів держави і бізнесу. При цьому забезпечується підтримка оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого бізнесу.

Так, основні цілі регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі є такими [1]:

- зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- усунення адміністративних бар'єрів;
- уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії країн ЄС для більш глибокого економічного співробітництва.

Щоб максимально стимулювати мале та середнє підприємництво, в Європі були прийняті заходи для усунення адміністративних перешкод для малого бізнесу. Насамперед були внесені зміни, що стосуються податку на додану вартість, коригування умов фінансування і зміни в соціальній політиці держав.

Державне регулювання малого бізнесу в Європі здійснюється шляхом законодавства, розроблення і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Для стимулювання розвитку малого бізнесу були розроблені нові юридичні моделі (Європейська акціонерна компанія, Європейський пул економічних інтересів), які дозволяють малим

підприємствам з різних країн, що вступають у ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

Політика підтримки малого бізнесу в Європі здійснюється через діяльність держав та спеціальні програми, що реалізуються під егідою Євросоюзу. Фінансування заходів з підтримки малого бізнесу здійснюється зі Структурних фондів Євросоюзу, таких як Фонд регіонального розвитку, Соціальний фонд. В Україні ж і досі не сформована інфраструктура підтримки і розвитку малого бізнесу. Про це свідчать результати експертного опитування Центру громадської експертизи. Зокрема лише 43% респондентів вважають, що органом, відповідальним за формування і реалізацію політики підтримки малого бізнесу в Україні, має бути Міністерство економічного розвитку і торгівлі. За результатами опитування учасників конференції "Ефективний діалог заради розвитку: політика влади і порядок денний для бізнесу", що відбулася 23 червня 2016 року, найбільш затребуваною складовою системою підтримки підприємництва в Україні є фінансово-кредитна підтримка (78%), а також стимулювання інновацій і підтримка експорту (по 65 % опитаних). Найбільшими перепонами для розвитку бізнесу сьогодні є корупція (65%), обмежений доступ до фінансових ресурсів (57%) і надмірний податковий тиск (54%) [10].

Зарегульованість економіки (22%) й адміністративний тиск на підприємства (19%), на думку експертів, є менш болючими для бізнесу. В цілому ж за даними малий та середній бізнес оцінює довгострокові перспективи змін у бізнес кліматі досить позитивно: 53% підприємців планують активізувати свою бізнес-діяльність. І це незважаючи на те, що малі й середні підприємства в Україні у середньому близько 30% прибутку витрачають, аби вести бізнес легально: на ліцензії, сертифікати, перевірки, дозволи тощо, і це не враховуючи податкове навантаження, яке суттєво збільшується зі зростанням мінімальної заробітної плати вдвічі у 2017 році та на 16,34% в 2018 році.

Що стосується змін у регуляторному середовищі за останні роки, то загалом бізнес оцінює їх позитивно. Порівняно з 2014 роком, у 2018 році підприємці частіше повідомляють про відсутність труднощів, пов'язаних з реєстрацією та відзначають кращу ситуацію з перевітками. Також покращилася ситуація з інспекціями.

Таким чином, існує нагальна потреба кардинальних змін у підходах до розв'язання накопичених проблем у малому бізнесі, що потребує пошуку нових шляхів його реформування й здійснення таких заходів [7; 9]:

1. Визначення фінансування пріоритетних напрямів розвитку малого бізнесу та оптимізації використання ресурсів за галузями, сферами господарської діяльності й територіями з урахуванням сучасного високотехно-логічного товаро-виробничого сектору. При цьому слід виходити з результатів аналізу статистичних даних, що свідчать про найширший розвиток малого бізнесу у цих сферах, як в Україні, так і в усьому світі. На першому місці, безперечно, має бути агропромисловий комплекс і сільськогосподарська переробка.

2. Визначення економічних і соціальних проблем в частині підтримки і розвитку малого бізнесу на районному та регіональному рівнях, з урахуванням того, що діяльність малого бізнесу орієнтована, головним чином, на місцевий ринок. Заходи щодо їх розв'язання мають здійснюватися за рахунок обсягів регіональних джерел фінансових і матеріально-технічних ресурсів. Це вписується в загальну концепцію розвитку господарської і фінансової самостійності територіальних утворень.

3. Розробки державної системи підтримки малого бізнесу на умовах широкого залучення позабюджетних ресурсів, нових позабюджетних схем відтворення капіталу, самофінансування малого бізнесу (наприклад, через кредитні спілки, товариства взаємного страхування). Централізовані кошти на пріоритетні напрями розвитку регіону надавати тільки під конкретний проект на умовах співфінансування. Це знизить навантаження на бюджети різних рівнів.

4. Формування ринку продукції малого бізнесу шляхом розміщення на них установленої законом на конкурсній основі частки державного замовлення щодо поставок продукції для регіональних потреб.

5. Сприяння розширенню виробничо-технологічної та інноваційної кооперації малого бізнесу із великим виробництвом і використанню потенціалу малого підприємництва при здійсненні заходів щодо підприємств банкрутів.

6. Інтеграції прогресивних фінансових механізмів малого підприємництва в загальну кредитно-фінансову систему України; реалізації схеми пайової участі бюджетних і позабюджетних коштів для підтримки пріоритетних напрямів розвитку цієї сфери.

7. Систематизації через інформаційну мережу й створення бази даних із використання коштів, спрямованих на підтримку бізнесу в Україні, з подальшим аналізом ефективності їх використання. Виконання зазначених заходів дасть можливість не лише залучити нові фінансові ресурси, а й забезпечити їх прибутковість, і в результаті розвивати малий бізнес. Буде сформовано платоспроможний попит населення, який є суттєвим чинником накопичення фінансових ресурсів на місцевому, регіональному і державному рівнях

Отже, в сучасній ринковій економіці України малий бізнес вимушений долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження, встановлені на законодавчому рівні. Саме тому перспективним шляхом подолання цих бар'єрів має стати досягнення консенсусу в тому, що інтереси підприємництва мають захищати самі підприємці. Роль держави ж має полягати лише в покращенні необхідної інфраструктури та створенні ефективної правової бази, що б створила простір для розвитку громадських організацій та інших асоціацій, націлених на вирішення проблем розвитку малого бізнесу в Україні.

Висновки до розділу 1

У цьому розділі було розглянуто теоретичну базу управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу.

1. В наукових джерелах існує велика кількість дефініцій фінансовий стан суб'єкта господарювання, котрі часто суттєво відрізняються одна від одної та досліджуються по-різному. Вивчення теоретичного матеріалу дозволило зробити висновок про, те що метою аналізу фінансового стану є побудова ефективної системи керування фінансів, що направлена на досягнення стратегічної та тактичної мети його діяльності, підпорядкованих ринковим умовам та пошуку шляхів їх досягнення.

2. Аналіз фінансово – економічного стану суб'єкта малого бізнесу є тією базою, на якій будується розробка фінансової політики підприємства. На основі даних кінцевого дослідження фінансово – економічного стану здійснюється розробка майже всіх напрямків фінансової політики підприємства, та від якості залежить ефективність прийнятих управлінських рішень.

3. Враховуючи складність категорії фінансовий стан, вважаємо, що її оцінка потребує не окремих розрізнених методик, а цілісного механізму. Узагальнюючи методики, що використовуються у вітчизняній фінансовій практиці, нами систематизовано механізм оцінки фінансового стану суб'єкта малого бізнес, яким передбачається: оцінка майнового стану та структури майна; оцінка ефективності використання капіталу та оцінка фінансової стійкості.

4. Дослідження стану, проблем та перспектив розвитку суб'єктів малого бізнесу в Україні засвідчило, що спостерігається системна криза, яка обумовлюється декількома ключовими факторами: неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження, встановлені на законодавчому рівні. Саме тому перспективним шляхом подолання цих бар'єрів має стати досягнення консенсусу в тому, що інтереси підприємництва мають захищати самі підприємці, а роль держави ж має

полягати лише в покращенні необхідної інфраструктури та створенні ефективної правової бази.

Викладені результати дослідження дозволяють зробити підсумок, що в таких умовах надзвичайної актуальності набуває формування ефективної системи управління малим бізнесом в сучасних умовах господарювання.

РОЗДІЛ 2
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА МАЛОГО
БІЗНЕСУ ТОВ «УКРТОРГТАРА» В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Організаційно - економічна характеристика суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Історія ТОВ «Укрторгтара» починається з 1995 року. Суб'єкт малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» займався виробництвом корексів, очищеного ядра соняшника та козинак, співробітничало з Польщею з продажу паперової серветки. З часом додалося нове устаткування та змінився асортимент продукції. На сьогоднішній день ТОВ «Укрторгтара» є сертифікованим підприємством з виробництва декоративного стельового плінтусу, паперової амортизуючої серветки, поглинаючого вкладиша та одноразового посуду: лотки, склянки.

Лотки для упаковки харчових продуктів – один з видів одноразового посуду, придатний для зберігання, транспортування, а також для додання продуктам презентабельного товарного вигляду. Всі швидкопсувні продукти харчування в супер і гіпермаркетах представлені в харчових лотках, обернутими зовні харчовою плівкою, що дозволяє максимального довго зберегти смакові і живильні властивості швидкопсувних, особливо кисломолочних і м'ясних продуктів.

Поглинаючий вкладиш з нетканого полотна вкладається в лоток під продукт (заморожене і охолоджене м'ясо, рибу і їх напівфабрикати, овочі, фрукти, ягоди), вбирає з нього зайву рідину, надаючи продукції привабливішому вигляду. Матеріал володіє більшою м'якістю, еластичністю і, найголовніше, міцністю, чим звичайний пакувальний, навіть найцільніший папір. Він зберігає міцність і не розшаровується навіть у вологому стані. Вкладиші можуть мати різний розмір і всмоктуючу здатність. Завдяки

наявності спеціального абсорбенту на основі 100% целюлози поглинена рідина не витісняється і не витікає під тиском продукту.

В даний час підприємство першим в Україні освоїло новий напрям - виробництво одноразових виробів – лотків та склянок - зі спіненого полістиролу (далі - ВПС). Основними перевагами виробів з ВПС є:

- закрита структура осередків пінополістиролу забезпечує малу масу і жорсткість упаковки при надзвичайно високій теплоізоляції в широкому діапазоні температур;

- забезпечують високий рівень санітарії, простоту в утилізації і легкість переробки;

- забезпечують набагато більш тривале збереження тепла в порівнянні з іншою аналогічною продукцією (якщо такі склянки використовуються для охолоджених напоїв, то рідина довго залишається холодною, на стінках склянки не утворюється конденсат, а в газованих напоях довше тримається газ);

- зберігають жорсткість і міцність навіть при заповненні киплячою водою, стійкі до високих температур.

Підприємство займається також виробництвом стельових плінтусів з пінополістиролу за технологією інжекції. За даною технологією гранули полістиролу не руйнуються в процесі спікання, тому в структурі є яскраво виражені пори і зерна, що підвищує міцність матеріалу. Інжекційний пінополістирол у декілька разів міцніше штампованого, по своїй структурі він однорідніший, має більш презентабельний вигляд. Стельовий плінтус з пінополістиролу застосовується для внутрішньої обробки житлових і офісних приміщень.

ТОВ «Укрторгтара» займається також виготовленням трьох та п'яти шарової серветки будь-якого дизайну для кондитерських фабрик.

Отже, нижче, в таблиці 2.1, розглянемо асортимент продукції ТОВ «Укрторгтара».

Таблиця 2.1

Асортимент продукції ТОВ «Укрторгтара»

Найменування		Розміри
Декоративний стельовий плінтус		2 м
Паперова амортизуюча багат шарова серветка		будь-які
Одноразовий посуд зі спіненого полістиролу	лотки	135x180x25мм
		135x180x20мм
		135x180x15мм
		225x135x35мм
		225x135x25мм
		225x135x15мм
		270x135x35мм
		270x135x15мм
	склянки	220x150x35мм
		175мм
Поглинаючий вкладиш		220мм
		460мм
Поглинаючий вкладиш		70x110мм
		140x110мм

Таким чином, ТОВ «Укрторгтара» здатне задовольнити усі вимоги споживачів, оскільки характерними особливостями широкого асортименту її продукції є екологічна чистота та бездоганна якість, що відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2016. Нині підприємство впроваджує систему НААСР. Дана система дозволяє створити на підприємстві умови для виробництва безпечної продукції шляхом визначення (ідентифікації) і контролю небезпечних чинників.

Система НААСР є єдиною системою управління безпекою харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. Введення даної системи дозволить значно розширити можливості підприємства.

Отже, завдяки постійній роботі над вдосконаленням технології виробництва, модернізацією устаткування, розширенням асортименту в даний час підприємство є конкурентоспроможним на ринку, а продукція ТОВ «Укрторгтара» займає лідерське положення на ринку.

Однак, підприємство не зупиняється на досягнутому й постійно нарощує обсяги виробництва (таблиця 2.2 та таблиця 2.3).

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки та структури обсягів виробництва продукції в натуральному виразі ТОВ «Укрторгтара» за 2016 - 2017 роки

Найменування	Кількість (тис.шт)		Відхилення		Структура		Відхилення в структурі	
	2016	2017	Абс. (+,-)	ТР, %	2016	2017	Абс. (+,-)	ТР, %
Стельовий плінтус	240	800	560	333	0,26	0,72	0,46	276,92
Паперова амортизуюча багатошарова серветка	37000	46000	5200	113	40,38	41,14	0,76	101,88
Одноразові лотки з ВПС	14000	15000	1000	107	15,28	13,42	-1,86	87,83
Одноразові склянки з ВПС	15600	20000	4400	128	17,02	17,89	0,87	105,11
Поглинаючий вкладиш	24800	30000	5200	121	27,06	26,83	-0,23	99,15
Разом	91640	111800	16360	117	100	100	0,00	100

З таблиці 2.2 видно, що за 2017 рік об'єм виробництва продукції в натуральному виразі стельового плінтусу на ТОВ «Укрторгтара» склав 800 тис. шт., що на 560 тис. шт. більше, ніж за відповідний період 2016 року, темп росту за цим показником склав 333 %, тобто об'єм випуску стельового плінтусу за 2017 рік виріс на 233% у порівнянні з відповідним періодом 2016 року. Випуск паперової амортизуючої багатошарової серветки склав 46000 тис. шт., що на 5200 тис. шт. більше, ніж за відповідний період 2016 року. Темп росту за цим показником склав 113 %, тобто даний показник за 2017 рік виріс на 13% у порівнянні з відповідним періодом 2016 року. Незначною мірою зріс об'єм випуску одноразових лотків: в 2017 році показник склав 15000 тис. шт., в 2016 році – 14000 тис. шт., тобто темп росту склав 107%. Така тенденція склалася тому, що підприємство постачає лотки в супермаркети, які в аналізований період зазнали значних фінансових труднощів, що пов'язано з загальною економічною кризою в державі. Випуск одноразових склянок склав 20000 тис. шт., що на 28 % більше відносно

2016 року. Об'єм виробництва продукції в натуральному виразі поглинаючого вкладиша на ТОВ «Укрторгтара» склав 30000 тис. шт., що на 5200 тис. шт. більше, ніж за відповідний період 2016 року, темп росту за цим показником склав 121%, тобто об'єм випуску стельового плінтусу за 2017 рік виріс на 21 % у порівнянні з відповідним періодом 2016 року. Загалом підприємство збільшило випуск продукції на 17%, що говорить про позитивну динаміку в роботі.

Таблиця 2.3

Аналіз динаміки та структури обсягів виробництва продукції в натуральному виразі ТОВ «Укрторгтара» за 2017 - 2018рр.

Найменування	Кількість (тис.шт)		Відхилення		Структура		Відхилення	
	2017	2018	Абс. (+,-)	ТР,%	2017	2018	Абс. (+,-)	ТР,%
Стельовий плінтус	800	2000	560	250,00	0,72	1,08	0,36	149,34
Паперова амортизуюча багатошарова серветка	46000	56000	5200	121,74	41,14	30,11	-11,03	73,18
Одноразові лотки з ВПС	15000	28000	1000	186,67	13,42	15,05	1,63	112,17
Одноразові склянки з ВПС	20000	24000	4400	120,00	17,89	12,90	-4,99	72,13
Поглинаючий вкладиш	30000	76000	5200	253,33	26,83	40,86	14,03	152,29
Разом	111800	186000	16360	166,37	100	100	0,00	100

Розглянувши таблицю 2.3 можна зробити наступні висновки: в 2018 році об'єм виробництва продукції в натуральному виразі стельового плінтусу на ТОВ «Укрторгтара» склав 2000 тис. шт., що на 560 тис. шт. більше, ніж за відповідний період 2017 року, темп росту за цим показником склав 250%, тобто об'єм випуску стельового плінтусу за 2018 рік виріс на 150% у порівнянні з відповідним періодом 2017 року. Випуск паперової амортизуючої багатошарової серветки склав 56000 тис. шт., що на 1000 тис. грн. більше, ніж за відповідний період 2018 року, темп росту за цим показником склав 121 %, тобто даний показник за 2018 рік виріс на 21% у

порівнянні з відповідним періодом 2017 року. За аналізований період зріс об'єм випуску одноразових лотків: в 2018 році показник склав 28000 тис. шт., в 2017 році – 15000 тис. шт., тобто темп росту склав 186,67%. Випуск одноразових склянок в 2018 році складав 24000 тис. шт., збільшившись на 20 % відносно 2017 року. Значною мірою зріс об'єм випуску поглинаючого вкладиша в аналізований період до 76000 тис. шт., що на 5200 тис. шт. більше, ніж за відповідний період 2017 року. Темп росту за цим показником склав 253%, тобто об'єм випуску стельового плінтусу за 2018 рік виріс на 153% у порівнянні з відповідним періодом 2017 року. Загалом суб'єкт малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» збільшило виробництво продукції на 66,37%, що говорить про позитивну динаміку в роботі на ТОВ «Укрторгтара».

Отже, розглянувши динаміку об'ємів виробництва продукції загалом можна зробити висновок, що за 2017 - 2018 роки підприємство збільшило об'єм виробництва продукції в натуральному виразі на 66,37%, що повинно позитивно впливати на ділову активність підприємства ТОВ «Укрторгтара». Така динаміка обсягів виробництва основних видів продукції відбилася й на структурі вироблюваної продукції, динаміка якої наведена на рис. 2.1.

З рисунку 2.1. видно, що основна доля випуску продукції на ТОВ «Укрторгтара» за 2016 рік належить амортизуючій серветці, її частка в структурі випуску займає 41%. Друге місце посідає поглинаючий вкладиш, з його долею у 27 %, далі випуск одноразового посуду: склянки – 17 %, лотки – 15 %. Декоративний плінтус займає менше 1% випуску, але порівнюючи вартість плінтусу з вартістю серветки і одноразового посуду, то плінтус дає більший дохід, аніж інші види виробленої продукції, бо його вартість в декілька десятків разів перевищує вартість серветки та одноразового посуду.

Структура виробництва продукції підприємства ТОВ «Укрторгтара» за 2017 рік значних змін не зазнала. Виробництво паперової багатошарової серветки, поглинаючого вкладиша залишився незмінним - 41% та 27% відповідно.

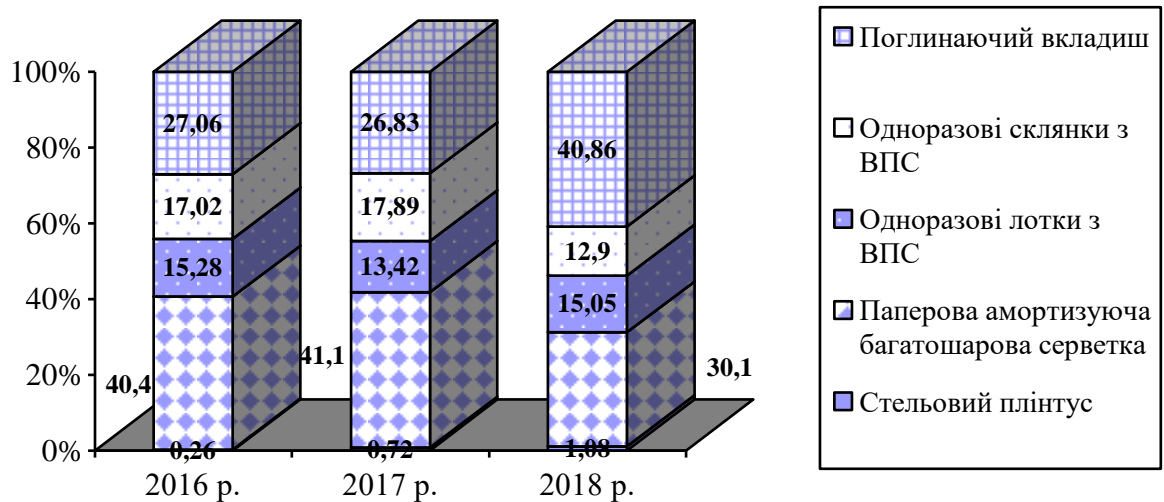


Рис. 2.1. Динаміка структури виробництва продукції ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.,%.

Незначною мірою збільшилося виробництво одноразових склянок, склавши 18 %. Дане збільшення пов'язане з вигранням тендеру на поставку одноразових склянок в Молдову. В структурі випуску продукції зменшилася частка лотків до 13%. Така тенденція склалася у зв'язку з тим, що підприємство співпрацює з супермаркетами, які в даний період зазнали збитки, так як в 2017 році в Україні спостерігається фінансова криза. Незначне місце в структурі склав стельовий плінтус - 1%, що пов'язано зі значною конкуренцією на ринку з виготовлення плінтусу.

Досліджуючи структуру виробництва продукції за 2018 рік слід сказати, що вона зазнала значних змін. В аналізованому періоді поглинаючий вкладиш займає найвагомніше місце, його доля склала 41 %. Темп росту за даним показником склав 51,85 %, що пов'язане з розширенням ринку збуту даного виду продукції. Частка паперової амортизуючої багатошарової серветки незначною мірою зменшилася з 41% до 30% у 2018 році. За аналізований період одноразові лотки зменшилися до 15%, а випуск одноразових склянок - до 13%, частка випуску поглинаючого вкладиша залишилася незмінною в 2018 році, склавши 1%.

Таким чином, протягом періоду дослідження відбулося істотне збільшення обсягів виробництва основних видів продукції ТОВ «Укрторгтара».

Нині підприємство обслуговує такі супермаркети як «Сільпо», «Варус», «АТБ», «Брусника», «Обжора», а також співпрацює з фабриками «Бабаєвська кондитерська фабрика», «Красний Октябрь», «КонтіРус», «Рахат», «Комунарочка», «Харківська кондитерська фабрика», «АВК», «Конті», «Мівіна», «АграОвен», «Наша Ряба», «Ширіф» (рис.2.2.).

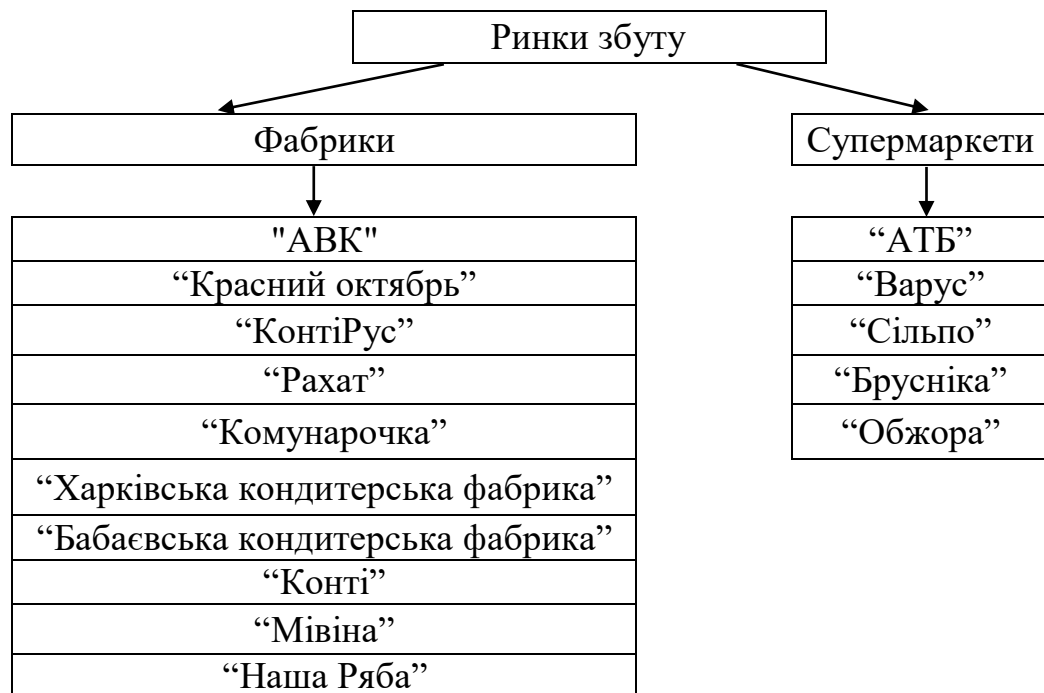


Рис.2.2. Вітчизняні ринки збуту ТОВ «Укрторгтара» в 2018 р.

У 2017 році підприємство вийшло на новий рівень розвитку, почавши експортувати продукцію закордон у Молдову, Казахстан, Вірменію, Білорусь.

Основними конкурентами ТОВ «Укрторгтара» є: з виготовлення багета в Україні - підприємство «Сім'я», в Росії - «Формат», а в Європі основними державами - конкурентами є Польща та Германія. Підприємство є одним із домінуючих суб'єктів в Україні з виготовлення склянки зі спіненого полістиролу та з виробництва поглинаючого вкладиша. Серед конкурентів

по виробництву амортизуючою багатошарової серветки в Україні є підприємство «Арпак-Україна», в Європі основні держави-конкуренти це Польща та Італія. ТОВ «Укрторгтара» конкурує з виробництва одноразового лотка зі спіненого полістиролу з Росією, в якій підприємств, що виготовляють даний вид продукції, дуже багато, в Україні має лише двох конкурентів: підприємство «Стирол» і «Новопак», а в Європі основними держави-конкурентами є Польща, Германія та Турція (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Основні конкуренти ТОВ «Укрторгтара»

Найменування	Країна	Фірми та держави - конкуренти
Багет	Україна	“Сім’я”
	Росія	“Формат”
	Європа	Польща, Германія
Склянка з впс	Україна	-
Поглинаючий вкладиш	Україна	-
Багатошарова серветка	Україна	“Арпак-Україна”
	Росія	“Бофіпак”, “Ланго”
	Європа	Польща, Італія
Лоток з впс	Україна	“Стирол”, “Новопак”
	Росія	Багато конкурентів
	Європа	Польща, Германія, Турція

За офіційними даними Державних органів статистики за 2016 рік підприємство увійшло до числа лідерів по сумарних балах чотирьох критеріїв: «Об'єм», «Динаміка зростання», «Диверсифікація», «Географія» (Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності), а так само стало лідером по рейтингу в розрізі КВЕД 25.22.0 («Виробництво тари з пластмас»). У 2015 - 2016 рр. ТОВ «Укрторгтара» стало переможцем обласних етапів конкурсів на звання «Кращий роботодавець року» серед підприємств із кількістю працюючих від 40 до 50 людей і було відзначено нагородою «Кращий роботодавець Запорізької області 2015» та «Кращий роботодавець Запорізької області 2016». У 2017 р. ТОВ «Укрторгтара» була

нагороджена Грамотою «За значний внесок у розвиток підприємства у районі та сумлінну сплату податків».

Орієнтація на професіоналізм і якість - ось концепція підприємства. Взаємовигідна співпраця і надійне ділове партнерство, багаторічний досвід роботи з підприємствами дозволяють вирішувати потреби клієнтів на високому рівні. Це досягається за допомоги правильної політики підприємства, яка орієнтується не на короткочасну вигоду, а на довгострокову перспективу.

Також важливим є правильна постанова організаційної структури підприємства (рис. 2.3.).

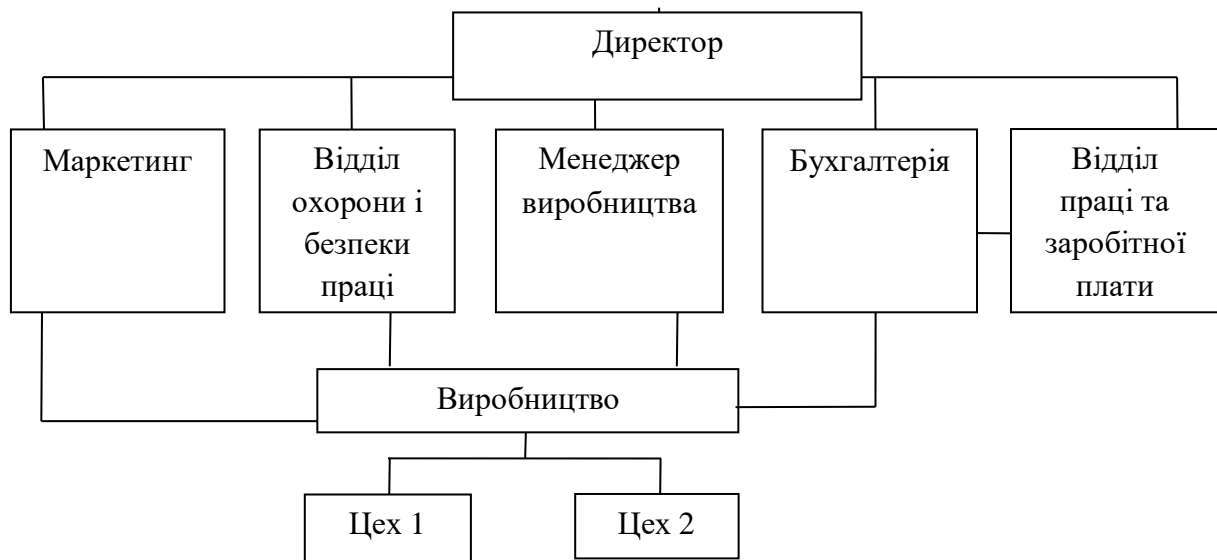


Рис.2.3. Організаційна структура ТОВ «Укрторгтара»

Управління товариством відповідно до Статуту ТОВ «Укрторгтара» здійснює генеральний директор. Функції кожної із структур підприємства відповідають статутним документам ТОВ «Укрторгтара» та чинному законодавству України.

Основною стратегічною метою ТОВ «Укрторгтара» є посилення конкурентних позицій підприємства на ринку склянки зі спіненого полістиролу та з виробництва поглинаючого вкладиша, збільшення обсягів продажу та прибутковості виробленої продукції. Компанія прагне не лише

зберегти лідерство серед виробників України та країн СНД, але і розширити присутність на світових ринках.

Для оцінки діяльності підприємства ТОВ «Укрторгтара» важливим є аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства (табл. 2.5), обчислених на підставі річної фінансової звітності, наведеної в Додатку А та Б.

Таблиця 2.5

Аналіз основних фінансово – господарських показників
ТОВ «Укрторгтара» за 2016 - 2017 рр.

Показники	Од.	2016	2017	Відхилення	
	виміру			Абсолютне	ТР, %
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	36 943	50 726	13 783	137,31%
Середньорічна чисельність робітників	чол.	49	49	0	100,00%
Витрати на оплату праці	тис. грн.	1 766	2 093	327	118,52%
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	29 578	40 212	10 634	135,95%
Валовий прибуток	тис. грн.	7 365	10 514	3 149	142,76%
Валова рентабельність реалізованої продукції	%	19,94%	20,73 %	0,8%	103,97%
Чистий:					
а) прибуток	тис.грн.	2099	2 110	11	100,52%
б) збиток	тис.грн.	-	-	-	-
Чиста рентабельність виробництва	%	5,68%	4,16%	-1,5%	73,21%
Середньорічна вартість ОФ	тис. грн.	4005,5	4178,5	173	104,32%

В табл.2.5 наведені основні показники, які характеризують фінансово – господарський стан підприємства. З розрахованих показників видно, що за 2017 рік об'єм реалізації продукції та послуг на ТОВ «Укрторгтара» склав 50 726 тис. грн., що на 13 783 тис. грн. більше, ніж за відповідний період 2016 року, темп росту за цим показником склав 137,31%, тобто чистий дохід від реалізації продукції за 2017 рік виріс на 37,31% у порівнянні з відповідним періодом 2016 року.

В 2017 році на підприємстві також зросла і собівартість реалізованої продукції відносно 2016 року на 10 634 тис. грн. Темп росту показника склав 135,95%. Така ситуація є результатом підвищення цін на накладні витрати та збільшенням обсягу реалізації продукції.

Валовий прибуток в 2017 році склав 10 514 тис. грн, а в 2016 році - 7 365 тис. грн. Темп росту валового прибутку склав 142,76%. Така тенденція відбулася за рахунок збільшення кількості виготовленої продукції, правильній політиці підприємства, а також продуктивної роботи менеджерів, які постійно шукають нові ринки збуту та нових клієнтів.

Середньооблікова чисельність працівників на підприємстві протягом 2016-2017 рр. не змінювалася та склала 49 чоловік. Позитивним в діяльності підприємства є ріст фонду оплати праці, котрий за 2017 рік становив 2 093 тис. грн., що на 327 тис. грн. більше, ніж у 2016 році, темп росту за цим показником склав 118,52%, тобто фонд оплати праці за 2016 рік зріс на 18,52% у порівнянні з відповідним періодом 2016 року. Отже, підприємство працює ефективно і може підвищити заробітну плату своїм працівникам. Така політика на підприємстві говорить про турботу ТОВ «Укрторгтара» за своїм персоналом, та зацікавлює робітників в покращенні своїх результатів.

За 2017 рік валова рентабельність реалізованої продукції на підприємстві складала 20,73%, що на 0,8 % більше, ніж за відповідний період 2016 року, темп росту за цим показником склав практично 104%.

На підприємстві ТОВ «Укрторгтара» проводиться достатня робота з формування доходів, про що свідчать ріст чистого прибутку в 2017 році відносно 2016 року на 0,52%. Але чиста рентабельність виробництва в 2017 році складала 4,16%, що на 1,5% менше, ніж за відповідний період 2016 року, що свідчить про наявність «слабких» місць на підприємстві та вимагає детального вивчення з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

За 2017 рік середньорічна вартість ОФ на підприємстві складала 4178,5 тис. грн., що на 173 тис. грн. більше, ніж за відповідний період 2016 року,

тобто даний показник збільшився більш ніж на 4% у порівнянні з попереднім періодом.

Таблиця 2.6

Аналіз основних фінансово – господарських показників
ТОВ «Укрторгтара» за 2017 - 2018 рр.

Показники	Од.	2017	2018	Відхилення	
	виміру			Абсолютне	ТР, %
Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн.	50 726	77 498	26 772	152,78%
Середньорічна чисельність робітників	чол.	49	50	1	102,4%
Витрати на оплату праці	тис.грн.	2 093	2 578	485	123,17%
Собівартість реалізованої продукції	тис.грн.	40 212	58 445	18 233	145,34%
Валовий прибуток	тис.грн.	10 514	19 053	8 539	181,22%
Валова рентабельність реалізованої продукції	%	20,73%	24,59%	3,9%	118,61%
Чистий:					
а) прибуток	тис.грн.	2 110	3 478	1 368	164,83%
б) збиток	тис.грн.				
Чиста рентабельність виробництва	%	4,16%	4,49%	0,3%	107,89%
Середньорічна вартість ОФ	тис. грн.	4178,5	4086,0	-92,5	97,79%

Використовуючи дані таблиці 2.6 можемо зробити наступні висновки, що за 2018 рік чистий дохід від реалізації продукції на ТОВ «Укрторгтара» склав 77 498 тис. грн., що на 26 772 тис. грн. більше, ніж за відповідний період 2017 року, темп росту за цим показником склав 152,78%, тобто об'єм реалізації продукції виріс на 52,78% у порівнянні з відповідним періодом 2017 року. В 2018 році на ТОВ «Укрторгтара» також зросла і собівартість реалізованої продукції відносно 2017 року на 8 233 тис. грн. Темп росту показника склав 145,34 % у порівнянні з 2017 роком.

Валовий прибуток в 2018 році склав 19 053 тис. грн, а у 2017 році - 10514 тис. грн. Темп росту валового прибутку склав 181,22%. Така тенденція відбулося за рахунок збільшення кількості виготовленої продукції,

правильній політиці підприємства, а також за рахунок виходу підприємства на нові ринки збуту та пошуку нових клієнтів.

Середньооблікова чисельність працівників на підприємстві в 2017 році склала 49 чол., а в 2018 році – 50 чол., тобто в поточному році, в порівнянні з минулим збільшилася на 1 чоловіка, тобто більш ніж на 2%., що вплинуло на збільшення фонду оплати праці відповідно.

На підприємстві спостерігається зростання фонду оплати праці, котрий за 2018 рік становив 2578 тис. грн., що на 485 тис. грн. більше, ніж у 2017 році, темп росту за цим показником склав 123,17 %, тобто фонд оплати праці за 2018 рік зріс на 23 % у порівнянні з відповідним періодом 2017 року. Так як підприємство працює ефективно, то в нього є потенціал для реального збільшення заробітної плати, що являється стимулом для покращення роботи працівників.

На підприємстві ТОВ «Укрторгтара» проводиться достатня робота з формування доходів, про що свідчать ріст чистого прибутку в 2018 році відносно 2017 року на 1 368 тис. грн. Темп росту показника склав 164,83%. В 2018 році чиста рентабельність і валова рентабельність реалізованої продукції збільшилися відповідно більш ніж на 7% та на 64%., отже спостерігається позитивна тенденція розвитку.

За 2018 рік середньорічна вартість основних фондів на підприємстві складала 4086,0 тис. грн., що на 92,5 тис. грн. менше, ніж за відповідний період 2017 року, тобто даний показник зменшився на 2,2 %.

Підсумовуючи результати дослідження, зазначимо, що завдяки розумному техніко - економічному плануванню і організації виробництва, постійному вдосконаленню технологічних процесів, оновленню устаткування в 2018 - ситуація на підприємстві покращилася. Однак, у 2018 році спостерігається зменшення середньорічної вартості основних фондів на підприємстві, що може свідчити про реалізацію зазначених активів та виведення їх з виробництва, що у подальшому вплине негативно на обсяги виробництва продукції. Отже, незважаючи на постійне нарощення

підприємством чистого прибутку протягом аналізованого періоду, ефективність його продукції та виробництва має нестабільну тенденцію, що потребує більш пильної уваги з боку керівництва ТОВ «Укрторгтара».

Отже, виникає об'єктивна необхідність дослідження фінансового стану в умовах нестабільного зовнішнього середовища суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара», що і визначило подальші напрямки даного дослідження.

2.2. Дослідження стану, динаміки, тенденцій руху майна та джерел його фінансування суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

В більшості випадків дослідження структури та динаміки майна підприємства здійснюється за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Порівняльний аналітичний баланс ТОВ «Укрторгтара» за 2016 - 2018 рр., наведений в Додатку Б та в таблиці 2.7.

Дані таблиць 2.2 свідчать, що протягом аналізованого періоду вартість майна, що дорівнює валюті балансу, неухильно збільшувалася за три роки. Станом на 01.01.2016 року вартість активів складала 12591 тис. грн., а на 31.12.2018 р.- 28095 тис. грн. Так за підсумками 2016 р. валюта балансу збільшилася на 2584 тис. грн. або 20,52%, за підсумками наступного 2017 р. нарощення в відносних склало 20,84%, а за 2018 р.- 53,21%. Така динаміка вартості активів викликана відповідною динамікою всіх його складових за досліджувані три роки, а саме різким нарощенням оборотних активів, темп приросту яких склав 184,4% та невагомим збільшенням необоротних активів практично на 16,4%.

Так, вартість необоротних активів за підсумками 2016 р. знизилась (564 тис. грн. або 12,3%), а вже за підсумками 2017 р. спостерігається поступове збільшення, яке становить 1077 тис. грн. або 26,75%. Несуттєвих змін зазнала динаміка необоротних активів за підсумками 2018 р., що віддзеркалюється в зменшенні вартості на 238 тис. грн. або на 4,66%.

Таблиця 2.7.

Аналіз структури та динаміки активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

Найменування статті	01.01.2016		31.12.2016		31.12.2017		31.12.2018		Абсолютне відхилення за три роки	Темп приросту за три роки
	Сума, тис. грн	Питома вага	Сума, тис. грн.	Питома вага	Сума, тис. грн	Питома вага	Сума, тис. грн	Питома вага		
1	2	3	4	5	6	7	6	7	8	10
Незавершені капітальні інвестиції	346	2,75%	259	1,71%	513	2,80%	1759	6,26%	1413	408,4%
Основні засоби	4244	25,44%	3767	28,80%	4590	23,19%	3582	12,13%	-662	-15,6%
Всього необоротні активи	4590	36,5%	4026	26,5%	5103	27,8%	5341	19,0%	751	16,4%
Запаси	1570	12,47%	3802	25,05%	5653	30,83%	7706	27,43%	6136	390,8%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.	4301	34,2%	5036	33,2%	5654	30,8%	11051	39,3%	6750	156,9%
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	1025	8,1%	430	2,8%	171	0,9%	594	2,1%	-431	-42,0%
Інша поточна дебіторська заборгованість	478	3,8%	1158	7,6%	717	3,9%	3217	11,5%	2739	573,0%
Витрати майбутніх періоді	12	0,1%	5	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-12	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	599	4,8%	472	3,1%	880	4,8%	183	0,7%	-416	-69,4%
Інші оборотні активи	16	0,1%	246	1,6%	160	0,9%	3	0,0%	-13	-81,3%
Всього оборотні активи	8001	63,5%	11149	73,5%	13235	72,2%	22754	81,0%	14753	184,4%
Баланс	12591	100,0%	15175	100,0%	18338	100,0%	28095	100,0%	15504	123,1%

Вартість же оборотних активів протягом останніх трьох років неухильно збільшувалася. За підсумками 2016 р. збільшення склало 3148 тис. грн. або 39,35%, в наступному 2017 р. їх вартість вже підвищилася на 2086 тис. грн. або на 18,71%, а за підсумками 2018 р. збільшення суттєво наростилося і склало 71,92% на загальну суму 9519 тис. грн. Таким чином, за три досліджувані роки вартість оборотних активів ТОВ «Укрторгтара» збільшилася на 14753 тис. грн., що практично більш ніж в 2 рази в порівнянні з початком періоду дослідження.

В ході аналізу структури активів встановлено, що станом на 01.01.2016 р. загальна вартість майна суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» становила 12591 тис грн., з яких 36,45% становили необоротні активи, 63,5% - оборотні 15504 тис. грн. або на 23,1 %, що було обумовлене розміщенням додаткових 14753 тис. грн. в оборотних активах. Вартість же необоротних активів при цьому не суттєво збільшилася на 751 тис. грн. або на 16,4%. Зазначені тенденції призвели до суттєвих структурних зрушень активів і станом на 31.12.2018 р. лише 19% становили необоротні активи та 81% - оборотні активи. Тобто баланс підприємства має дуже «легку» структуру, а активи підприємства – високий ступінь мобільності.

Таким чином, внаслідок суттєвого нарощення вартості активів та його складових, структура балансу за три роки значно змінилася, а майно ТОВ «Укрторгтара» збільшило мобільність. Зазначене визначило наступний вектор дослідження, а саме: комплексний аналіз структури та динаміки оборотних активів, тобто мобільної частини майна ТОВ «Укрторгтара».

Динаміка вартості оборотних активів підприємства ТОВ «Укрторгтара» та їх складових призвела до істотних структурних зрушень, які більш наочно наведені на рис. 2.4.

Як свідчать розрахунки та графік, в структурі оборотних активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» найбільшу частку посідає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, питома вага якої за три роки становила відповідно 53,8% та 48,6% та запаси, питома вага яких

суттєво зросла з 19,6% до 33,9%, що характеризує неефективність управлінських рішень по даним напрямкам.

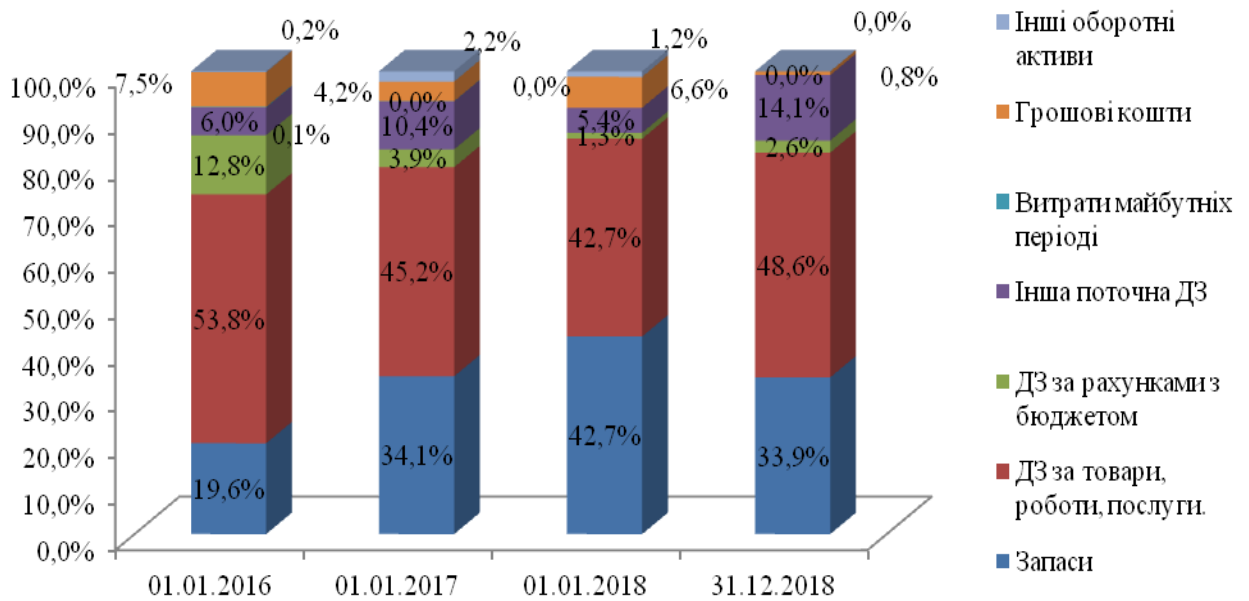


Рис. 2.4. Динаміка структури оборотних активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 р.р.

Питома вага грошових коштів в цілому за період скоротилась з 7,5% до 0,8%, тобто практична відсутність їх в балансі станом на 31.12.2018 р. Частка інших статей оборотних активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 р.р. залишалась стабільно низькою.

Такий стан свідчить про незадовільний рівень політики управління оборотними активами, орієнтованої на максимальну відповідність структури оборотних активів, та відсутність гнучкої системи реагування на споживчий попит.

Одним з основних напрямів оцінки стану, динаміки та тенденцій руху капіталу підприємства, є дослідження пасиву балансу на предмет аналізу джерел формування майна підприємства.

Для формування активів підприємства суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» використовувало, як власні, так і залучені джерела (таблиця 2.8).

Аналіз структури та динаміки фінансування оборотних активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» за
2016-2018 рр.

Найменування статті	01.01.2016		31.12.2016		31.12.2017		31.12.2018		Абс. відх. за 3 р.	Темп приросту за 3 р.
	Сума, тис. грн	Питома вага	Сума, тис. грн.	Питома вага	Сума, тис. грн	Питома вага	Сума, тис. грн	Питома вага		
Зареєстрований (пайовий) капітал	2396	19,03%	2396	15,79%	2396	13,07%	2396	8,53%	0	0,0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3695	29,35%	5752	37,90%	7832	42,71%	11344	40,38%	7649	207,0%
Всього власний капітал	6091	48,38%	8148	53,69%	10228	55,77%	13740	48,91%	7649	125,6%
Інші довгострокові зобов'язання	2907	23,09%	2003	13,20%	1864	10,16%	826	2,94%	-2081	-71,6%
Всього довгострокові зобов'язання і забезпечення	2907	23,09%	2003	13,20%	1864	10,16%	826	2,94%	-2081	-71,6%
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	407	3,2%	211	1,4%	247	1,3%	167	0,6%	-240	-59,0%
Поточна кредиторська заборгованість за товари	2958	23,5%	4598	30,3%	5773	31,5%	12642	45,0%	9684	327,4%
Поточні зобов'язання за розрахунками:										
- з бюджетом	99	0,8%	78	0,5%	26	0,1%	278	1,0%	179	180,8%
- зі страхування	37	0,3%	28	0,2%	36	0,2%	57	0,2%	20	54,1%
- з оплати праці	77	0,6%	73	0,5%	91	0,5%	147	0,5%	70	90,9%
Інші поточні зобов'язання	15	0,1%	36	0,2%	73	0,4%	238	0,8%	223	1486,7%
Всього поточні зобов'язання і забезпечення	3593	28,5%	5024	33,1%	6246	34,1%	13529	48,2%	9936	276,5%
Баланс	12591	100,0%	15175	100,0%	18338	100,0%	28095	100,0%	15504	123,1%

Як свідчать розрахунки протягом аналізованого періоду джерела формування майна суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» були представлені більшістю позиковим капіталом, станом на 01.01.2016 та на 31.12.2018 оскільки його частка на протязі цих періодів найбільша, а частка власного капіталу, відповідно, зростає за підсумками 2016 та 2017 років.

На початок періоду дослідження розмір власного капіталу становив 6091 тис. грн., протягом 2016 р. збільшився на 2057 тис. грн. або на 33,77%, в подальшому неухильне збільшення: за підсумками 2017 р. на суму 2080 тис. грн. або на 25,53%, за підсумками 2018 р. ще на 3512 тис. грн. або на 34,34%. І станом на 31.12.2018 розмір власного капіталу становив 13740 тис. грн., що на 7649 тис. грн. або на 125,6% більше ніж на початок періоду дослідження (01.01.2016). Зазначені тенденції дозволяють стверджувати про ефективну політику формування власного капіталу.

Вартість довгострокових зобов'язань має постійну тенденцію до зменшення та станом на 31.12.2018 р. 826 тис. грн, що на 71,6% менше ніж на 01.01.2016р.

Вартість поточних зобов'язань ТОВ «Укрторгтара», протягом аналізованого періоду неухильно збільшувалася. На початок періоду (01.01.2016) їх розмір становив 3593 тис. грн., за підсумками року вони збільшилися на 1431 тис. грн. або на 39,83%, в 2017 р. їх розмір збільшився на 1222 тис. грн., що склало 24,32% в порівнянні з початком року. І за підсумками 2018 р. відмічено збільшення на суму 7283 тис. грн., що склало 116,6% в порівнянні з початком 2018 р. Таким чином за три роки розмір поточних зобов'язань збільшилися на 9936 тис. грн. або на 276,5%, що відбилося на загальній структурі джерел формування майна ТОВ «Укрторгтара» .

Детальний аналіз джерел фінансування активів підприємства ТОВ «Укрторгтара» свідчать, що власний капітал протягом аналізованого періоду був представлений:

– зареєстрованим пайовим капіталом, вартість якого на протязі трьох досліджуваних років була незмінною та становила 2396 тис. грн. та структурі капіталу має незначну частку і коливається від 19 до 8%;

– нерозподіленим прибутком, розмір якого за три роки збільшився на 7649 тис. грн., питома вага якого станом на 01.01.2016 року складала лише 29,35%, на 01.01.2017 року – 37,9% , на 01.01.2018 – 42,71% та 31.12.2018 - 40,38%.

Значними були обсяги поточних зобов'язань, які впродовж трьох років неухильно збільшувалися. За підсумками 2016 р. вони збільшилися на 1431 тис. грн., що склало 39,83% в порівнянні з початком року, вже наступного 2017 р. відмічено зростання на загальну суму 1222 тис. грн. або на 24,32%. І за підсумками 2018 р. темп нарощення збільшився в п'ять раз, тобто вартість поточних зобов'язань збільшилася на 7283 тис. грн. або на 116,6%. За три роки розмір поточних зобов'язань збільшився на 176,5%, але суттєві коливання їх обсягів свідчать про невиважену політику управління ними та намаганнями керівництва знайти оптимальне співвідношення між короткостроковим та довгостроковим залученим капіталом.

Динаміка поточних зобов'язань зумовлена коливаннями їх складових:

– підприємство має поточну кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, розмір якої в станом на 01.01.2016 складав 407 тис. грн., протягом 2016 року погашення відбулося в сумі 196 тис. грн.(49%). В 2017 році зазначену заборгованість наростили на 36 тис. грн. (17%). Протягом 2018 року підприємство збільшило розрахунки по дані заборгованості на суму 36 тис. грн. або на 17,06%.

– кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги неухильно зростала весь досліджуваний період: за підсумками 2016 р. на суму 1640 тис. грн. або на 55,44%, за підсумками 2017 р. відмічено її збільшення на загальну суму 1175 тис. грн. або на 25,54%, 2018 рік відзначився дуже значним нарощення на 6869 тис. грн., тобто збільшилася майже в 1,5 раза. Таким чином, за три аналізовані роки збільшення склало 9684 грн. або 227,4%;

- коливалися й поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом. За підсумками 2016 р. їх розмір знизився на 21% тис. грн. або на 31%, за підсумками 2017 р. керівництву підприємства вдалося знизити їх розмір на 33,3% в порівнянні з початком року на загальну суму 52 тис. грн. В наступному 2018 р. відбулося істотне їх зростання на загальну суму 252 тис. грн., що майже в 10 раз більше в порівнянні з початком року. За три роки їх розмір збільшився на 179 тис. грн., тобто майже в 2 рази;

- розмір інших поточних зобов'язань станом на 31.12.2016 був незначним та склав 15 тис. грн., який неухильно збільшувався. За три роки їх розмір збільшився на 223 тис. грн., тобто майже в 15 раз;

Така динаміка складових джерел фінансування активів підприємства призвела до суттєвих структурних зрушень, які більш наочно наведені на рис. 2.5.

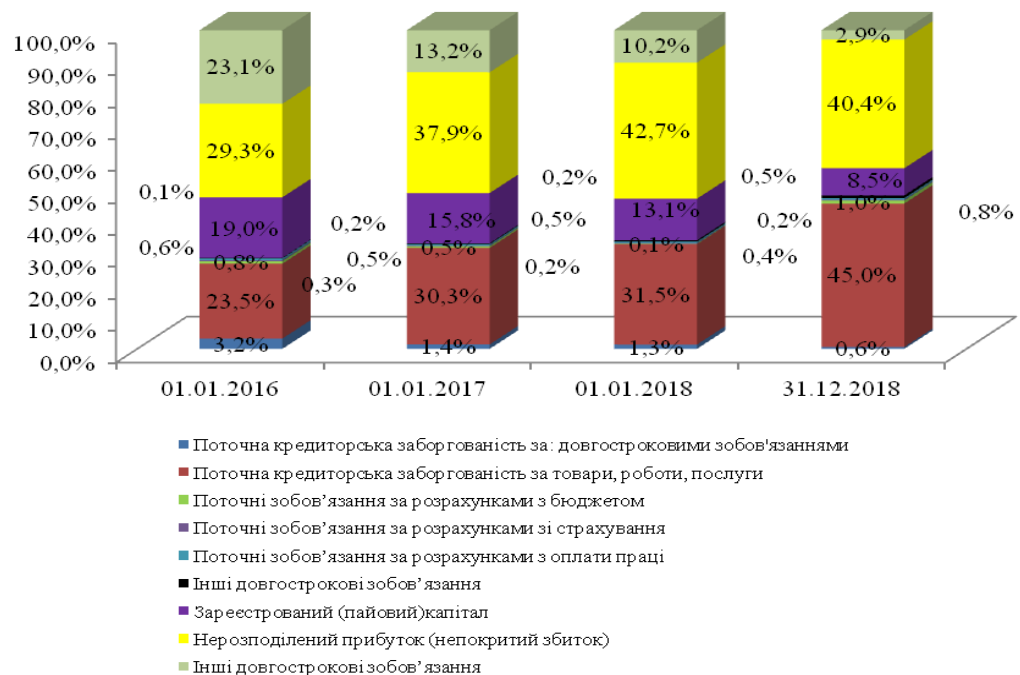


Рис.2.5. Динаміка структури джерел фінансування майна ТОВ «Укрторгтара»

Отже, за три роки внаслідок залучення значних обсягів позикового капіталу структура джерел фінансування активів ТОВ «Укрторгтара»

зазнала незначних змін і станом на 01.01.2016 р. найбільшу частку посідали нерозподілений прибуток (29,3%), кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (23,5%) та інші поточні зобов'язання (23,1%). Станом на 31.12.2018 джерела формування активів найбільшою часткою були представлені кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги (45,9%), нерозподіленим прибутком (40,4%) та значну частку посідав зареєстрований пайовий капітал (8,5%).

Негативним фактом є значне збільшення за три роки частки поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 23,5% до 45%.

Враховуючи результати дослідження стану, динаміки, тенденцій руху майна та джерел його фінансування, наступним етапом стане аналіз ліквідності та фінансової стійкості і суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

2.3. Оцінка ліквідності та фінансової стійкості суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Фінансовий стан суб'єкта малого бізнесу в короткостроковому періоді оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, що характеризують можливість своєчасного та повного здійснення розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями.

Під платоспроможністю підприємства розуміється наявність в нього грошових коштів та їх еквівалентів в кількості, достатній для розрахунків по кредиторській заборгованості, що потребує негайного погашення.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на гроші відповідає терміну погашення зобов'язань.

Доповнимо дослідження аналізом ліквідності балансу в 2016-2018 рр., розрахунки щодо якого наведені в таблиці 2.9. Задля визначення ліквідності балансу слід спів ставити підсумки наведених груп активу та пасиву.

Таблиця 2.9

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Укрторгтара» в 2016-2018 рр.

Актив	Станом на початок року	Станом на кінець року	Пасив	Станом на початок року	Станом на кінець року	Платіжний надлишок (нестача) коштів	
						Станом на початок року	Станом на кінець року
2016 рік							
A1	599	472	П1	2 958	4 598	-2 359	-4 126
A2	7 374	10 426	П2	228	215	7 146	10 211
A3	28	251	П3	3 314	2 214	-3 286	-1 963
A4	4 590	4 026	П4	6 091	8 148	-1 501	-4 122
Σ	12 591	15 175	Σ	12 591	15 175	0	0
2017 рік							
A1	472	880	П1	4 598	5 773	-4 126	-4 893
A2	10 426	12 195	П2	215	226	10 211	11 969
A3	251	160	П3	2 214	2 111	-1 963	-1 951
A4	4 026	5 103	П4	8 148	10 228	-4 122	-5 125
Σ	15 175	18 338	Σ	15 175	18 338	0	0
2018 рік							
A1	880	183	П1	5 773	12642	-4 893	-12 459
A2	12 195	22 568	П2	226	720	11 969	21 848
A3	160	3	П3	2 111	993	-1 951	-990
A4	5 103	5 341	П4	10 228	13 740	-5 125	-8 399
Σ	18 338	28 095	Σ	18 338	28095	0	0

При цьому баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо дотримуються наступні нерівності: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Як показали розрахунки, на початку 2016 р. баланс ТОВ «Укрторгтара» є абсолютно неліквідним, що обумовлене нестачею найбільш ліквідних активів в сумі 2359 тис. грн. та тих, що повільно реалізуються в сумі 3 286 тис. грн та надлишком активів, що важко реалізуються в сумі 1501 тис. грн. Таке становище спричинене особливостями структури джерел формування капіталу суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара», а саме переважання в ній поточних зобов'язань вагомою частиною довгострокових зобов'язань.

На початок 2017 року ситуація ускладнюється також збільшенням нестачі найбільш ліквідних активів до сумі 4 126 тис. грн. для погашення найбільш термінових зобов'язань, до яких зазвичай відносять кредиторську

заборгованість за отримані товари, роботи, послуги та надлишком активів, що важко реалізуються в сумі 4 122 тис. грн.

В 2018 році вказана тенденція продовжилась, та на кінець року нестача найбільш ліквідних активів становила 12 459 тис. грн., нестача активів, що повільно реалізуються – 990 тис. грн., а надлишок активів четвертої групи становить 8 399 тис. грн. над стійкими пасивами.

Більш поглибленим є аналіз ліквідності за допомогою коефіцієнтів ліквідності, динаміку яких в 2016 – 2018 роках наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки коефіцієнтів ліквідності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» в 2016 - 2018 рр.

Показник	Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
<i>Нормативне значення</i>	2,0	0,7-1	0,2-0,35
Станом на 01.01.2016	2,51	2,50	0,19
Станом на 01.01.2017	2,32	2,26	0,10
<i>Відхилення в 2016 році</i>	0,19	0,24	0,09
Станом на 31.12.2017	2,21	2,18	0,15
<i>Відхилення в 2017 році</i>	-0,11	-0,08	0,05
Станом на 31.12.2018	1,70	1,70	0,01
<i>Відхилення в 2018 році</i>	-0,50	-0,48	-0,13

Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності показує, в якій мірі наявних оборотних активів буде достатньо для задоволення поточних зобов'язань. Як показують вищенаведені розрахунки, в досліджуваному періоді рівень коефіцієнту поточної ліквідності ТОВ «Укрторгтара» є нижчим від нормативного в 2018 році та має тенденцію до подальшого зменшення.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вважається більш жорстким тестом на ліквідність, оскільки при його обчисленні не приймається до уваги найменш ліквідна частина оборотних активів. Рівень зазначеного коефіцієнту в фінансовій практиці ТОВ «Укрторгтара» (в досліджуваному періоді) відповідає нормативу та навіть його перевищує за 2016-2018 рр.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, при обчисленні якого враховуються тільки найбільш ліквідні активи, в досліджуваному періоді також набуває значень, менших від нормативного, та має стійку тенденцію до зменшення, що негативно характеризує ліквідність балансу ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

Важливим показником, що характеризує фінансовий стан підприємства і його стійкість, є забезпеченість матеріальних оборотних коштів стійкими (плановими) джерелами фінансування. Надлишок чи нестача планових джерел коштів для формування запасів є одним з критеріїв оцінювання фінансової стійкості підприємства. З метою обчислення забезпеченості запасів джерелами фінансування та, відповідно, визначення типу фінансової стійкості підприємства сформуємо аналітичну таблицю 2.11

Таблиця 2.11

Класифікація типу фінансової стійкості ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

Показник	Значення показника станом на:			
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	31.12.2018
Загальний обсяг запасів	1570	3802	5653	7 706
Обсяг власних оборотних коштів	1501	4122	5125	8 399
Обсяг функціонуючого капіталу	4815	6336	7236	9 392
Загальний обсяг основних джерел формування запасів	4815	6336	7236	9392
Надлишок (нестача) власних оборотних коштів	-69	320	-528	693
Надлишок (нестача) функціонуючого капіталу	3 245	2 534	1 583	1 686
Надлишок (нестача) загального обсягу основних джерел формування запасів	3 245	2 534	1 583	1 686
Трикомпонентний показник фінансової стійкості	(0;1;1)	(1;1;1)	(0;1;1)	(1;1;1)
Тип фінансової стійкості	Нормальна	Абсолютна стійкість	Нормальна	Абсолютна стійкість

Як показав проведений аналіз абсолютних показників фінансової стійкості, фінансовий стан суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» станом на початок 2016 року та на початок 2018 класифікувався як нормальний, адже по підприємству спостерігається дуже незначна нестача обсягу власних оборотних коштів для покриття запасів. Станом на початок 2017 та кінець 2018 року стан суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» покращився та класифікувався як абсолютно стійкий.

Наступним кроком обчислимо та проаналізуємо відносні показники фінансової стійкості суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара». Зведені дані щодо відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Укрторгтара» в 2016 - 2018рр. наведені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Зведені дані щодо відносних показників фінансової стійкості суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» 2016-2018рр.

Показники	нормативне	Значення показника станом на:			
		01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	31.12.2018
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,48	0,54	0,56	0,49
К-т фінансової залежності	< 1, зменшення	2,07	1,86	1,79	2,04
К-т фінансового левериджу	≤ 0,5, зменшення	1,07	0,86	0,79	1,04
К-т маневреності власного капіталу	> 0, зростання	0,25	0,51	0,50	0,61
К-т структури покриття довгострокових вкладень	зростання	0,72	0,55	0,41	0,19
К-т довгострокового залучення позичкових коштів	< 0,5	0,32	0,20	0,15	0,06
К-т фінансової незалежності капіталізованих джерел	> 0,6	0,63	0,62	0,62	0,50

Слід відмітити, що у ТОВ «Укрторгтара» запас фінансової міцності присутній, про що свідчить значення розрахованого коефіцієнта автономії та його позитивна динаміка до 01.01.2018 року. Станом на кінець 2018 року показник автономії зменшується лише на 0,07 п. Зазначене вказує на

зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, що робить підприємство більш фінансово стійким. При цьому окремо слід зазначити, що значення коефіцієнта автономії в досліджуваному періоді задовольняють нормативним.

Коефіцієнт фінансування, як впливає з логіки розрахунку, є оберненим попередньому. Протягом трьох років він значно вище рекомендованої межі та станом на 31.12.2018 зростає, це свідчить про те, що на початок 2016 р. на кожну грошову одиницю, що фінансувала діяльність суб'єкта малого бізнесу припадало 2,07 грн. позикових коштів, протягом двох року залежність дещо знизилася, а протягом наступного 2018 р. внаслідок значного зростання сум поточних зобов'язань значення показника зросло і на 31.12.2018 р. становить 2,04 що дає змогу стверджувати, що на кожну грошову одиницю, що фінансує господарську діяльність суб'єкта малого бізнесу припадає 2,04 грошових одиниці позикових коштів.

Динаміку коефіцієнта фінансового левериджу (нормативне критичне значення якого дорівнює одиниці) ми схильні розглядати як незадовільну, оскільки значення цього показника на кінець 2018 року дорівнює 1,04.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу знаходиться в межах нормативного рівня і показує позитивну динаміку. Цей коефіцієнт показує частину власного капіталу, що використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка - капіталізована. Розрахунки показують, що протягом всього аналізованого періоду значна частка власного капіталу була вкладена в оборотні засоби, (від 25% до 61% відповідно), а решта була капіталізована.

Розрахунки свідчать, що коефіцієнт покриття довгострокових вкладень, що показує, яка частка основних засобів ТОВ «Укрторгтара» була профінансована зовнішніми інвесторами, протягом 2016-2018 року суттєво знизився. Інакше кажучи, на початок 2016 року 72 % основних засобів ТОВ «Укрторгтара» фінансувалося довгостроковим капіталом, протягом трьох років внаслідок погашення значних сум довгострокових зобов'язань та

повільнішого зростання вартості необоротних активів коефіцієнт знижується і станом на 31.12.2018 року лише 19% необоротних активів фінансувалося за рахунок цього джерела.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів показує наступну позитивну динаміку до зменшення та перебуває протягом всього досліджуваного періоду в межах нормативного значення. За результатами на 01.01.2016 року даний показник складав 0,32 пункти та внаслідок погашення значних сум довгострокових кредитів та нарощення власного капіталу коефіцієнт зменшився до рівня 0,06 (станом на 31.12.2018). Цей показник характеризує структуру капіталу, тому його зменшення протягом аналізованого періоду також позитивно характеризує ТОВ «Укрторгтара» з позицій довгострокової перспективи та свідчить про суттєве зменшення питомої ваги залученого капіталу та значної незалежності від нього ТОВ «Укрторгтара».

Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел показує позитивну динаміку за результатами 2016-2017 року, а за результатами 2018 року можемо бачити різке погіршення показника. Все вищевикладене дає підстави констатувати, що ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році втрачає свою незалежність та все більше залежить від зовнішніх джерел фінансування, але з огляду на ризик використання короткотермінового або довгострокового позикового капіталу, все ж таки використання останнього є менш ризикованим саме з точки зору стану платоспроможності.

Таким чином, у суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» є часткові проблеми з платоспроможністю та фінансовою стійкістю, що пов'язано з підвищеним рівнем залежності від позикових коштів, а саме тих коштів, що спрямовуються на фінансування поточної діяльності, тому необхідно спрямовувати дії на оптимізацію структури капіталу, на підвищення ефективності використання капіталу та підвищення ділової активності підприємства, що у сукупності буде сприяти більш ефективному використанню активів та капіталу.

2.4. Дослідження фінансових результатів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» та тенденції їх зміни

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу, основним джерелом якого є прибуток. Прибуток підприємства є джерелом його самофінансування, важливою складовою фінансового забезпечення його господарської діяльності та запорукою підвищення фінансового стану. Таким чином, дослідження фінансових результатів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» за трирічний період дозволить нам проаналізувати особливості їх формування та динаміки, а також виявити «вузькі місця» та резерви підвищення прибутковості.

В таблиці 2.13 наведено динаміку, структуру та динаміку структури фінансових результатів ТОВ «Укрторгтара» в 2016-2017 рр.

Таблиця 2.13

Аналіз динаміки і структури фінансових результатів ТОВ «Укрторгтара» за 2016 - 2017 рр.

Найменування статей	Абсолютні показники		Питома вага статей в виручці від реалізації		Зміни		Темп приросту, %
	2 016р.	2 017р.	2 016р.	2 017р.	в абс. вел-х	в стр-рі	
Фінансові результати							
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	36943	50726	100	100	13783	0	37,31%
Собівартість реалізованої продукції(товарів,робіт)	29578	40212	80,06	79,27	10634	-0,79	35,95%
Валові:							
- прибуток (збиток)	7365	10514	19,94	20,73	3149	0,79	42,76%
Інші операційні доходи	367	974	0,99	1,92	607	0,93	165,4%
Інші операційні витрати	4796	8456	12,98	16,67	3660	3,69	76,31%
Фінансові результати від операційної діяльності	2936	3032	7,95	5,98	96	-1,97	3,27%
Інші доходи	0	14	0,00	0,03	14	0,03	-
Інші витрати	282	381	0,76	0,75	99	-0,01	35,11%
Фінансові результати до оподаткування:	2654	2665	7,18	5,25	11	-1,93	0,41%
Податок на прибуток	555	555	1,50	1,09	0	-0,41	0,00%
Чистий прибуток (збиток)	2099	2110	5,68	4,16	11	-1,52	0,52%

Як показують дані таблиці 2.7, чистий дохід від реалізації продукції підприємства у звітному періоді (2017р.) в порівнянні з базисним (попереднім) збільшився на 13783 тис. грн. або на 37,31% і склав 50726 тис. грн. Звертає на себе увагу збільшення в звітному періоді в порівнянні з базисним частки собівартості реалізованої продукції у виручці від реалізації на 35,95%. Так, собівартість реалізованої продукції збільшилася на 10634 тис. грн. і склала в 2017 році в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року 40212 тис. грн. Таке збільшення можна вважати позитивним, оскільки темпи збільшення собівартості (35,95%) менше темпів збільшення доходів від реалізації продукції (37,31%), що свідчить про інтенсивний метод використання ресурсів підприємства.

Валовий прибуток в попередньому році складав 7365 тис. грн. в 2017 році – 10514 тис. грн., таким чином, збільшення об'ємів прибутку по даній статті склало 42,76%.

На підприємстві спостерігається збільшення інших операційних доходів з 367 тис. грн. в 2016 році до 974 тис. грн. в 2017 році, отже показник збільшився на 607 тис. грн., при цьому темп збільшення склав 165,4%. Така ж тенденція спостерігається і з іншими операційними витратами, які збільшилися на 3660 тис. грн., склавши в 2018 році 8456 тис. грн., тобто на 76,31% більше.

Проглянувши графу «Фінансові результати від операційної діяльності», ми бачимо, що підприємство за попередній період збільшило об'єм прибутку по даній статті, тобто в 2016 році зафіксовані прибуток у розмірі 2936 тис. грн. Однак, в 2017 році підприємство отримало прибуток у розмірі 3032 тис. грн., що в цілому покращило фінансові результати від операційної діяльності.

На підприємстві в 2016 році спостерігається фінансовий результат до оподаткування в розмірі прибутку в сумі 2654 тис. грн., в 2017 році – прибуток в сумі 2665 тис. грн. Особливо хочеться відзначити стає значення як в 2016 році, так і в 2017 році сум сплати податку на прибуток в розмірі 555

тис. грн. Взагалі то це позитивно відбилися на показнику чистого прибутку, забезпечивши його зростання.

Таблиця 2.14

Аналіз динаміки і структури фінансових результатів ТОВ
«Укрторгтара» за 2017 - 2018 рр.

Найменування статей	Абсолютні показники		Питома вага статей в виручці від реалізації		Зміни		Темп приросту, %
	2 017р.	2 018р.	2 017р.	2 018р.	в абс. вел-х	в стр-рі	
Фінансові результати							
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	50726	77498	100	100	26772	0	52,78%
Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	40212	58445	79,27	75,41	18233	-3,86	45,34%
Валові:							
- прибуток (збиток)	10514	19053	20,73	24,59	8539	3,86	81,22%
Інші операційні доходи	974	3068	1,92	3,96	2094	2,04	214,99%
Інші операційні витрати	8456	17427	16,67	22,49	8971	5,82	106,09%
Фінансові результати від операційної діяльності	3032	4694	5,98	6,06	1662	0,08	54,82%
Інші доходи	14	1	0,03	0,00	-13	-0,03	-92,86%
Інші витрати	381	454	0,75	0,59	73	-0,17	19,16%
Фінансові результати до оподаткування:	2665	4241	5,25	5,47	1576	0,22	59,14%
Податок на прибуток	555	763	1,09	0,98	208	-0,11	37,48%
- Чистий прибуток (збиток)	2110	3478	4,16	4,49	1368	0,33	64,83%

В таблиці 2.14 розраховано як змінилися фінансові результати ТОВ «Укрторгтара» в 2017 - 2018 рр. Так, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередній рік склав 50726 тис. грн., а в звітному – 77498 тис. грн., отже даний показник збільшився на 26772 тис. грн., тобто на 52,78%. При цьому спостерігається збільшення собівартості реалізованої продукції на 18233 тис. грн., що склало в 2018 році 58445 тис. грн. Таке збільшення можна вважати позитивним, адже темп приросту собівартості (45,34%) менше темпу приросту доходів від реалізації продукції (52,78%), що свідчить про інтенсивний метод використання ресурсів підприємства.

Зазначена вище тенденція призвела до того, що валовий прибуток збільшилися на 8539 тис. грн., темп приросту склав 81,22%, питома вага в 2017р. склала 20,73%, в 2018 р. 24,59%, тобто ми спостерігаємо збільшення питомої ваги валового прибутку на 3,86%.

Інші операційні доходи збільшилися на 2094 тис. грн., склавши 3068 тис. грн. в 2018 році, тобто слід зазначити, що інші операційні доходи мають велику динаміку зростання на 214,99%. Інші операційні витрати в аналізованій період теж збільшилися на 106,9% і склали 17427 тис. грн. Така тенденція є дуже позитивною в діяльності підприємства і говорить про правильну політику в формуванні доходів та витрат. Зазначене зростання видаткових показників від операційної діяльності, яке склало 106,9% у порівнянні з темпами зростання доходного показника 214,99%, свідчать про високий рівень контролю менеджменту підприємства у цій сфері.

Розглянувши фінансові витрати від операційної діяльності ми бачимо, що підприємство за звітний період збільшило обсяг прибутку по даній статті на 1662 тис. грн., отже в 2018 році зафіксовано прибуток у розмірі 4694 тис. грн.

Переходячи до аналізу інших доходів відзначимо, що за 2018 рік в рамках діяльності вони зменшилися на 13 тис. грн. та продовжується тенденція до зростанням інших витрат, темп приросту яких склав 19,16%, що в цілому є негативною тенденцією та пов'язано зі сплатою відсотків по отриманим кредитам. Констатовано збільшення фінансового результату до оподаткування, приріст прибутку за даною статтею склав 59,14%. Особливої уваги потребує податок на прибуток, темп приросту якого за аналізований період склав лише 37,48%, що закономірно склалося за рахунок значного збільшення суми доходів. Чистий прибуток в 2018 році в порівнянні з 2017 роком збільшився з урахуванням позитивних тенденцій по практично всіма видатковим стаття та приріст якого склав 64,83%.

Динаміка показників формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018рр. наведена на рис. 2.6.

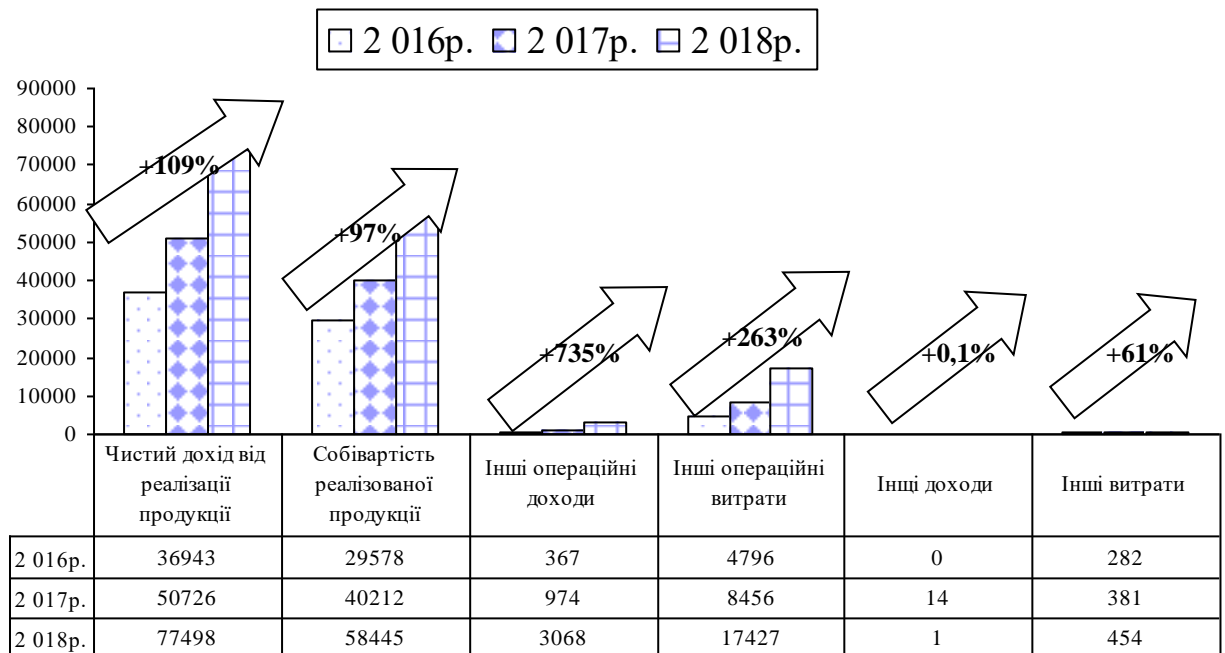


Рис.2.6. Динаміка показників формування фінансових результатів за видами діяльності ТОВ «Укрторгтара»

Дослідження фінансових результатів діяльності дозволяють зазначити, що протягом аналізованого періоду (2016-2018рр.) чистий дохід від реалізації продукції неухильно збільшувався, при чому збільшення склало 109%. Це пояснюється об'єктивними обставинами – поліпшення кон'юнктури світового ринку реалізованої продукції та свідчить про високий рівень маркетингу підприємства.

Зважаючи на підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції її собівартість протягом останніх трьох років також підвищувалася, позитивним фактом є її уповільнений ріст, що свідчить про ефективність контролю керівництва підприємства за витратами. Оскільки за підсумками 2016-2018 рр. вона збільшувалася повільніше, ніж збільшувався чистий дохід від реалізації продукції (97% проти 109% відповідно).

Зазначене відобразилося на різкому збільшенні темпів росту прибутку від основної діяльності (валового прибутку підприємства), що характеризує високий рівень управління фінансовими показниками від основної діяльності.

Розглянута динаміка засвідчила випереджаюче підвищення доходів іншої операційної діяльності на 735% в порівнянні зі збільшення в сукупності інших витрат (+263%), що свідчить про підвищення ефективності даного виду діяльності. В даний період в країні відбулася фінансова криза – підвищення долара відносно гривні, але ТОВ «Укрторгтара» своїми ефективними управлінськими рішеннями змогли отримувати своєчасно грошові кошти від іноземних покупців, що дозволило суттєво збільшити доходи від реалізації іноземної валюти, та одночасно знизити собівартість придбаної валюти для розрахунків з іноземними продавцями сировини. Дана тенденція є результатом курсової різниці, яку менеджмент підприємства ефективно використовував, маючи в 2018 році вже більш ніж 35% зарубіжних ринків збуту в загальному обсязі реалізації продукції.

Інші витрати діяльності у 2016-2018рр. зросли на 60,9%. При цьому спостерігається незначне збільшення відповідних доходів, практична відсутність, усього на 1 тис. грн. за той же період, що пов'язано зі сплатою відсотків по отриманим кредитам.

Таким чином, керівництво ТОВ «Укрторгтара» проводить політику жорсткого контролю та ретельно узгоджує показники формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства та програми діяльності підприємства. Такий контроль відповідності дає змогу ефективно управляти виробничим процесом та уникати затоварювання складів готовою продукцією і свідчить про добре налагоджену систему планування.

Таким чином, аналіз фінансових результатів та витрат ТОВ «Укрторгтара» протягом останніх трьох років дозволяє констатувати, що суб'єкт малого бізнесу на протязі 2016-2018р.р. витрачало менше, ніж

заробляло, що й призвело до покращення показників результатів діяльності підприємства.

В цілому динаміка зміни доходу підприємства свідчить про їх стабільний та поступовий розвиток та розширення ТОВ «Укрторгтара» бази для отримання чистого прибутку. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Укрторгтара», показує, що за підсумками 2016-2018 рр. підприємством отримано відповідно 2099 тис грн., 2110 тис. грн. та 3478 тис. грн.

2.5. Оцінка ефективності використання ресурсів і рентабельності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Наступним кроком стане аналіз оборотності, який дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара», що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Слід звернути увагу, що для розрахунку показників оборотності використовуються дані фінансового звіту (форми №2) та дані балансу (форма №1), тому при розрахунку балансові дані ми будемо використовувати в якості середньорічних.

Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства і можливостей підвищення результативності господарської діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» розрахуємо коефіцієнти оборотності та занесемо отримані дані у таблицю 2.15.

Коефіцієнт оборотності активів або його ще називають трансформації показує скільки разів у звітному періоді відбувається повний цикл виробництва та обігу. Як засвідчують дані таблиці, даний показник у 2017 р. збільшився на 0,01 пунктів в порівнянні з 2016 р. та на 0,06 пунктів в 2018 в порівнянні з 2017 р. Також слід зауважити, що значення коефіцієнту знаходиться на достатньому рівні, тобто якщо у 2016 році повний цикл виробництва та обігу відбувався 1,25 раз, то вже у 2018 році значно пришвидшився і відбувався вже 1,33 рази.

Таблиця 2.15

Динаміка показників оцінки оборотності капіталу та мобільних засобів підприємства ТОВ «Укрторгтара»

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення	
				2017 р. – 2016 р.	2018 р. – 2017 р.
Коефіцієнт оборотності активів або трансформації (оборотів)	2,66	3,03	3,34	0,37	0,31
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	3,9	4,2	4,3	0,30	0,15
Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	13,75	10,73	11,60	-3,02	0,87
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	5,2	5,5	6,5	0,33	1,0
Коефіцієнт оборотності основних фондів (фондовіддача), (оборотів)	3,9	4,2	4,3	0,30	0,1

Коефіцієнти оборотності оборотних засобів мають таку ж позитивну тенденцію до збільшення як і коефіцієнт оборотності активів. Як засвідчують розрахунки, даний показник у 2017 р. збільшився на 0,3 пунктів в порівнянні з 2016 р. та на 0,15 пунктів в 2018 в порівнянні з 2017 р., що дозволяє стверджувати про підвищення ефективності їх використання протягом аналізованого періоду.

Розрахунки також показують підвищення фондовіддачі, про що свідчить динаміка показника оборотності основних фондів. Так у 2017 р. вона підвищилася на 0,3 пункти в порівнянні з 2016 р. та на 0,1 пункт в 2018 році в порівнянні з 2017 р., що свідчить про поступове підвищення ефективності їх використання протягом аналізованого періоду. Отже, за аналізований період (2016-2018 рр.) було вироблено продукції (у вартісному вираженні) відповідно 3,9 грн; 4,2грн та 4,3грн на гривню вартості основних фондів.

Коефіцієнт оборотності запасів в 2017 році знизився на 2,51 обороти. Це свідчить про те, що у 2016 році запаси переносили свою вартість на готову продукцію в середньому 11-12 рази, у 2017 р. різко зменшилися і

склали 8 разів, а у 2018 р. – трохи більше ніж у 2017 році, а саме: 8-9 разів. Слід зазначити, що коефіцієнт оборотності запасів за три аналізовані роки знизився на 21,6% або на 2,26 обороти, що свідчить про зниження ефективності їх використання протягом аналізованого періоду та сигналізує нам про виявлення «слабкого місця» в системі управління діловою активністю ТОВ «Укрторгтара».

Здійснити розгорнутий аналіз кредитної політики підприємства за даними лише річної фінансової звітності не уявляється можливим. Тому в нашій роботі ми обмежуємось лише кількома аспектами. Так, покажемо, на наш погляд, є порівняльний аналіз динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «Укрторгтара» з динамікою обсягів реалізації продукції, що унаочнено на рисунку 2.7

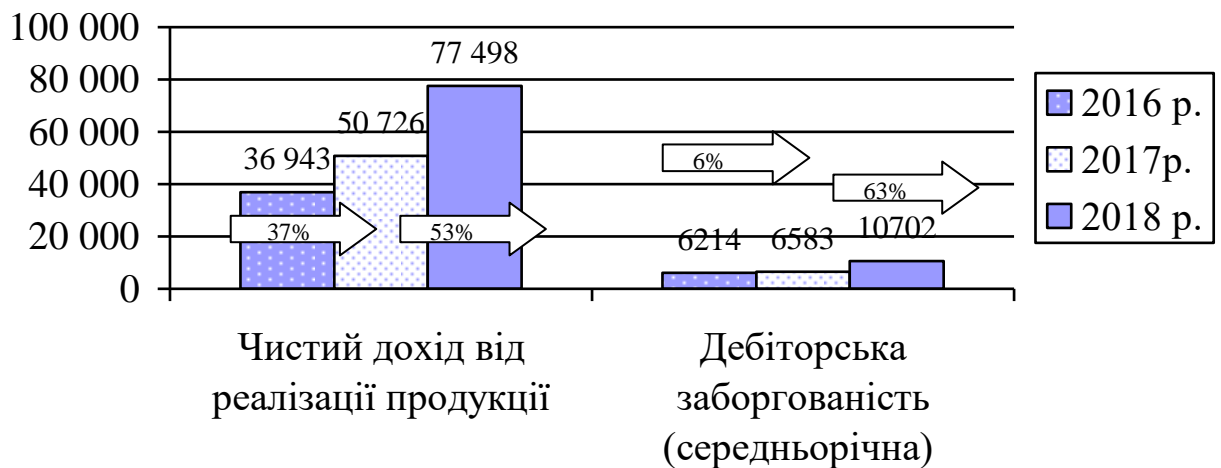


Рис. 2.7. Аналіз відповідності динаміки дебіторської заборгованості динаміці чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

Як видно з рисунку 2.7 на тлі кардинального збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції в 2017 році поряд із 2016 р. (на 37%), середньорічний обсяг дебіторської заборгованості збільшився лише на 6%. В 2018 році темп нарощення дебіторської заборгованості 63%, що на 10%

швидше від темпу збільшення обсягів реалізації продукції (53%). Зазначені тенденції негативно характеризують кредитну політику підприємства в 2018 році та вимагають її вдосконалення.

Наступним кроком дослідимо показники оборотності дебіторської заборгованості, до яких відносяться коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та показник тривалості обороту дебіторської заборгованості.

Зазначені показники в фінансовій практиці вітчизняних підприємств прийнято обчислювати та аналізувати в купі з іншими показниками ділової активності. Їх комплексний аналіз, на нашу думку, надасть більш повну картину впливу кредитної політики підприємства на систему управління діловою активністю. Динаміку вказаних показників наведено в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Показники оцінки кредитної політики підприємства ТОВ
«Укрторгтара»

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення	
				2017р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
К-т оборотності дебіторської заборгованості	5,9	7,7	7,2	1,8	-0,5
Період оборотності дебіторської заборгованості (за рік, 360 днів), в днях	60,6	46,7	49,7	-13,8	3,0
К-т оборотності кредиторської заборгованості	8,6	9,1	8,0	0,5	-1,1
Період оборотності кредиторської заборгованості (за рік, 360 днів), в днях	41,7	39,6	45,2	-2,1	5,6
Тривалість оборотності запасів (за рік, 360 днів), в днях	26,2	33,6	31,0	7,4	-2,5
Тривалість операційного циклу (за рік, 360 днів), в днях	86,7	80,3	80,7	-6,5	0,5
Тривалість фінансового циклу (за рік, 360 днів), в днях	45,0	40,7	35,5	-4,3	-5,1

Зміна коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості в 2018 році дуже негативна, за результатами 2017 р. він підвищився на 1,8 обороти в порівнянні з 2016 р., але в 2018 році спостерігається зниження даного показника на 0,5 обороти в порівнянні з 2017 р. Таким чином, якщо у 2016 році дебіторська заборгованість споживачів продукції погашалася в

середньому 5-9 раз, в 2017 році 7-8 разів, то вже у 2018 році відбувається уповільнення – лише 7 разів, що свідчить про зниження контролю з боку керівництва підприємства за платіжною дисципліною покупців продукції.

Така динаміка коефіцієнта призвела к тому, що тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (періоду інкасації) знизилася на 13-14 днів в 2017 р. порівнянні з 2016 р. та підвищилася на 3 дні в 2018 р. в порівнянні з 2017р. Тобто, якщо у 2017 р. період інкасації (період її погашення) в середньому складав трохи більше 46 днів, то вже у 2018 р. підприємство очікував грошові кошти від дебіторів протягом 49-50 днів, що свідчить про зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Динаміка оборотності запасів (табл. 2.10) відбилася й на тривалості одного обороту запасів, він збільшився в 2017 році на 10 днів в порівнянні з 2016 роком. Інакше кажучи, у 2016 р. вартість виробничих запасів переносилася на готову продукцію протягом майже 32 дні, то вже у 2017 р. майже 43 дня. В 2018 році спостерігається позитивна тенденція до зменшення зазначеного показника (на 1 день), хоча і незначна. Слід зазначити, що в 2018 вартість виробничих запасів переносилася на готову продукцію все одно значно більше 9 (на 10днів) ніж у 2016 році, що відображає зниження рівня керованості виробничими запасами в 2018 році в порівнянні з 2016 роком.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує зростання на 0,5 обороти в 2017 р. порівнянні з 2016 р., та зниження на 1,1 обороти в 2018 р. порівнянні з 2017 р. Цей коефіцієнт покликаний відбити кількість оборотів, які необхідні були ТОВ «Укрторгтара» для погашення своєї заборгованості. Розрахунки свідчать, що у 2016 р. кредиторська заборгованість в середньому 8-9 разів, то вже в 2017р погашалася трохи більше 9 разів, що позитивно характеризує розрахункову дисципліну самого підприємства в 2017 р. Але в 2018 році кредиторська заборгованість в

середньому погашалася 8 разів, що свідчить про зниження зазначеної розрахункової дисципліни.

Динаміка відповідно відбилася й на тривалості одного обороту кредиторської заборгованості підприємства, у 2016 р. щоб розрахуватися з кредиторською заборгованістю йому потрібно було більше 41 дня, а вже у 2018 р. впродовж 45-56 днів він розраховувався з постачальниками сировини та матеріалів.

Співставлення останніх двох коефіцієнтів оборотності (дебіторської та кредиторської заборгованості) свідчить про те, що підприємство висував своїм покупцям лояльніші умови комерційного кредитування, ніж користувався сам, оскільки протягом останніх років коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості більше коефіцієнта оборотності дебіторської.

Відповідно й період очікування грошових коштів від підприємства нижче періоду інкасації майже до 20 днів в 2016 році та до 4-5 днів в 2018 році. Таким чином, можна стверджувати, що за умовами укладених контрактів підприємство вимушене розраховуватися зі своїми постачальниками раніше, ніж надходять кошти від дебіторів за реалізовану продукцію та надані послуги, що призводить до «вимивання» грошового капіталу з обороту, зниженню платоспроможності.

Негативним фактом фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укрторгтара» є збільшення в 2018 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2016 р. підприємству для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було більше 86 днів, у наступному 2017 р. вже 80 днів і у 2018 р. практично 81 день. Це відбулося внаслідок істотного зростання тривалості обороту запасів в 2017 році, а також погіршення роботи з дебіторами ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році, що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів.

Звертає на себе увагу протягом трьох років зниження фінансового циклу, що пов'язано з значним збільшенням періоду погашення кредиторської заборгованості, тобто існує значний дисбаланс між рахунками

дебіторів і кредиторів, що слугує одним з критеріїв неефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства.

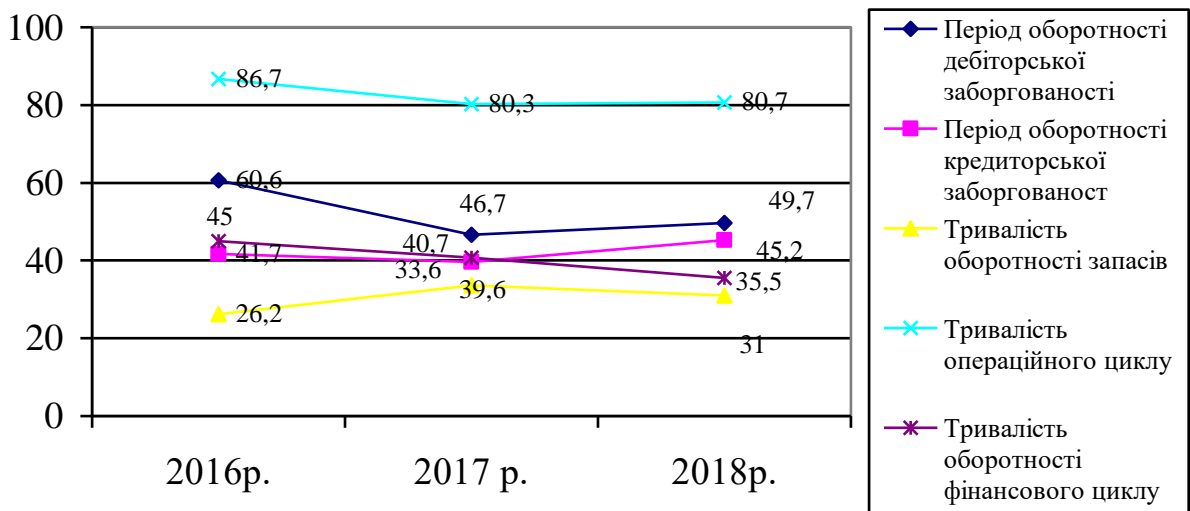


Рис. 2.8. Динаміка показників ділової активності ТОВ «Укрторгтара»

Підсумовуючи аналіз показників ділової активності протягом останніх трьох років можна констатувати, що в аналізований період відбулося її уповільнення, про що свідчить негативна динаміка деяких показників. Розрахунки виявили факт, що умови на яких підприємство отримує та сплачує за сировину та матеріали більш жорсткі, ніж він висуває своїм покупцям, про це свідчить перевищення значення коефіцієнту кредиторської заборгованості над дебіторською.

Проведений аналіз довів, що у підприємства протягом всього аналізованого періоду були проблеми з очікування грошових коштів, про це свідчить значне перевищення періоду оборотності дебіторської заборгованості над періодом оборотності запасів: в 2016 р. воно складало – 34 дні, в 2017 р. – 13 днів, у 2018 р. майже 19 днів, що свідчить про неефективну політику управління дебіторської заборгованості.

Позитивне значення показника тривалості фінансового циклу протягом всього періоду свідчить про те, що ТОВ «Укрторгтара» в своїй виробничій діяльності відчуває гостру нестачу грошових коштів.

Отже, основними напрямками покращення ситуації та скорочення часу обороту виробничих запасів і дебіторської заборгованості для підприємства ТОВ «Укрторгтара» можуть бути наступні: моніторинг та контроль за утворенням дебіторської заборгованості; недопущення придбання непотрібних і реалізації зайвих матеріалів; забезпечення ефективного контролю за рухом виробничих запасів.

Зазначене вимагає вивчення рівня ефективності використання ресурсів підприємства ТОВ «Укрторгтара» як вагомих показників фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства ТОВ «Укрторгтара».

З позиції методичного забезпечення оцінки ефективності управління підприємства високу практичну цінність має аналіз відносних коефіцієнтів результативності (рентабельності) і встановлення їх взаємозв'язку з іншими фінансовими показниками підприємства за допомогою факторного аналізу.

Скориставшись формулами розрахуємо показники рентабельності для ТОВ «Укрторгтара» (табл. 2.17) .

Таблиця 2.17

Динаміка ресурсних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 р.р.

Показники, %	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2017	Відхилення 2017/2018
R сукупного капіталу	19,12%	15,90%	18,27%	-3,21%	2,36%
R власного капіталу	29,48%	22,96%	29,02%	-6,52%	6,06%
R залученого капіталу	48,72%	37,44%	35,18%	-11,27%	-2,27%
R перманентного капіталу	27,72%	29,01%	35,39%	1,29%	6,38%
R необоротних активів	61,61%	58,39%	81,21%	-3,22%	22,83%
R оборотних активів	21,92%	17,31%	19,33%	-4,62%	2,02%

Вивчаючи ресурсних показники рентабельності ТОВ «Укрторгтара», що відображені з таблиці 2.17, слід зазначити, що рентабельність сукупного капіталу характеризують ефективність використання наявного капіталу, в 2016 році коефіцієнти знаходяться на досить високому рівні та мають значення 19,12%, тобто кожна гривня активів приносила підприємству прибуток розмірі трохи більше 19 коп., але вже у 2017 р. намітилися негативні зміни, оскільки кожна гривня капіталу принесла підприємству відповідно 0,16 коп. В 2018 році можемо спостерігати підвищення рентабельності сукупного капіталу на 2,36%, отже кожна гривня капіталу принесла підприємству відповідно 0,18 коп. прибутку. Це свідчить про збільшення прибутку від використання капіталу, підвищення їх віддачі.

Невтішні тенденції показує нам рентабельність власного капіталу в 2017 році, а саме: за підсумками 2016 р. кожна гривня власного капіталу принесла більш ніж 2948 коп. прибутку, а за підсумками 2017 року спостерігається тенденція до зниження даного показника до 23 коп. В 2018 році можемо спостерігати підвищення показника рентабельності власного капіталу на 6,06%, отже кожна гривня власного капіталу принесла підприємству відповідно 2902 коп. прибутку. Слід зазначити, що значення даного показника в 2018 році, менше ніж значення 2016 року, що говорить про існування резервів підвищення ефективності використання власного капіталу.

Рентабельність залученого капіталу має негативну тенденцію до зниження протягом всього аналізованого періоду в 2017 знизилася в порівнянні з 2017 роком відповідно на 11,27%, а в 2018 році в порівнянні з 2017 рік зниження даного показника склало 2,27%. Отже, можемо стверджувати, що в 2016 році на 1 грн. залученого капіталу припадає більше 0,49 грн., а в 2018 році - 0,35 грн прибутку.

Позитивні тенденції показують розрахунки рентабельності перманентного капіталу, показники якого підвищилися в 2018 році на 6,38%, а у 2017 році в порівнянні з 2016 роком - на 1,29%. Отже, проаналізовані

дані засвідчують, що відповідно в 2018 та 2017 рр. 0,35 грн. та 0,29 грн. прибутку припадають на 1 грн. власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

Рентабельність необоротних активів в 2017 році зменшилася на 3,2% і показала, що 0,58 грн. прибутку припадає на 1 грн. необоротних активів. Позитивні тенденції по даному показнику спостерігаються у 2018 році, збільшення якого 22,8% і показала, що вже 0,81 грн. прибутку припадає на 1 грн. необоротних активів, що навіть перевищує значення даного показника у 2016 році (0,61 грн.). Зазначене дозволяє нам стверджувати про високу ефективність управління необоротними активами ТОВ «Укрторгтара».

Рентабельність оборотних активів, характеризує ефективність оборотних активів та показує зростання за результатами 2018р., тобто кожна гривня оборотних активів принесла підприємству у 2017р. 17 коп. прибутку, у 2018 р. - 19 коп. прибутку, а за підсумками 2016 р. – майже 22 коп. прибутку. Отже, про підвищення ефективності управління оборотними активами неможливо говорити, оскільки значення показників в 2018 році знаходяться на досить низькому рівні та не перевищують значення 2016 року.

Динаміку ресурсних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018р.р проілюстровано на рисунку 2.9.

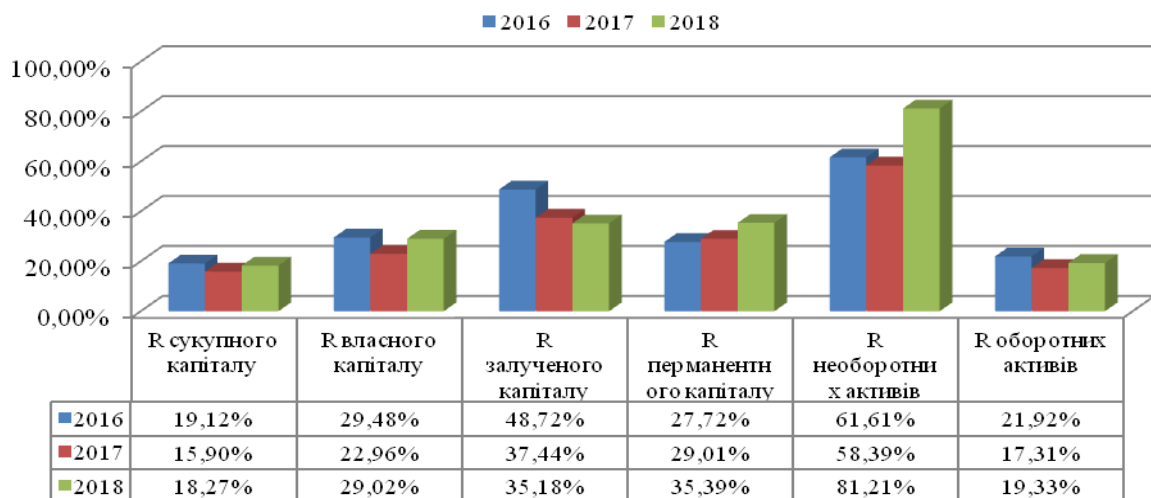


Рис.2.9. Динаміка ресурсних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 р.р.

З проведеного аналізу ресурсних показників рентабельності за 2016-2018 рр. випливає, що поступово доходність від ресурсів підприємства зростає в 2018 році в порівнянні з 2017 роком, а з значить і відповідні показники рентабельності підвищуються. Але негативні тенденції спостерігаються в 2017 році в порівнянні з 2016 роком по всім показникам рентабельності окрім рентабельності перманентного капіталу. Слід зазначити, що в 2018 році не досягли значень 2016 року рентабельність сукупного капіталу, власного і залученого капіталу та оборотних активів, а рентабельність залученого капіталу взагалі постійно зменшувалася протягом досліджуваного періоду, що потребує значної уваги керівництва щодо заходів управління капіталом та оборотними засобами в системі менеджменту підприємства.

Розраховані дохідні та витратні показники рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 рр. зведені у таблицю 2.18.

Таблиця 2.18

Динаміка доходних та витратних показників рентабельності ТОВ
«Укрторгтара» у 2016-2018 р.р.

Показники, %	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2017	Відхилення 2017/2018
Валова R продажу продукції	19,94%	20,73%	24,59%	0,79%	3,86%
Чиста R продажу продукції	5,68%	4,16%	4,49%	-1,52%	0,33%
Операційна R продажу	7,95%	5,98%	6,06%	-1,97%	0,08%
Валова R виробництва	24,90%	26,15%	32,60%	1,25%	6,45%
R операційної діяльності	6,81%	6,23%	6,19%	-0,58%	-0,04%

Враховуючи жорсткий контроль витрат, валова рентабельність продаж протягом всього досліджуваного періоду 2016-2018рр. значно підвищувалася

Тобто, якщо у 2016-2017 рр.. кожна гривня, що була вкладена в реалізацію продукції приносила підприємству 19,9 коп. та 20,7 коп. валового прибутку, то вже за підсумками 2018 р. вже більше 24 коп.

Виходячи з логіки розрахунків, показник рентабельності продукції (валова рентабельність виробництва) показує скільки грошових одиниць прибутку припадає на одну гривню витрат, що були вкладені у виробництво продукції. Валова рентабельність виробництва в 2017 році збільшилася на 1,2% і склала 26,1%, це значить, що підприємство 26 коп. валового прибутку отримує від 1 грн. витрат на виробництво. Підприємство в 2018 році отримало більше валового прибутку та дотримувало в порівнянні з 2017 роком ще 6,45 коп. з кожної гривні вкладених у виробництво коштів.

Чиста рентабельність виробництва (продажу продукції) в 2018 році збільшилася на 0,3% і склала 4,49%. В 2017 році спостерігаємо негативну тенденцію до зменшення чистої рентабельності виробництва, так зниження складає 1,52%, отже, підприємство ТОВ «Укрторгтара», отримує в 2017 році 0,042 грн. чистого прибутку на 1 грн. витрат.

Рентабельність операційної діяльності протягом трьох років має негативну тенденцію: в 2017 році зменшилась з 6,81% до 6,23%, а в 2018 році склала 6,19%., що в цілому характеризує незадовільну політику операційної діяльності в цілому.

Динаміку доходних та витратних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 рр. проілюстровано на рис. 2.10.

Підсумовуючи, можна констатувати, що незважаючи на отримання підприємством у 2017 р. прибутків ефективність його продукції, продаж та виробництва знизилася, про що свідчать доходні та витратні показники рентабельності та що потребує значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ТОВ «Укрторгтара». Адже за результатами 2018 року хоча і спостерігається покращення багатьох показників рентабельності чиста та операційна рентабельність продажу не

досягли значення 2016 року, що свідчить про наявність резервів покращення ділової активності підприємства.

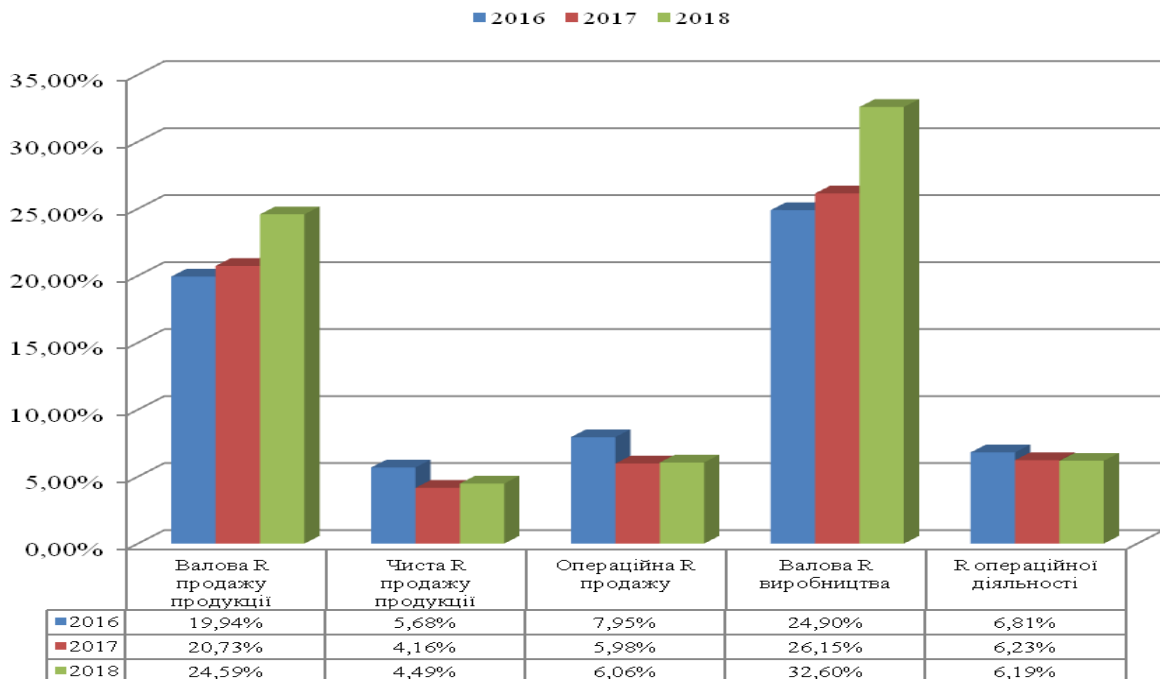


Рис. 2.10. Динаміка доходних та витратних показників рентабельності ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 р.р.

Показник операційної рентабельності діяльності є одним з найкращих інструментів визначення ефективності операційної діяльності та вказує на здатність керівництва підприємства отримувати прибуток після вирахування витрат, які не відносяться до операційної ефективності. Аналізуючи вказаний показник, що скорочення показника операційної рентабельності викликане суттєвим збільшенням інших витрат. В цілому за період з 2016 по 2018 роки показник операційної рентабельності діяльності скоротився на 0,62 в.п.

Найважливіше місце в дослідженні загальних результатів діяльності підприємства займає багатофакторний аналіз впливу чинників на рентабельність власного капіталу на ТОВ «Укрторгтара».

Для проведення аналізу необхідно змоделювати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Для зручності розрахунку

впливу факторів на коефіцієнт рентабельності власного капіталу скористаємося допоміжною табл. 2.19.

Таблиця 2.19

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу й факторних показників підприємства ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2017	Відхилення 2017/2018
Чиста рентабельність продажів R_{NPM}	0,057	0,042	0,045	-0,015	0,003
Ресурсовіддача $R_{отд.}$	2,661	3,027	3,338	0,366	0,311
Коефіцієнт фінансової залежності $k_{зал.}$	1,950	1,824	1,937	-0,126	0,114
Рентабельність власного капіталу	0,2948	0,2296	0,2902	-0,0652	0,0606

Отже, на підприємстві ТОВ «Укрторгтара» у 2017 р. загальна зміна рентабельності власного капіталу склала від'ємне значення 0,0652 пунктів, а у 2018 році – 0,0606 пунктів. Узагальнимо в таблиці 2.20 вплив факторів, що впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Таблиця 2.20

Зведена таблиця впливу факторів на рентабельність власного капіталу ТОВ «Укрторгтара»

Показники	Значення 2017/2016	Значення 2018/2017
Чиста рентабельність продажів R_{NPM}	-0,0790	0,0181
Ресурсовіддача $R_{отд.}$	0,0297	0,0254
Коефіцієнт фінансової залежності $k_{зал.}$	-0,0159	0,0170
Усього (зміна R_{ROE})	-0,0652	0,0606

Дослідження впливу факторів на рентабельність власного капіталу ТОВ «Укрторгтара» дозволяє стверджувати, що в 2017 році зниження чистої

рентабельності продаж на 1,5% призвело до зниження показника рентабельності власного капіталу на 7,9%. Зниження ступеня фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування привело до зниження рентабельності власного капіталу на 0,0159 пункта. Як бачимо, простежується залежність рентабельності власного капіталу від коефіцієнта фінансової залежності, чим вище фінансова залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, тим вище рентабельність власного капіталу. Протилежна тенденція була у 2018 році: за рахунок підвищення чистої рентабельності продаж на 3% рентабельність власного капіталу підвищиться на 1,81%; збільшення коефіцієнта фінансової залежності на 0,114 пункту дозволило збільшити рентабельність власного капіталу на 1,7%. Збільшення ступеня фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування приводить до росту рентабельності власного капіталу в 2018 році.

Узагальнимо на рис. 2.11 вплив факторів, що впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу за період 2016-2018 рр.

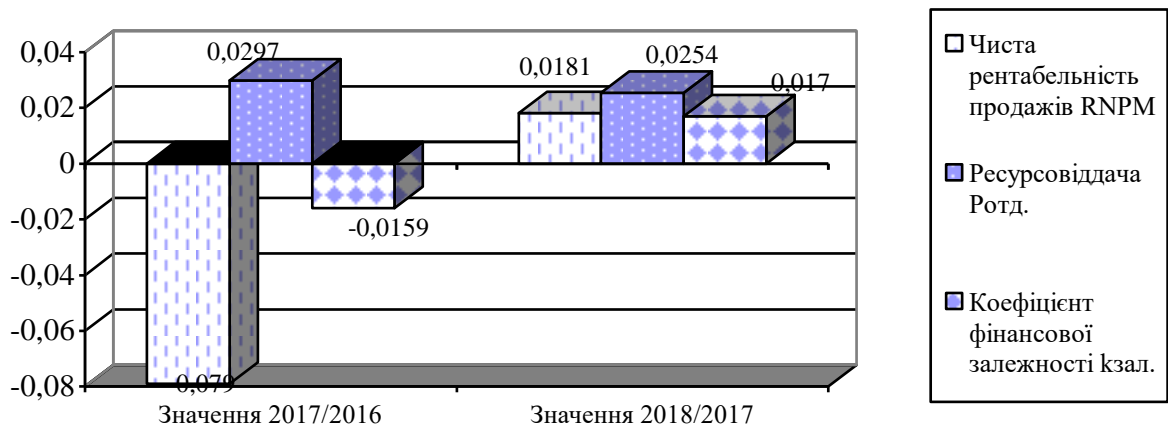


Рис. 2.11. Результати факторного аналізу власного капіталу ТОВ «Укрторгтара» за моделю Дюпона

За результатами застосування моделі Дюпона зазначимо: зниження чистої рентабельності продаж та фінансової залежності 2017 році, призвело до зменшення рентабельності власного капіталу. Ресурсовіддача позитивно

вплинула на прибутковість власного капіталу у 2017 році. Протилежна позитивна тенденція була у 2018 році.

Підсумовуючи зазначимо, результати виробничо-господарської діяльності ТОВ «Укрторгтара» повинні розглядатись як взаємодія зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на існуючу та майбутню організацію управління; вміння швидко пристосовуватися до зміни політичних, економічних, демографічних, технологічних і соціальних наслідків загальноекономічного спаду виробництва, як до його результату – гіперінфляції. Основна увага повинна приділятися проблемам: стабілізації фінансування на мікрорівні; оптимізації менеджменту; використанню найсучасніших методик і накопиченого світового досвіду в стратегічному управлінні.

З метою підвищення результативності діяльності ТОВ «Укрторгтара» та його стратегічного розвитку у перспективі виникає потреба у розробці стратегії управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму фінансового управління діловою активністю підприємства.

Висновки до розділу 2

У даному розділі було досліджено фінансовий стан суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» в умовах нестабільного зовнішнього середовища

1. Розглянуто організаційно- економічна характеристику ТОВ «Укрторгтара», в ході чого встановлено, що цей суб'єкт малого бізнесу є сертифікованим підприємством з виробництва декоративного стельового плінтусу, паперової амортизуючої серветки, поглинаючого вкладиша та одноразового посуду: лотки, склянки.

2. Комплексне дослідження фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» та тенденції їх зміни дозволяє стверджувати, що:

вартість майна, що дорівнює валюті балансу, неухильно збільшувалася за три роки. Станом на 01.01.2016 року вартість активів складала 12591 тис. грн., а на 31.12.2018 р.- 28095 тис. грн. Така динаміка вартості активів

викликана відповідною динамікою всіх його складових за досліджувані три роки, а саме різким нарощенням оборотних активів, темп приросту яких склав 184,4% та невагомим збільшенням необоротних активів практично на 16,4%;

станом на 01.01.2016р. в структурі 36,45% становили необоротні активи, 63,5% - оборотні, а станом на 31.12.2018 р. лише 19% становили необоротні активи та 81% - оборотні активи. Тобто баланс підприємства має дуже «легку» структуру, а активи підприємства – високий ступінь мобільності;

в структурі оборотних активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» найбільшу частку посідає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, питома вага якої за три роки становила відповідно 53,8% та 48,6% та запаси, питома вага яких суттєво зросла а з 19,6% до 33,9%, що характеризує неефективність управлінських рішень по даним напрямкам;

джерела формування майна суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» були представлені більшістю позиковим капіталом, станом на 01.01.2016 та на 31.12.2018 оскільки його частка на протязі цих періодів найбільша, а частка власного капіталу, відповідно, зростає за підсумками 2016 та 2017 років;

вартість довгострокових зобов'язань має постійну тенденцію до зменшення та станом на 31.12.2018 р. 826 тис. грн, що на 71,6% менше ніж на 01.01.2016р.;

вартість поточних зобов'язань ТОВ «Укрторгтара», протягом аналізованого періоду неухильно збільшувалася. Негативним фактом є значне збільшення за три роки частки поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 23,5% до 45%.

аналіз показників ліквідності засвідчив, що коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає нормативу та навіть його перевищує за 2016-2018 рр.; коефіцієнт ліквідності ТОВ «Укрторгтара» є нижчим від нормативного в

2018 році та має тенденцію до подальшого зменшення; коефіцієнт абсолютної набуває значень, менших від нормативного, та має стійку тенденцію до зменшення, що негативно характеризує ліквідність балансу ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

проведений аналіз показників фінансової стійкості, фінансовий стан суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» дозволяє говорити про те, що запас фінансової міцності присутній, про що свідчить значення розрахованого коефіцієнта автономії та його позитивна динаміка до 01.01.2018 року. Але у суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» є часткові проблеми з а фінансовою стійкістю, що пов'язано з підвищеним рівнем залежності від позикових коштів, а саме тих коштів, що спрямовуються на фінансування поточної діяльності, тому необхідно спрямовувати дії на оптимізацію структури капіталу;

формування фінансових результатів підприємства встановлено, що протягом 2016-2018рр. підприємство ТОВ «Укрторгтара» ефективно працює, збільшує отримання валового прибутку, нарощує обсяги виробництва та реалізації та виявлені «слабкі» місця, а саме:

поряд із істотним збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції в 2018 році темп нарощення дебіторської заборгованості склав 63%, що на 10% більше від темпу збільшення обсягів реалізації продукції (53%), що негативно характеризує кредитну політику підприємства в 2018 році та вимагають її вдосконалення.

негативним фактом фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укрторгтара» є збільшення в 2018 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2016 р. підприємству для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було більше 86 днів, у наступному 2017 р. вже 80 днів і у 2018 р. практично 81 день. Це відбулося внаслідок істотного зростання тривалості обороту запасів в 2017 році, а також погіршення роботи з дебіторами ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році, що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів.

звертає на себе увагу протягом трьох років зниження фінансового циклу, що пов'язано з значним збільшенням періоду погашення кредиторської заборгованості, тобто існує значний дисбаланс між рахунками дебіторів і кредиторів, що слугує одним з критеріїв неефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства.

незважаючи на отримання підприємством. прибутків на всіх рівнях (виробничого, операційного, чистого) ефективність операційної діяльності та залученого капіталу знизилася, про що свідчать зниження відповідних показників рентабельності протягом трьох років, та вимагає значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ТОВ «Укрторгтара».

Отже, комплексне дослідження фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» дозволяє в подальшому розробити напрямки вдосконалення системи управління фінансовим станом в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування, які повинні реалізовуватися шляхом таких векторів дослідження:

управління діловою активністю як ефективний інструмент покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»;

вдосконалення маркетингової стратегії як головного чинника підвищення доходності ТОВ «Укрторгтара»;

формування фінансової стратегії стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» як фінансового механізму забезпечення ефективності використання капіталу та фінансової стійкості підприємства.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ
СТАНОМ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ ТОВ «УКРТОРГТАРА»

3.1. Управління діловою активністю як ефективний інструмент покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Управління діловою активністю слід розглядати як систему управління, яка складається з певних напрямів управління (підсистем управління). Кожен із напрямів обирається до реалізації залежно від головної мети управління економічною діяльністю підприємства та від конкретної ситуації, яка є пріоритетною в розглядуваний період часу з урахуванням стратегічних орієнтирів суб'єктів господарювання.

Аналізуючи ступінь управління діловою активністю за основними показниками, слід відзначити, що їх оптимальне співвідношення:

$$Tn. > Tr.v. > Такт. > 100\% \quad (3.1)$$

де Tn , $Tr.v$, $Такт$ — темп зростання відповідно прибутку, виручки від реалізації, активів.

Ця залежність означає, що:

- а) економічний потенціал підприємства зростає;
- б) у порівнянні зі зростанням економічного потенціалу обсяг реалізації зростає більш високими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються більш ефективно;
- в) прибуток зростає випереджаючими темпами.

Вищеназване співвідношення можна умовно назвати «Золоте правило економіки підприємства». Однак можливі і відхилення від цієї ідеальної залежності. Причому не завжди можна відхилення розглядати як негативні,

наприклад: реконструкція і модернізація діючих виробництв і ін. Таке зіставлення зараз дуже ускладнене впливом інфляції.

Таким чином, домінуючим в оцінці ділової активності є дослідження виконання «золотого правила економіки підприємства». Дані для розрахунків наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Темпи зміни прибутку, виручки від реалізації та вартості активів
(валюти балансу) ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 р.р.

Рік	Чистого прибутку	Виручки від реалізації	Валюти балансу
2015-2016	103,4	134,2	112,5
2017-2016	100,52	137,31	120,7
2018 -2017	164,83	152,78	138,5

Аналіз наведених в таблиці 3.1 даних дає підстави стверджувати, що на ТОВ «Укрторгтара» співвідношення між темпами зміни основних показників діяльності має вигляд:

у 2016 році – $103,4 < 134,2 > 112,5 > 100\%$;

у 2017 році – $100,52 < 137,31 > 120,7 > 100\%$;

у 2018 році – $164,83 > 152,78 > 138,5 > 100\%$.

Як видно, ТОВ «Укрторгтара» до 2018 року частково виконує «золоте правило економіки», тобто має відхилення від цієї ідеальної залежності, які не завжди слід розглядати як негативні. Але у 2018 році темпи зростання прибутку у 2017 році 164,83% більше, ніж темпи зростання обсягу реалізації на 152,78 %, а темпи зростання обсягу реалізації істотно більше 152,78% ніж темпи зростання вартості активів підприємства 138,5%.

Отже, протягом 2016-2017 рр. відбувалося незначне зростання економічного потенціалу, оскільки ми бачимо часткове виконання «золотого

правила», а у 2018 році можемо спостерігати якісний стрибок в підвищенні економічного потенціалу ТОВ «Укрторгтара».

При моделюванні системи фінансового управління діловою активністю ТОВ «Укрторгтара» необхідно враховувати, що система знаходиться у процесі постійних змін, які можуть бути викликані як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Отже, не менш важливою складовою забезпечення комплексного дослідження системи фінансового управління діловою активністю підприємства є з'ясування факторів, які впливають на зміну її рівня та їх систематизація з урахуванням взаємодії підприємства із середовищем на макро та мікрорівні.

Макрооточення створює загальні зовнішні умови, в яких функціонує підприємство, і визначають для ТОВ «Укрторгтара» межі дозволеного та недозволеного.

По відношенню до підприємства макрооточення виступає, як чинник і умова обмеження (або можливості розширення) діяльності; як передумова, що визиває необхідність змін на підприємстві. Зовнішнє оточення підприємства характеризується політичною, правовою, економічною, соціальною та технологічною складовими та іншими.

До середи макрооточення підприємства відносять також ту частину зовнішнього середовища, з якою підприємство має конкретну і безпосередню взаємодію. В центрі уваги знаходяться споживачі, конкуренти, постачальники, місто розташування підприємства та його позиція на ринку. В даному контексті в якості визначальних чинників факторного впливу на ділову активність підприємства, на нашу думку, слід виділити стан і розвиток ситуації на окремих секторах ринку (факторів виробництва, товарів та послуг, сучасних інформаційних технологій, тощо), конкурентні позиції підприємства, рівень платоспроможного попиту населення, рівень інфляції, тощо.

В процесі проведеного дослідження встановлено, що домінуючі зовнішні чинники, які обмежують та знижують рівень ефективності системи

фінансового управління ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році стали: висока собівартість вітчизняної сировини; недостатня купівельна спроможність населення; недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність; високий рівень інфляції та девальвація гривні та велика тінізація та корумпованість економіки України.

За для уникнення негативного впливу факторів макросередовища, що в свою чергу обмежують механізм управління, ключовим завдання управління діловою активністю має стати постійний моніторинг ринкового середовища та розробкам системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни.

Для ефективного регулювання зовнішнього середовища при управлінні діловою активністю підприємства по забезпеченню стабільності його розвитку необхідно виконувати наступні завдання: нейтралізація впливу негативних факторів зовнішнього середовища; обмеження числа негативних факторів зовнішнього оточення; зменшення кількісного впливу негативних факторів макросередовища або їхнє нівелювання; адаптація підприємства до агресивних факторів зовнішнього середовища; оптимальне використання позитивних можливостей, які складаються в зовнішньому оточенні.

Внутрішні фінансові умови функціонування ТОВ «Укрторгтара» обумовлюється сукупністю факторів мікрорівня. Їх слід розглядати, як сукупність суб'єктів і сил, що знаходяться під безпосереднім контролем власників, керівників та персоналу підприємства, і спричиняють будь-який вплив на його ділову активність.

Отже, проведені дослідження суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» дозволяють нам сформулювати домінуючі внутрішні причини зниження ефективності системи фінансового управління діловою активністю, а саме:

неефективність управління формуванням результатів від іншої діяльності, що віддзеркалюється в тому, що витрати від діяльності у 2016-2018 рр. зросли на 60,9%. При цьому спостерігається незначне збільшення відповідних доходів, практична відсутність, усього на 1 тис. грн. за той же

період. Зазначені результати призвели до збитків з аналізованого виду, що пов'язано зі сплатою відсотків по отриманим кредитам.

неефективність управління кредитною політикою підприємства в 2018 році, що відображається в істотному нарощенні дебіторської заборгованості (темп склав 63%) в порівнянні з темпами збільшення обсягів реалізації продукції (53%). Отже, вагомим резервом стабілізації ділової активності у підприємства ТОВ «Укрторгтара» є управління дебіторською заборгованістю, адже інтенсивне збільшення дебіторської заборгованості, в тому числі і безнадійної, ініціювало додаткові витрати підприємства ТОВ «Укрторгтара» по наступних напрямках: збільшення обсягу роботи з дебіторами (зв'язок, відрядження, судові витрати та ін.); збільшення втрат від безнадійної дебіторської заборгованості.

у підприємства протягом всього аналізованого періоду були серйозні проблем з очікування грошових коштів, про це свідчить значне перевищення періоду оборотності дебіторської заборгованості над періодом оборотності запасів: в 2016 р. воно складало – 34 днів, в 2017 р. –13 днів, у 2018 р. майже 19 днів, що свідчить про неефективну політику управління діловою активністю підприємства. Позитивне значення показника тривалості фінансового циклу протягом всього періоду також підтверджує про те, що ТОВ «Укрторгтара» в своїй виробничій діяльності відчуває гостру нестачу грошових коштів;

негативні тенденції збільшення в 2018 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2017 р. підприємству для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було 80 днів, а у 2018 р. 81 день. Це відбулося внаслідок істотного зростання тривалості обороту запасів в 2017 році, а також погіршення роботи з дебіторами ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році, що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів;

незважаючи на отримання підприємством прибутків ефективність його операційної діяльності та залученого капіталу знизилася, що потребує

значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ТОВ «Укрторгтара».

Виходячи з перерахованих вище внутрішніх причин зниження ефективності системи фінансового управління підприємства, визначимо подальші заходи підвищення системи фінансового управління суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» (рис. 3.1.).



Рис. 3.1. Заходи підвищення ефективності системи управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Виходячи з детального аналізу ділової активності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара», вважаємо, що через управління виробничими запасами підприємства ТОВ «Укрторгтара», ми можемо оптимізувати операційний цикл підприємства, а отже розглядати даний інструмент як вагомий організаційний захід стабілізації ділової активності.

Головною причиною спаду ділової активності є погіршення використання запасів, збільшення залишків готової продукції та незавершеного виробництва.

Таким чином, великі понадпланові запаси ТОВ «Укрторгтара» призводять до заморожування оборотного капіталу, уповільненню його оборотності, у результаті чого фінансовий стан погіршується. Крім цього збільшується псування сировини та матеріалів, збільшуються складські витрати, виникають проблеми з ліквідністю, що негативно впливає на кінцевий результат ділової активності.

Для безперебійного виробництва продукції кількість запасів на підприємстві повинна бути оптимізована. Накопичення запасів вказує на наявний спад активності підприємства, скорочує оборот оборотного капіталу. Проте нестача запасів може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства, тому що скорочується виробництво продукції, та скорочується сума прибутку.

Уповільнення оборотності запасів може відбутися за рахунок накопичення надмірних, неходових матеріалів, а також за рахунок придбання додаткових запасів через очікуваний ріст темпів інфляції, дефіциту.

Тому необхідно визначити, чи є в складі запасів неходові, непотрібні матеріальні цінності. Це легко встановити по даним складського обліку. Якщо по якому-небудь матеріалу залишок великий, а на протязі року витрат не було чи були незначні, то його можна віднести до групи неходових запасів. Наявність таких матеріалів свідчить про те, що оборотний капітал заморожене на тривалий час у виробничих запасах, у результаті чого зменшується його оборотність.

Тому підприємство складає перелік запасів і шляхи їх реалізації. Під час реалізації підприємство може нести збитки, проте це необхідно для підвищення ділової активності.

Для підприємства ТОВ «Укрторгтара» необхідно реалізувати надмірні запаси, а саме: тару та тарні матеріали, запасні частини, товари та купівельні

напівфабрикати і комплектуючі, що дозволить не тільки покращити ділову активність, а стане одним із джерел погашення кредиторської заборгованості підприємства.

Управління запасами передбачає організацію контролю за їх фактичним станом. Необхідність організації служби контролю за станом запасів обумовлена підвищенням витрат у разі виходу фактичного розміру запасу за рамки, передбачені нормами запасу. Контроль за станом запасів і формування замовлення може здійснюватися періодично, по одній з представлених систем:

Система оперативного управління - через певний проміжок часу приймається оперативне рішення: «замовляти» або «не замовляти», якщо замовляти, то яку кількість одиниць товару.

Система рівномірної поставки - через рівні проміжки часу замовляється постійна кількість одиниць товару.

Система поповнення запасу до максимального рівня - через рівні проміжки часу замовляється партія, обсяг якої, тобто число одиниць товару, дорівнює різниці встановленого максимального рівня запасів і фактичного рівня запасів на момент перевірки. Розмір замовлення збільшується на величину запасу, який буде реалізований за період виконання замовлення. На практиці застосовуються різні методи контролю, які можуть здійснюватися безперервно, або через певні періоди.

Розглянемо найбільш часто зустрічаються системи контролю стану запасів:

Система з фіксованим розміром замовлення при періодичній перевірці фактичного рівня запасу (з пороговим рівнем запасу). Фактичний рівень запасів перевіряється через рівні проміжки часу. Рішення про замовлення постійного обсягу товару приймається за умови, що товарний запас на момент перевірки виявляється менше або дорівнює встановленому пороговому рівню товарних запасів. В іншому випадку приймається рішення «не замовляти».

Для нормального функціонування підприємству необхідно скоротити час перетворення коштів, які знаходяться в запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості на грошові засоби на розрахунковому рахунку. Зусилля щодо зменшення періоду обороту оборотних коштів можуть обернутися зведенням його фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням на негативну величину, якщо у підприємства залишиться більше засобів, чим їх потрібно для безперервної роботи.

Таким чином, для того, щоб утримувати запаси на мінімальному рівні, підприємству потрібно весь час оцінювати свої потреби.

Управління дебіторською заборгованістю, як і управління товарно-матеріальними запасами підприємства, грошовими коштами та їх еквівалентами, є однією із найактуальніших ланок діяльності керівництва підприємства, котра потребує щоденного контролю за її станом і прийняття ефективних рішень. Ефективність управлінських рішень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, має забезпечити баланс між:

- прибутком підприємства та його ліквідністю;
- кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості.

Збільшення величини оборотного капіталу підприємства, зокрема і дебіторської заборгованості спричиняє й зростання показників його поточної і абсолютної ліквідності. Отже, наявність поточної дебіторської заборгованості певною мірою є резервом фінансових ресурсів.

Водночас збільшення дебіторської заборгованості спричиняє зменшення прибутковості підприємства, тому що частина фінансових ресурсів, що «зв'язана» у дебіторській заборгованості, вилучена із господарського обороту. Отже, збільшення поточної дебіторської заборгованості за певних умов зменшує прибутковість. Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну

величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності.

Для кожного підприємства оптимальний обсяг дебіторської заборгованості є різним. Фактори, які впливають на визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості, можна об'єднати у дві групи – зовнішні і внутрішні. Кредитну політику підприємства відносять до внутрішніх факторів.

Задля утримання існуючих покупців і залучення нових підприємство реалізовує продукцію у кредит, підтримуючи так встановлені обсяги реалізації продукції, завойовуючи нові ринки збуту продукції, що у період економічної кризи є надзвичайно важливо. Проте, процес кредитування клієнтів супроводжується ризиком зменшення прибутку в результаті неефективної кредитної політики і ризиком неповернення коштів. У останньому випадку існує ймовірність перетворення поточної дебіторської заборгованості на безнадійну дебіторську заборгованість.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно ґрунтуватися на розробленій кредитній політиці підприємства. Але, як показав попередній аналіз, кредитну політику ТОВ «Укрторгтара» слід вдосконалювати в першу чергу з метою синхронізації темпів приросту обсягів реалізації та суми поточної дебіторської заборгованості. Забезпечення достатнього рівня стабілізації ділової активності у підприємства ТОВ «Укрторгтара» може бути досягнуто тільки за рахунок більш ефективного управління дебіторською заборгованістю, тому, на наш погляд, доцільним є детальний аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Укрторгтара» (рис. 3.2.).

Аналізуючи дані рис 3.2, зазначимо, що протягом усього досліджуваного періоду дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у вартісному вираженні постійно збільшується з 4301 тис. грн. до 11051 тис. грн., що найімовірніше обумовлене непогашенням заборгованості підприємствами.

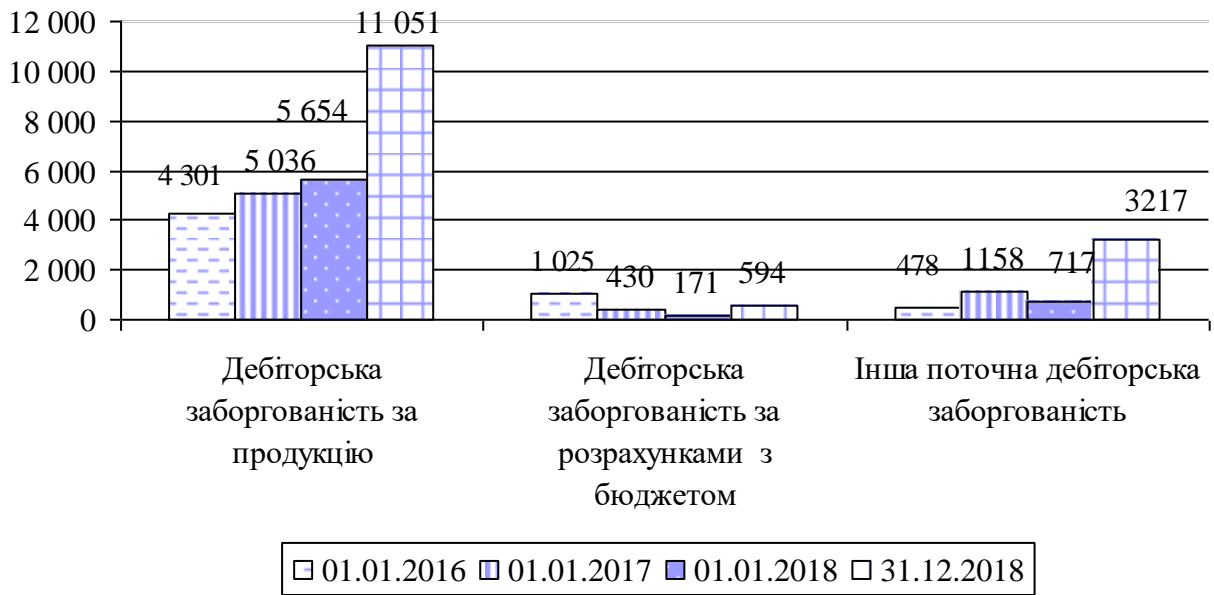


Рис. 3.2. Динаміка дебіторської заборгованості ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

Спостерігаємо вкрай незадовільну тенденцію до постійного збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості, а саме станом на 01.01.2016 року загальна вартість її складала 478 тис. грн., а на 31.12.2018 року вже аж 3217 тис. грн., що свідчить про нарощення заборгованості більш ніж в 6 раз. та дуже незадовільний менеджмент щодо роботи з орендарями, які не погашають заборгованість та постачальниками сировини, які отримавши аванс, своєчасно не відвантажують продукцію.

Отже, дані свідчать, що абсолютні суми заборговані з покупцями та замовниками збільшилися з 2016 до 2018 року, що ініціює додаткові непродуктивні витрати підприємства по наступним напрямам:

збільшення об'єму роботи з дебіторами;

збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості (збільшення періоду інкасації);

збільшення втрат от безнадійності дебіторської заборгованості.

Отже, виходячи з цього можна стверджувати, що управлінські заходи, які приймає підприємство по поверненню дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги неефективні.

З огляду на зазначене, вважаємо, що управління дебіторською заборгованістю для ТОВ «Укрторгтара» повинно включати:

- визначення оптимального об'єму інвестицій в дебіторську заборгованість і встановлення доцільної частки реалізації товарів в кредит в загальному об'ємі товарообігу;
- розробку стандартів кредитування, тобто прийнятних критеріїв кредитоспроможності клієнтів і встановлення кредитних комерційних лімітів для різних клієнтів згідно цим критеріям;
- визначення кредитного періоду - максимально допустимого строку оплати платежів дебіторами;
- розробку системи дисконтів та інших методів стимулювання більш прискореної оплати дебіторської заборгованості, включаючи вдосконалення системи розрахунків;
заборгованості;
- розробку політики інкасації.

Таким чином, ліквідація сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості за певних умов відразу знизить непродуктивні витрати ТОВ «Укрторгтара». Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості за строками погашення та інших складових у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності.

Отже, останнім часом на ТОВ «Укрторгтара» спостерігається тенденція до різкого збільшення дебіторської заборгованості, а тривалий термін невиконання кредиторської заборгованості призводить до додаткових витрат на штрафи, пеню, неустойки, що призводить до зниження ділової активності. В умовах постійної зміни негативних факторів зовнішнього середовища і

внутрішніх умов здійснення управлінської діяльності необхідна така композиція фінансових інструментів, яка буде спрямована на підвищення ділової активності підприємства та враховувати всі внутрішні та зовнішні чинники, що і визначило вектор подальшого дослідження.

3.2. Вдосконалення маркетингової стратегії як головного чинника підвищення дохідності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Побудова ринкових економічних відносин в Україні зумовлює необхідність посилення стратегічного напрямку діяльності підприємств. Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири. Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та клопіткого аналізу.

Процес формування маркетингової стратегії, зазвичай, поділений на два етапи:

1) процес планування спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;

2) процес управління як набір рішень і дій з реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища [3].

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів: стратегічний аналіз ринкової ситуації; визначення цілей маркетингу; вибір оптимальної маркетингової стратегії; розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії; оцінка й контроль результатів. Всі процеси послідовно впливають один на одного. Але існує й зворотній вплив, тобто можливість внесення змін у цільові орієнтири маркетингу, або у механізм реалізації стратегії, можливість доробки результатів, або перегляд і розробка нової

маркетингової стратегії. Тому при формуванні стратегії важливе місце має моніторинг ходу її реалізації, метою якого є дослідження ефективності вибору, впровадження і реалізація маркетингової стратегії.

Нарощування обсягу виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг шляхом покращення маркетингової стратегії є дуже важливим напрямком в пошуках шляхів збільшення ділової активності підприємства ТОВ «Укрторгтара».

В сучасних умовах успішна діяльність підприємства на ринку в основному визначається такими факторами, як фінансова стабільність, якісна продукція, задоволений персонал та споживач. Управління маркетинговою діяльністю можна розглядати як процес прийняття рішень, пов'язаних з оптимальним використанням та збільшенням можливостей підприємства задовольняти потреби споживачів за допомогою маркетингових інструментів, отримуючи при цьому максимальну економічну вигоду. Для ТОВ «Укрторгтара» це є дуже важливим аспектом діяльності.

Існує ряд причин, які зумовлюють необхідність маркетингового стратегічного управління діяльністю підприємств.

По-перше, значне посилення боротьби за ринкову частку між підприємствами, споживачі яких мають ідентичні або схожі потреби.

По-друге, постійні зміни у науково-технічних досягненнях суспільства.

По-третє, наростаюча обмеженість природних ресурсів, та на цьому тлі значне ускладнення кон'юнктури сировинного ринку [18].

За роки свого існування керівництво ТОВ «Укрторгтара» сформувало стратегічні цілі, які допомагають у здійсненні як вітчизняної, так і зовнішньоекономічної діяльності. На сьогоднішній день підприємство дотримується стратегії лідера і намагається утримати свої позиції лідерства на ринку України.

Правильно розроблена маркетингова програма дозволить суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» розвиватися у бажаному для нього напрямку, оптимально використовуючи свій конкурентний потенціал

та стійкі конкурентні переваги. Вона інтегрує у своїй структурі основні складові комплексу маркетингу, спрямовані на досягнення стратегічних маркетингових цілей підприємства: товарну, цінову, збутову та комунікаційну політики підприємства.

Головними орієнтирами маркетингової програми суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» мають бути стратегічна спрямованість, координованість та інтегративність (поєднання та взаємозв'язок стратегії і тактики підприємства), а також націленість на досягнення очікуваного результату від своєї діяльності.

Для ТОВ «Укрторгтара» пріоритетними маркетинговими напрямками є:

- розширення та розвиток ринку виробленої продукції, а також її використання, відповідно до ринкових умов, зважаючи на зростання попиту;
- утримання лідируючих позицій на ринку України, диверсифікація власної діяльності;
- підтримка конкурентоспроможного образу продукції [70].

При реалізації маркетингової програми підприємства обов'язковою умовою є акцентування уваги на безперервному моніторингу та контролі її запровадження, що дозволить забезпечити ефективність маркетингової діяльності підприємства.

Вдосконалення маркетингової стратегії дозволить підприємству ТОВ «Укрторгтара» :

- значно розширити клієнтську базу і збільшити обсяг продажів;
- підвищити конкурентоспроможність продукції / послуг;
- налагодити регулярний механізм модифікації існуючих і розробки нових продуктів;
- створити інструмент масового залучення клієнтів;
- виробити ефективну цінову і продуктову політику;
- створити механізм контролю маркетингових заходів;
- підвищити якість обслуговування клієнтів.

На нашу думку, основним завданням ТОВ «Укрторгтара» залишається збереження позицій на ринку та гарної репутації серед партнерів. Для цього підприємству необхідно:

- розширити сегмент ринку за рахунок налагодження партнерських відносин з різними країнами світу – Італією, Німеччиною, Японією, Великобританією та ін.;

- здійснювати пошук оптимальних шляхів закупки матеріалів та сировини, відповідно в доступній ціновій категорії та вигідними умовами поставки: підприємство закуповує матеріали для виробництва в Німеччині, однак такий же матеріал почали виробляти в Челябінську.

Отже, вважаємо, за потрібним укласти договір постачання матеріалів саме з Росії, що дозволить зробити продукцію дешевшою і більш конкурентоспроможною;

- розширити коло споживачів на українському ринку. Серед основних пріоритетних підприємств для співпраці є кондитерська фабрика «Рошен»;

- удосконалювати асортимент продукції за рахунок виробництва гофри;

- удосконалювати та розширювати транспортно-складський комплекс;

- зосередити більш детальну увагу на маркетинговій діяльності, створити сприятливі умови стимулювання збуту, рекламних заходів виробленої продукції.

З огляду на це вважаємо, що запропоновані шляхи дадуть новий поштовх для ТОВ «Укрторгтара», забезпечуючи реалізацію нових можливостей, підвищать імідж в конкурентному середовищі та примножать доходи на підприємстві.

Спрогнозуємо доходи підприємства на п'ять років за допомогою екстраполяції тренду. Під екстраполяцією тренду розуміють продовження

виявленої в процесі аналізу тенденції за межі побудованого на основі емпіричних даних ряду динаміки.

Передумовою використання цього методу прогнозування є сталість чинників, що формують виявлений тренд, а принциповим моментом - виявлення тренду, характерного для досліджуваного ряду динаміки. В теорії і практиці зустрічаються різні способи розрахунку тренду.

Одним з них є метод найменшого квадратичного відхилення. Для виявлення тренду доцільно побудувати пряму, яка описується лінійною регресією [68]:

$$x_t = a + bt \quad (3.2)$$

Параметри a та b трендового рівняння підбираються таким чином, що фактична сума квадратів відхилень показника x_t від теоретичних значень, що описуються прямою, повинна бути мінімальною:

$$f(a, b) : \sum_{t=1}^m (x_t - (a + bt))^2 \rightarrow \min, \text{ де} \quad (3.3)$$

де m — сукупність періодів аналізованого ряду динаміки.

На основі математичних перетворень отримаємо алгоритми розрахунку параметрів a та b :

$$b = \frac{12 \sum_{t=1}^m t - 6(m+1) \sum_{t=1}^m x_t}{m(m^2 - 1)} \quad (3.4)$$

$$a = \frac{1}{m} \sum_{t=1}^m x_t - b \frac{m+1}{2} \quad (3.5)$$

Розглянемо процес визначення прогнозних показників за методом найменшого квадратичного відхилення, скориставшись інформацією, що міститься в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Показники (базисні) чистого доходу суб'єкта малого бізнесу ТОВ
«Укрторгтара» 2013-2018 рр.

Порядковий номер періоду	Період	Значення досліджуваного показника, тис. грн..
1	2013	35189
2	2014	34730
3	2015	27496
4	2016	36943
5	2017	50726
6	2018	77498
7	2019	-

Емпіричні дані щодо значень досліджуваних показників вважатимемо за x_t . Визначимо суму цих показників за шість періодів на 2016 рік, які складають ряд динаміки:

$$x_t = 262582$$

Визначимо суму значень txt :

$$txt = 1053527$$

Підставивши відповідні значення у формули розрахунку параметрів лінійної регресії, отримаємо: $b = 7685,14$; $a = 16865,67$.

Таким чином, шукана функція прямої, яка описує тренд, набуде такого вигляду: $x_t = 16865,67 + 7685,14t$.

Отже, прогнозне значення показника чистого доходу у сьомому періоді, тобто у 2019 році становитиме: $70661,65 = 16865,67 + 7685,14 \times 7$.

Аналогічним чином складаємо прогноз динаміки чистого доходу на 2020 -2023 роки та систематизуємо значення розрахованих показників до таблиці 3.3.

Шукані функції прямих, які описують тренд для прогнозних показників чистого доходу за період 2020-2023 рр., набуде такого вигляду:

$$\text{на 2020 рік } x_t = 15331,05 + 9812,78t;$$

$$\text{на 2021 рік } x_t = 16835,81 + 11730 t;$$

$$\text{на 2022 рік } x_t = 29493,01 + 11516t;$$

$$\text{на 2023 рік } x_t = 44532,97 + 10702,8t.$$

Динаміку базисних та розрахованих прогнозних показників чистого доходу ТОВ «Укрторгтара» 2010-2020рр. систематизовано у таблицю 3.3 та зображено на рисунку 3.3.

Таблиця 3.3

Динаміка базисного та прогнозних показників чистого доходу суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

Період	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.
2018	77498
2019(прогноз)	70662,0
Темп приросту, %	-8,8%
2020(прогноз)	84021,0
Темп приросту, %	18,9%
2021 (прогноз)	98946,0
Темп приросту, %	17,8%
2022(прогноз)	110105,0
Темп приросту, %	11,3%
2023 (прогноз)	119453,0
Темп приросту, %	8,5%

Отже, протягом 2019-2023 років чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг неухильно підвищиться, окрім 2019 року, темпи падіння якого складуть більше 8%, а найбільш істотне підвищення повинно відбутися у 2020-2021 р.р. (відповідно 18,9% та 17,8%), а ось за підсумками 2023р. зазначені показники дещо уповільнилися і приріст складе лише 8,5% від показника минулого 2022р.

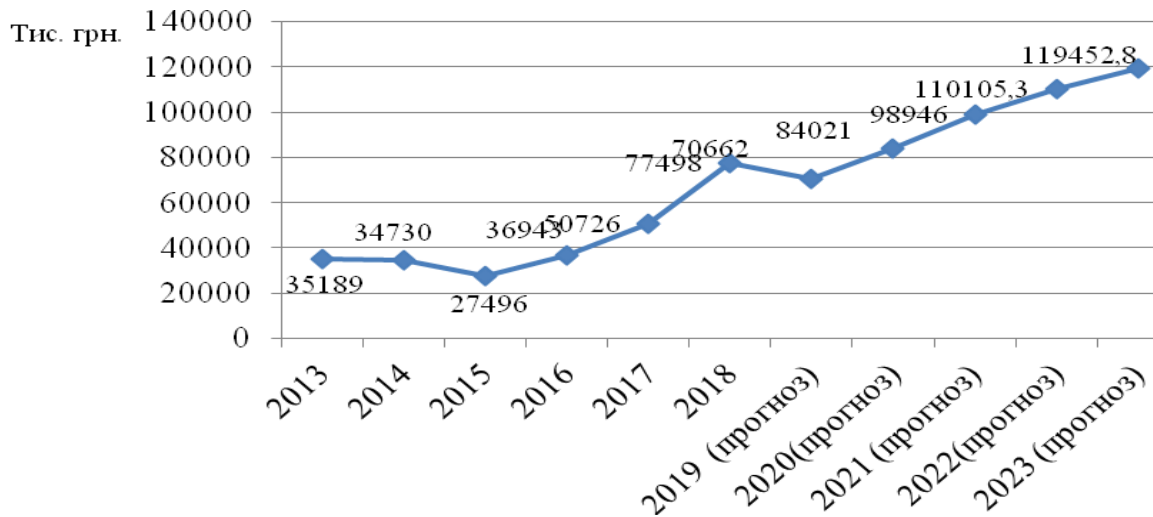


Рис. 3.3. Динаміка базисних та прогностичних показників чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Укрторгтара» за період 2013 -2023 рр.

Прогностичні показники (2019-2023рр.) говорять нам про те, що чистий дохід повинен поступово збільшуватися, окрім 2019 року. Так, в 2019 році він зменшиться на 8,8%, проте вже в 2020 році спостерігалось збільшення даного показнику на 18,9% та становитиме в абсолютних величинах більше 84 млн. грн. В 2021-2023 рр. році чистий дохід за прогностичними розрахунками повинен становити відповідно практично 99 млн. грн, 110 млн. грн, 119 млн. грн.

Отже, якщо слідкувати розробленій маркетинговій стратегії підприємства, то можна досягнути збільшення обсягів реалізації як ключового чинника покращення ділової активності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

Таким чином, враховуючи та впроваджуючи розроблену маркетингову стратегію та намічених планів на розширення виробництва, опанування технології виробництва нових видів продукції, суб'єкт малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» матиме оптимістичні прогнози щодо формування чистого доходу підприємства, що в цілому надасть можливість підприємству підвищити ефективність фінансового управління діловою активністю підприємства.

3.3 Формування фінансової стратегії суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» як механізму забезпечення ефективності діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування

Вважаємо доцільним, що суб'єкту малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» необхідно сформулювати фінансову стратегію підприємства, яка повинна враховувати як фактори впливу макроекономічного середовища, так і фактори впливу мікроекономічного середовища власне підприємства.

За розробки фінансової стратегії потрібно враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства.

Ні для кого не секрет, що грамотно побудована фінансова стратегія підприємства (компанії, галузі) дозволяє не тільки забезпечити підприємство фінансовими ресурсами та оптимізувати ризики, але й визначити пакет стратегічних цілей для подальшого ефективного розвитку підприємства. До безпосередніх передумов, що зумовлюють актуальність формування фінансових стратегій підприємств відносяться:

- зростаючий вплив глобалізації економіки на організацію фінансів підприємств;
- відсутність обґрунтованих методів прийняття стратегічних рішень в області управління фінансами підприємств;
- недостатня розробленість інструментарію стратегічного управління

фінансами підприємства, адаптованого для практичного використання в повсякденній діяльності російських підприємств;

- відсутність методичних прийомів обґрунтування складу чинників, які забезпечують фінансову стійкість підприємств, функціонують в умовах конкуренції;

- недостатня вивченість основних закономірностей і теоретично обґрунтованих підходів до формування та реалізації фінансових стратегій українських підприємств.

Фінансова стратегія - це один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності і фінансових стосунків шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коректування напрямів формування і використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища. Іншими словами, це комплекс заходів, спрямованих на досягнення перспективних фінансових цілей. Фінансова стратегія - це генеральний план дій підприємства, що охоплює формування фінансів і їх планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства і включає наступне: планування, облік, аналіз і контроль фінансового стану; оптимізацію основних і оборотних засобів; розподіл прибутку.

Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування і ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найбільш ефективних напрямів інвестування і зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;

- відповідність фінансових дій економічному стану і матеріальним можливостям підприємства;

- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій і маневрування для досягнення переваги над конкурентами;

- створення і підготовку стратегічних резервів;
- ранжирування і поетапне досягнення.

Задачі фінансової стратегії:

- визначення способів успішного використання фінансових можливостей підприємства;
- визначення перспективних фінансових взаємовідносин підприємства з третіми особами
- фінансове забезпечення операційної і інвестиційної діяльності;
- вивчення економічних і фінансових можливостей вірогідних конкурентів, розробка і здійснення заходів по забезпеченню фінансової стійкості.

Фінансова стратегія розробляється відповідно до глобальних завдань соціально-економічної стратегії організації. В процесі її розробки прогнозуються основні тенденції розвитку фінансів, формується концепція використання, намічаються принципи фінансових стосунків з державою (податкова політика) і партнерами.

Можна виділити п'ять ключових моментів, що відносяться до фінансової стратегії: мета - ефективний розвиток компанії; час - довгострокові орієнтири; напрям - фінансова діяльність; механізм - фінансування; умови - внутрішнє і зовнішнє середовище.

До складу основних об'єктів фінансової стратегії компанії входять:

- фінансові ресурси, які виступають як необоротні і оборотні активи;
- джерела фінансування, представлені власним і позиковим капіталом;
- сукупність фінансових ризиків, управління якими здійснюється шляхом побудови ефективної системи фінансової безпеки;
- система управління фінансовою діяльністю, в першу чергу - побудова ефективної фінансової структури компанії;

- податкові платежі і податкові ризики, що є самостійними об'єктами фінансового управління, що розглядаються з позиції безумовної необхідності виконання обов'язків платника податків;

- фінансові стосунки, що виникають між різними суб'єктами в ході здійснення фінансово-господарської діяльності.

Головним завданням фінансової стратегії є досягнення повної самоокупності і незалежності організації.

У основі розробки фінансової стратегії підприємства лежать принципи нової управлінської парадигми – системи стратегічного управління. До основних принципів, забезпечуючи підготовку і ухвалення стратегічних фінансових рішень в процесі розробки фінансової стратегії підприємства, відносяться наступні:

1. Розгляд підприємства як відкритої соціально-економічної системи, здатної до самоорганізації. Цей принцип стратегічного управління полягає в тому, що при розробці фінансової стратегії підприємство розглядається як певна система, повністю відкрита для активної взаємодії з чинниками зовнішнього середовища.

2. Облік базових стратегій операційної діяльності підприємства. Фінансова стратегія має бути погоджена із стратегічними цілями і напрямками операційній діяльності підприємства. Фінансова стратегія при цьому розглядається як один з головних чинників забезпечення ефективного розвитку підприємства відповідно до обраної їм корпоративної стратегії.

Усе різноманіття стратегій операційної діяльності, реалізацію яких покликана забезпечувати фінансова діяльність підприємства, може бути зведене до наступних базових їх видів:

- 1) Обмежений (чи концентрований) ріст. Цей тип операційної стратегії використовується підприємствами із стабільним асортиментом продукції і виробничими технологіями, слабо схильними до впливу технологічного прогресу. Вибір такої стратегії можливий в умовах відносно

слабких коливань кон'юнктури товарного ринку і стабільної конкурентної позиції підприємства.

2) Прискорений (інтегрований або диференційований) ріст. Такий тип операційної стратегії обирають, як правило, підприємства, що знаходяться в ранніх стадіях свого життєвого циклу, а також в галузях, що динамічно розвиваються, під впливом технологічного прогресу. Основними типами цієї базової стратегії є:

3) Скорочення (чи стискування). Ця операційна стратегія найчастіше обирається підприємствами, що знаходяться на останніх стадіях свого життєвого циклу, а також у стадії фінансової кризи. Вона заснована на принципі „відсікання зайвого”, що передбачає скорочення об'єму і асортименту продукції, що випускається, відхід з окремих сегментів ринку і тому подібне.

4) Поєднання (чи комбінування). Така операційна стратегія підприємства інтегрує в собі розглянуті різні типи приватних стратегій окремих стратегічних зон господарювання або стратегічних господарських одиниць. Така стратегія характерна для найбільш великих підприємств (організацій) з широкою галузевою і регіональною диверсифікацією операційної діяльності. Відповідно фінансова стратегія таких підприємств (організацій) диференціюється в розрізі окремих об'єктів стратегічного управління, будучи підлеглий різним стратегічним цілям їх розвитку.

3. Переважна орієнтація на підприємницький стиль стратегічного управління фінансовою діяльністю. Фінансове управління підприємством в стратегічній перспективі характеризується приростним або підприємницьким стилем.

Основу приростного стилю стратегічного фінансового управління складає постановка стратегічних цілей від досягнутого рівня фінансової діяльності з мінімізацією альтернативності стратегічних фінансових рішень, що приймаються. Кардинальні зміни напрямів і форм фінансової діяльності здійснюються лише як відгук на зміни операційної стратегії підприємства.

Такий стиль стратегічного фінансового управління характерний зазвичай для підприємств, що досягли стадії зрілості свого життєвого циклу.

Основу підприємницького стилю стратегічного фінансового управління складає активний пошук ефективних управлінських рішень по усіх напрямках і формах фінансової діяльності. Цей стиль фінансового управління пов'язаний з постійною трансформацією напрямів, форм і методів здійснення фінансової діяльності на усьому шляху до досягнення.

Виділення домінантних сфер стратегічного фінансового розвитку, тобто пріоритетних напрямів фінансової діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара», що забезпечують успішну реалізацію її головної цільової функції – зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковій перспективі. Доцільно виділяють наступні домінантні сфери (напрями) розвитку фінансової діяльності, які можна відобразити за допомогою схеми (рис. 3.4).

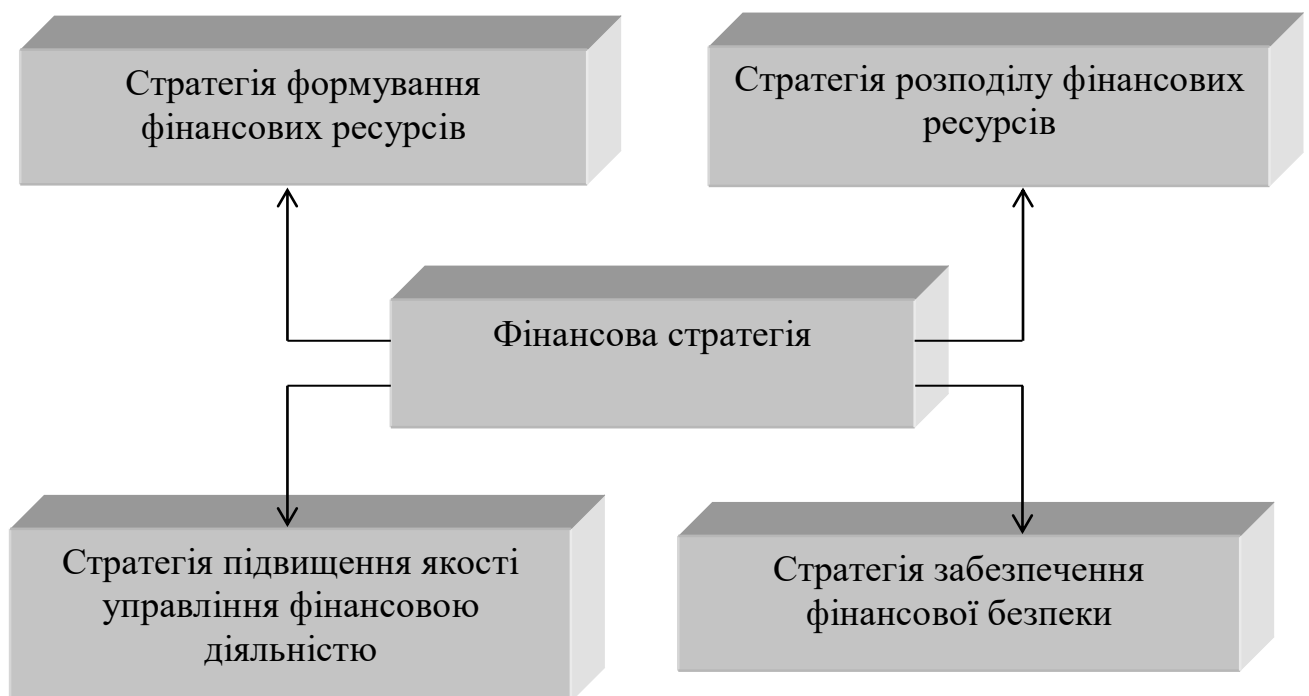


Рис. 3.4. Домінантні сфери загальної фінансової стратегії суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

1) Стратегія формування фінансових ресурсів підприємства. Цілі, завдання і основні стратегічні рішення цієї домінанти фінансової стратегії мають бути направлені на фінансове забезпечення реалізації корпоративної стратегії підприємства і відповідно підпорядковані їй.

2) Стратегія розподілу фінансових ресурсів підприємства. Параметри стратегічного набору цієї домінанти фінансової стратегії мають бути, з одного боку направлені на фінансове забезпечення реалізації окремих функціональних стратегій і стратегій господарських одиниць, а з іншою, скласти основу формування напрямів інвестиційній діяльності підприємства в стратегічній перспективі. Саме головне, що повинен забезпечувати розподіл фінансових ресурсів – забезпечення максимальної піддачі від капіталу ТОВ «Укрторгтара».

3) Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства. Цілі, завдання і найважливіші стратегічні вирішення цієї домінанти фінансової стратегії мають бути направлені на формування і підтримку основних параметрів фінансової рівноваги підприємства в процесі його стратегічного розвитку.

4) Стратегія підвищення якості управління фінансовою діяльністю підприємства. Параметри стратегічного набору цієї домінанти фінансової стратегії розробляються фінансовими службами підприємства і включаються у вигляді самостійного блоку в корпоративну і окремі функціональні стратегії підприємства.

4. Забезпечення гнучкості фінансової стратегії. Стратегічна гнучкість є потенційною можливістю підприємства швидко коректувати або розробляти нові стратегічні фінансові рішення за зовнішніх або внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності, що змінилися. Вона забезпечується за рахунок страхових резервів і інтегрованого управління цими резервами, достатнього рівня ліквідності активів і інвестицій підприємства.

Стратегічна гнучкість є потенційною можливістю підприємства швидко коректувати або розробляти нові стратегічні фінансові рішення за

зовнішніх або внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності, що змінилися. Вона досягається при такій внутрішньо організаційній координації фінансової діяльності, при якій фінансові ресурси можуть бути легко переведені з одних стратегічних зон господарювання або господарських одиниць в інших.

Можливість своєчасного маневрування фінансовими ресурсами досягається за наявності на підприємстві достатнього їх розміру у вигляді страхових резервів і інтегрованого управління цими резервами. Крім того, важливу роль в забезпеченні гнучкості фінансової стратегії грає достатній рівень ліквідності активів і інвестицій підприємства.

У цих цілях підприємство може інколи свідомо підтримувати деякі види фінансових інвестицій з низькою прибутковістю, але високим рівнем ліквідності, щоб за рахунок можливості швидкого реінвестування капіталу забезпечити необхідну стратегічну гнучкість.

5. Забезпечення альтернативності стратегічного фінансового вибору. У основі стратегічних фінансових рішень повинен лежати активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення фінансової діяльності, вибір найкращих з них, побудова на цій основі загальної фінансової стратегії і формування механізмів ефективної її реалізації.

6. Забезпечення постійного використання результатів технологічного прогресу у фінансовій діяльності. Формуючи фінансову стратегію, слід мати на увазі, що фінансова діяльність є головним механізмом забезпечення впровадження технологічних нововведень, що забезпечують зростання конкурентної позиції підприємства на ринку.

7. Облік рівня фінансового ризику в процесі ухвалення стратегічних фінансових рішень. Практично всі основні фінансові рішення, що приймаються в процесі формування фінансової стратегії, в тій або іншій мірі змінюють рівень фінансового ризику. В першу чергу, це пов'язано з вибором напрямів і форм фінансової діяльності, формуванням фінансових ресурсів, впровадженням нових організаційних структур управління фінансовою

діяльністю. Особливо сильно рівень фінансового ризику зростає в періоди коливань ставки відсотка і зростання інфляції. У зв'язку з різним менталітетом фінансових менеджерів по відношенню до рівня допустимого фінансового ризику (їх ризиковими перевагами) на кожному підприємстві в процесі розробки фінансової стратегії цей параметр повинен встановлюватися диференційовано.

8. Орієнтація на професійний апарат фінансових менеджерів в процесі реалізації фінансової стратегії. Як і б фахівці не притягувалися до розробки окремих параметрів фінансової стратегії підприємства, її реалізацію повинні забезпечувати підготовлені фахівці — фінансові менеджери. Ці менеджери мають бути ознайомлені з основними принципами стратегічного управління, механізмом управління окремими аспектами фінансової діяльності, володіти методами стратегічного фінансового контролінгу.

9. Забезпечення розробленої фінансової стратегії підприємства відповідно організаційною структурою управління фінансовою діяльністю і організаційною культурою. Найважливішою умовою ефективної реалізації фінансової стратегії є відповідні нею зміни організаційної структури управління і організаційної культури. Стратегічні зміни, що передбачаються, в цій області мають бути складовою частиною параметрів фінансової стратегії, що забезпечують ту, що її реалізовується.

Розробка основних елементів стратегічного набору у сфері фінансової діяльності підприємства базується на результатах стратегічного фінансового аналізу.

Кінцевим продуктом стратегічного фінансового аналізу є модель стратегічної фінансової позиції підприємства, яка всесторонньо і комплексно характеризує передумови і можливості його фінансового розвитку в розрізі кожній із стратегічних доміантних сфер фінансової діяльності.

Таким чином, нами визначено основні принципи, що повинні бути покладені в основу формування фінансової стратегії суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

До найважливіших напрямів розробки фінансовій стратегії на сучасному етапі розвитку суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» відносяться:

- управління структурою капіталу;
- управління поточними витратами, збутом продукції і прибутком;

Послідовність регулювання структури капіталу підприємства ТОВ «Укрторгтара» (рис. 3.5.) повинна передбачати дослідження фактичної структури капіталу підприємства, визначення зовнішньої та внутрішньої фінансової гнучкості, визначення оптимальної структури капіталу ТОВ «Укрторгтара» з врахування цільових орієнтирів та рівня фінансової гнучкості, що дозволить .

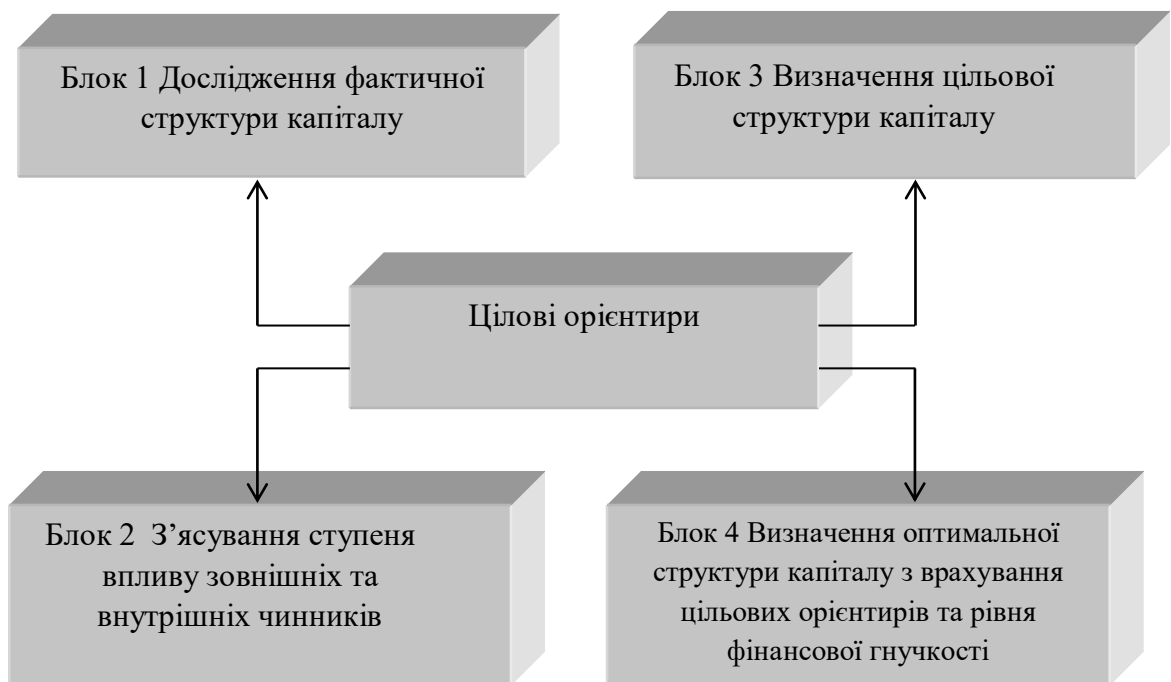


Рис. 3.5. Послідовність регулювання структури капіталу ТОВ «Укрторгтара»

З метою оптимізації структури капіталу ТОВ «Укрторгтара» необхідно реалізувати такі дії:

- визначення оптимального (мінімально необхідного) об'єму сировини та матеріалів (виходячи з потреб виробництва, необхідно

визначити оптимальний об'єм закупівлі сировини та матеріалів, адже надмірна їх кількість це не тільки додаткові витрати на доставку, зберігання, але й вилучення з обороту оборотних коштів); Продаж матеріальних і нематеріальних активів (зайвих запасів);

- забезпечення безперебійності та ритмічності роботи підприємства (збої в роботі «зв'язують» оборотні кошти в незавершеному виробництві та призводять до погіршення фінансових показників);

- управління кредиторською заборгованістю;

- інтенсивне збільшення капітальних вкладень, що віддзеркалюють фінансові можливості підприємства;

- залучення інвестицій, приватного капіталу та інших внесків.

В цілях оптимізації системи управління витратами необхідно, перш за все, створити на підприємстві таку організаційну структуру ТОВ «Укрторгтара», яка дозволила б забезпечити наявність всіх функцій управління, а саме обліку, планування, контролю, аналізу, повною мірою.

Питання зниження витрат виробництва на підприємстві є важливим, оскільки витрати є внутрішнім чинником функціонування підприємства, а від величини виробництва залежить рівень ефективності функціонування господарювання будь-якої структури. Динаміка витрат характеризує споживання усіх видів ресурсів, які використовує підприємство для досягнення своїх цілей. У процесі управління витратами здійснюється вибір між альтернативними варіантами управлінських рішень щодо номенклатури товарів та послуг, виробництва та реалізації продукції.

Управління витратами є важливим складником управлінського менеджменту, тому управління витратами повинно означати створення єдиної системи з певними установками та інструментами. Система управління витратами на ТОВ «Укрторгтара» має певні вади, а саме:

- не визначена структура управління витратами на виріб, під час визначення якості продукції майже не враховують економічних параметрів;

- управління реалізовується через план, сформований за базовими витратами;
- здійснюється управління комплексом витрат за господарськими одиницями, а не за виробами.

Формуючи систему управління витратами, потрібно враховувати їхні особливості, а саме: динаміку витрат, тобто те, що вони постійно рухаються та змінюються; різноманіття витрат, тобто потрібно застосовувати багато методів і прийомів в управлінні ними.

Проведений аналіз фінансових результатів ТОВ «Укрторгтара», дозволяє стверджувати, що необхідно керувати в першу чергу адміністративними, фінансовими, іншими операційними витратами і собівартістю.

Враховуючи особливості витрат, формуючи систему управління ними, можна зазначити низку вимог до системи управління, а саме: недопущення зайвих витрат, комплексний характер управлінських рішень, вдосконалення інформаційного забезпечення, системний підхід до управління витратами, орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства, органічне поєднання витрат з якістю продукції, єдність методів на різних рівнях управління витратами, впровадження методів зниження витрат, управління витратами на різних стадіях життєвого циклу продукції.

Із зазначеного можна констатувати, що ТОВ «Укрторгтара» повинно використовувати такий механізм формування витрат виробництва, який дасть змогу отримати повну інформацію про витрати на виготовлення продукції. Саме така інформація є гарантом успіху підприємства в конкурентному середовищі. Вчасне реагування на відхилення витрат від нормативних значень дасть змогу попередити зростання витрат виробництва, що прямо пропорційно впливають на собівартість продукції і прибуток підприємства.

Від величини витрат залежить прибутковість ТОВ «Укрторгтара», тому ефективно управління витратами, яке передбачає мінімізацію їхньої загальної величини є надзвичайно важливим. Систему управління витратами потрібно

впроваджувати на комплексній основі, забезпечуючи взаємозалежне вирішення поставлених завдань. Перспективним напрямом є побудова ефективної системи управління, розроблення чіткої системи управління процесом зниження собівартості, пошуків шляхів удосконалення окремих функцій управління для досягнення найкращих результатів діяльності.

При цьому, ефективна система управління витратами є гарантом підтримки керівництва в його діяльності під час реалізації намічених планів.

При цьому, з метою контролю рівня витрат (їх абсолютної величини), на нашу думку, потрібне додаткове групування витрат за величиною до планового розміру:

- планові витрати – фактично досягнуті витрати, які є очікуваними.
- витрати, що перевищують плановий розмір – досягнуті витрати, які є небажаними.
- витрати, що нижчі планового розміру – досягнуті витрати, які є неочікуваними та бажаними (рис. 3.6.)

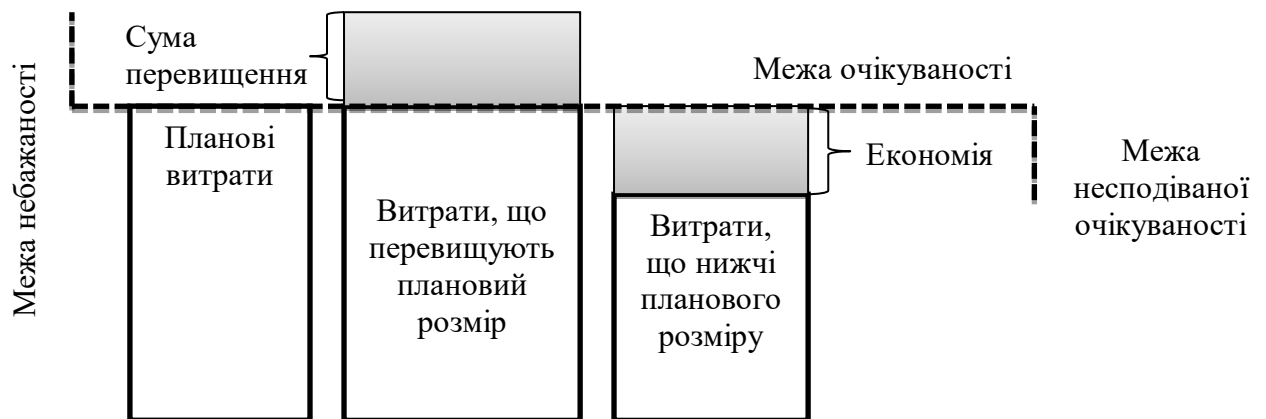


Рис. 3.6. Схема взаємозв'язку фактично досягнутої величини витрат та планового їх значення

Межа очікуваності – це оптимальна межа витрат, при якій фактичні витрати досягають планового їх значення. Межа несподіваної очікуваності – це межа витрат, при якій фактичні витрати менші планових витрат. Межа

небажаності – це межа витрат, при якій фактичні витрати більші планових витрат.

З огляду на це, оптимізацію витрат діяльності підприємства за величиною до планового розміру доцільно проводити на основі межі очікуваності, критерієм якої може бути, знову ж таки, або мінімальний рівень витрат, або значні витрати. Головним чином, метою формування витрат повинен стати баланс між бажанням зекономити та бажанням отримати високі розміри прибутку.

Таким чином, враховуючи та впроваджуючи розроблену стратегію та намічених планів на розширення виробництва, опанування технології виробництва нових видів продукції ТОВ «Укрторгтара» матиме оптимістичні прогнози щодо підвищення ефективності управління діяльності та розвитку підприємства.

Висновки до розділу 3

У даному розділі було розглянуто напрямки покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара»

1. В процесі проведеного дослідження встановлено, що домінуючі зовнішні чинники, які обмежують та знижують рівень ефективності системи фінансового управління ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році стали: висока собівартість вітчизняної сировини; недостатня купівельна спроможність населення; недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність; високий рівень інфляції та девальвація гривні; велика тінізація та корумпованість економіки України;

2. За для уникнення негативного впливу факторів макросередовища, що в свою чергу обмежують механізм управління, ключовим завданням фінансового управління діловою активністю має стати постійний моніторинг ринкового середовища та розробкам системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни.

3. Розроблено заходи стабілізації ділової активності підприємства

ТОВ «Укрторгтара», а саме: управління дебіторською заборгованістю, управління запасами, що передбачає організацію контролю за їх фактичним станом, нарощування обсягу виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг шляхом покращення маркетингової стратегії;

4. Враховуючи та впроваджуючи розроблену стратегію та намічених планів на розширення виробництва, опанування технології виробництва нових видів продукції ТОВ «Укрторгтара» матиме оптимістичні прогнози щодо покращення ділової активності, що в цілому надасть можливість підприємству підвищити ефективність управління діяльності та розвитку підприємства. Прогнозні показники (2019-2023 рр.) засвідчили, що чистий дохід повинен поступово збільшуватися.

5. За розробки фінансової стратегії потрібно враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства. У роботі визначено основні принципи, що повинні бути покладені в основу формування фінансової стратегії ТОВ «Укрторгтара».

До найважливіших напрямів розробки фінансовій стратегії ТОВ «Укрторгта» в сучасних умовах господарювання відносяться:

- управління капіталом;
- управління поточними витратами, збутом продукції і прибутком.

Тільки комплексний підхід, з урахуванням запропонованих напрямів, дозволить ТОВ «Укрторгтара» підвищити якість використання капіталу підприємства, що призведе до підвищення фінансового розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання магістерської роботи були вивчені теоретичні та методичні підходи до управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу в сучасних умовах господарювання, з урахуванням особливостей діяльності ТОВ «Укрторгтара».

Дослідження теоретичних аспектів дозволило зробити висновок про, те що метою аналізу фінансового стану суб'єкта малого бізнесу є побудова ефективної системи керування фінансів, що направлена на досягнення стратегічної та тактичної мети його діяльності, підпорядкованих ринковим умовам та пошуку шляхів їх досягнення. Аналіз фінансово – економічного стану суб'єкта малого бізнесу в сучасних умовах господарювання є тією базою, на якій будується розробка фінансової політики підприємства. На основі даних кінцевого дослідження фінансово – економічного стану здійснюється розробка майже всіх напрямків фінансової політики підприємства, та від якості залежить ефективність прийнятих управлінських рішень.

З метою вивчення діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» була розглянута інформація про зовнішнє та внутрішнє функціональне середовище цього ж підприємства.

Результати аналізу діяльності суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» у 2016-2018 рр. дозволяють сформулювати наступні висновки.

ТОВ «Укрторгтара» - це сертифікований суб'єкт малого бізнесу, з виробництва декоративного стельового плінтусу, паперової амортизуючої серветки, поглинаючого вкладиша та одноразового посуду: лотки, склянки.

Вартість майна ТОВ «Укрторгтара» протягом досліджуваного періоду неухильно збільшувалася. Станом на 01.01.2016 року вартість активів складала 12591 тис. грн., а на 31.12.2018 р.- 28095 тис. грн. Така динаміка вартості активів викликана відповідною динамікою всіх його складових за

досліджувані три роки, а саме різким нарощенням оборотних активів, темп приросту яких склав 184,4% та невагомим збільшенням необоротних активів практично на 16,4%.

Станом на 01.01.2016р. в структурі 36,45% становили необоротні активи, 63,5% - оборотні, а станом на 31.12.2018 р. лише 19% становили необоротні активи та 81% - оборотні активи. Тобто баланс підприємства має дуже «легку» структуру, а активи підприємства – високий ступінь мобільності.

В структурі оборотних активів суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» найбільшу частку посідає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, питома вага якої за три роки становила відповідно 53,8% та 48,6% та запаси, питома вага яких суттєво зросла а з 19,6% до 33,9%, що характеризує неефективність управлінських рішень по даним напрямкам.

Джерела формування майна суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» були представлені більшістю позиковим капіталом, станом на 01.01.2016 та на 31.12.2018 оскільки його частка на протязі цих періодів найбільша, а частка власного капіталу, відповідно, зростає за підсумками 2016 та 2017 років.

За три роки вартість джерел фінансування оборотних активів ТОВ «Укрторгтара», неухильно збільшувалася. Станом на 01.01.2016 р. найбільшу частку посідали нерозподілений прибуток (29,3%), кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (23,5%) та інші поточні зобов'язання (23,1%). Станом на 31.12.2018 джерела формування оборотних активів найбільшою часткою були представлені кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги (45,9%), нерозподіленим прибутком (40,4%) та значну частку посідав зареєстрований пайовий капітал (8,5%). Негативним фактом є значне збільшення за три роки частки поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 23,5% до 45%.

Вартість довгострокових зобов'язань має постійну тенденцію до зменшення та станом на 31.12.2018 р. 826 тис. грн, що на 71,6% менше ніж на 01.01.2016р.

Аналіз показників ліквідності засвідчив, що коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає нормативу та навіть його перевищує за 2016-2018 рр.; коефіцієнт поточної ліквідності ТОВ «Укрторгтара» є нижчим від нормативного в 2018 році та має тенденцію до подальшого зменшення; коефіцієнт абсолютної набуває значень, менших від нормативного, та має стійку тенденцію до зменшення, що негативно характеризує ліквідність балансу ТОВ «Укрторгтара» за 2016-2018 рр.

Запас фінансової міцності ТОВ «Укрторгтара» має, про що свідчить значення розрахованого коефіцієнта автономії та його позитивна динаміка до 01.01.2018 року. Але у суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» є часткові проблеми з а фінансовою стійкістю, що пов'язано з підвищеним рівнем залежності від позикових коштів, а саме тих коштів, що спрямовуються на фінансування поточної діяльності, тому необхідно спрямовувати дії на оптимізацію структури капіталу;

Поряд із істотним збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції в 2018 році темп нарощення дебіторської заборгованості склав 63%, що на 10% більше від темпу збільшення обсягів реалізації продукції (53%), що негативно характеризує кредитну політику підприємства в 2018 році та вимагають її вдосконалення.

Негативним фактом фінансово-господарської діяльності ТОВ «Укрторгтара» є збільшення в 2018 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2016 р. підприємству для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було більше 86 днів, у наступному 2017 р. вже 80 днів і у 2018 р. практично 81 день, що пов'язано із зростання тривалості обороту запасів в 2017 році, а також погіршення роботи з дебіторами ТОВ «Укрторгтара» в 2018 році, що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів.

ТОВ «Укрторгтара» має значний дисбаланс між рахунками дебіторів і кредиторів, що слугує одним з критеріїв неефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства.

Незважаючи на отримання підприємством прибутків на всіх рівнях (виробничого, операційного, чистого) ефективність операційної діяльності та залученого капіталу знизилася, про що свідчать зниження відповідних показників рентабельності протягом трьох років, та вимагає значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ТОВ «Укрторгтара».

Враховуючи систематизовані зовнішні причини, які обмежують та знижують рівень ефективності системи фінансового управління ТОВ «Укрторгтара» (висока собівартість вітчизняної сировини, недостатня купівельна спроможність населення, недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність, високий рівень інфляції та девальвація гривні, велика тінізація та корумпованість економіки України) та аналітичні дослідження, проведені у роботі дозволили запропонувати наступні заходи з удосконалення управління фінансовим станом суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» в умовах нестабільного зовнішнього середовища:

1. Управління діловою активністю як ефективний інструмент покращення фінансового стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

Вважаємо, що через управління виробничими запасами підприємства ТОВ «Укрторгтара», ми можемо оптимізувати операційний цикл підприємства, а отже розглядати даний інструмент як вагомий організаційний захід стабілізації ділової активності.

Управління запасами повинно передбачати організацію контролю за їх фактичним станом. Необхідність організації служби контролю за станом запасів обумовлена підвищенням витрат у разі виходу фактичного розміру запасу за рамки, передбачені нормами запасу.

2. Управління дебіторською заборгованістю, адже інтенсивне збільшення дебіторської заборгованості, в тому числі і безнадійної,

ініціювало додаткові витрати підприємства. Управління дебіторською заборгованістю для суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» повинно включати:

- визначення оптимального об'єму інвестицій в дебіторську заборгованість і встановлення доцільної частки реалізації товарів в кредит в загальному об'ємі товарообігу;

- розробку стандартів кредитування, тобто прийнятних критеріїв кредитоспроможності клієнтів і встановлення кредитних комерційних лімітів для різних клієнтів згідно цим критеріям;

- визначення кредитного періоду - максимально допустимого строку оплати платежів дебіторами;

- розробку системи дисконтів та інших методів стимулювання більш прискореної оплати дебіторської заборгованості, включаючи вдосконалення системи розрахунків;

- розробку системи моніторингу погашення дебіторської заборгованості;

- розробку політики інкасації.

Таким чином, ліквідація сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості за певних умов відразу знизить непродуктивні витрати суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара».

3. Вдосконалення маркетингової стратегії як головного чинника підвищення дохідності ТОВ «Укрторгтара».

Нарощування обсягу виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг шляхом покращення маркетингової стратегії є дуже важливим напрямком в пошуках резервів підвищення ділової активності підприємства ТОВ «Укрторгтара». Отже, пропонуємо:

- розширити сегмент ринку за рахунок налагодження партнерських відносин з різними країнами світу – Італією, Німеччиною, Японією, Великобританією та ін.;

- здійснювати пошук оптимальних шляхів закупки матеріалів та сировини, відповідно в доступній ціновій категорії та вигідними умовами поставки;

- розширити коло споживачів на українському ринку. Серед основних пріоритетних підприємств для співпраці є кондитерська фабрика «Рошен»;

- удосконалювати асортимент продукції за рахунок виробництва гофри;

- удосконалювати та розширювати транспортно-складський комплекс;

- зосередити більш детальну увагу на маркетинговій діяльності, створити сприятливі умови стимулювання збуту, рекламних заходів виробленої продукції.

Прогнозні показники (2020-2023 рр.) засвідчили, що чистий дохід повинен поступово збільшуватися. Так, в 2020 році чистий дохід збільшиться на 18,9% та становитиме в абсолютних величинах більше 84 млн. грн. В 2021-2023 рр. році чистий дохід за прогнозними розрахунками повинен становити відповідно практично 99 млн. грн, 110 млн. грн, 119 млн. грн.

4. Розробка фінансової стратегії стану суб'єкта малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» як механізм забезпечення ефективності діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища функціонування.

При розробці фінансової стратегії потрібно враховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливостей диверсифікації діяльності підприємства. У роботі визначено основні принципи, що повинні бути покладені в основу формування фінансової стратегії ТОВ «Укрторгтара».

До найважливіших напрямів розробки фінансової стратегії ТОВ «Укрторгта» в сучасних умовах господарювання відносяться:

- управління капіталом;

- управління поточними витратами, збутом продукції і прибутком.

Тільки комплексний підхід, з урахуванням запропонованих напрямів, дозволить ТОВ «Укрторгтара» підвищити якість використання капіталу

підприємства, що призведе до підвищення фінансового розвитку суб'єкта малого бізнесу.

Таким чином, враховуючи та впроваджуючи розроблену стратегію намічених планів на розширення виробництва, опанування технології виробництва нових видів продукції суб'єкт малого бізнесу ТОВ «Укрторгтара» матиме оптимістичні прогнози щодо покращення системи управління фінансовим станом, що в цілому надасть можливість підприємству підвищити ефективність управління діяльності та розвитку ТОВ «Укрторгтара».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Щегольська М.М, Руденок О.Ю. Сутність фінансового стану підприємства. – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.rusnauka.com/13.../31840.d-c.htm
2. Савицька Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия / Г. В. Савицька. – М., 2004. – 760 с.
3. Отенко І. П Фінансовий аналіз: навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 156 с..
4. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер.кол. авт. і наук. ред. проф. Поддєрьогін А.М. - 6-те вид., перероб. та допов. - К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
5. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств: Підручник для студентів вищих закладів освіти. - 2-ге видання, виправлене і доповнене. - Львів: „Магнолія Плюс”, 2006. - 367 с.
6. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. - 2-ге вид., переробл. і допов. - К.: МАУП, 2004. - 328 с.: іл. - Бібліогр.: с.318-321.
7. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–98.
8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Знання, КОО, 2002. – 378 с.
9. Менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. Г.В Щокіна, М.Ф. Головатого, О.В.Антонюка, В.П. Сладкевича. – К.: МАУП, 2007. – 816 с.
10. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов - М.: Экономика, 1997. - 845 с.
11. Бланк И.А. Финансовая стабилизация предприятия - К.: МП ‘ИНТЕМ’ЛТД, 2005 - 465 с.
12. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств //Фінанси України. – 2000. –

№7. – С. 58-65.

13. Коваленко Г.В. Бюджетування на підприємстві // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 98-109.

14. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480 с.

15. Міщенко А. П. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 336 с.

16. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності. - Х.:Фактор, 2005.- 156 с.

17. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Т98 Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. – Полтава : ПДАА, 2016. – 430 с.

18. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій. Затверджена Наказом Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 81 від 27 червня 1997 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5 серпня 1997 року за № 288/2092 // Офіційний вісник України. - 1997. - № 32. 14.

19. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Затверджено Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07. 2006 р. - Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua/ua/main/?docID=13483>

20. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій. Лист Державної податкової адміністрації України № 759/10/20-2117 від 27.01.1998 р. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GDPI1722.html.

21. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Затверджено Наказом Міністерства економіки України №10 від 17.01.2001 р.

22. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового

стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок). Затверджені листом Державної податкової адміністрації України №7141/10/20-від 15.06.1998 р. - Режим доступу: <http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=156&ArtID=424>.

23. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України і Фонду державного майна № 49/121 від 26.01.2001 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за № 121/5312. Режим доступу: <http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=156&ArtID=425>.

24. Гавришко Н. Проблеми розрахунку коефіцієнтів ліквідності / Н. Гавришко // Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку: Збірник тез IV міжнародної науково-практичної конференції (10-12 жовтня 2006 року). - Тернопіль, Економічна думка, 2006. - С. 86-88.

25. Економічні науки. - 2003. - № 4 (26). - С. 92-98. 4 Івахненко В.М. Економічний аналіз: [Навч-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.М. Івахненко, М.І. Горбатюк, В.С. Львовчкін. - К.: КНЕУ, 2006. - 176 с.

26. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 560 с.

27. Кожанова Є.П. Економічний аналіз: [Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / Є.П. Кожанова, І.П. Отенко. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. - 208 с

28. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [Монографія] / Л.А. Лахтіонова. К.: КНЕУ, 2001. - 387 с. 133.

29. Мних Є.В. Економічний аналіз: [Підручник] / Є.В. Мних. - Київ: Центр навчальної літератури, 2003. - 412 а

30. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: [Навчальний посібник]. - 3-тє видання, перероб. і доп. / Н.В. Тарасенко. - Львів: «Новий світ - 2000», 2004. - 344 с.

31. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник.- К.: Либідь, 2006. - 312 с.
32. Бель Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. // Фінанси України – 2008. – 256 с.
33. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – Х.:ВД «ІНЖЕК», 2007. – 240 с.
34. Економіка виробничого підприємництва. Навчальний посібник./ За ред. Й.М. Петровича. 3-тє вид., випр. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. - 405с.
35. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2007. – 528 с.
36. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз. - Київ: МАУП, 2007. -536 с.
37. Ковальов В. В. Фінансовий аналіз: Керування капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. - Москва: Фінанси і статистика, 2008.- 392с.
38. Ковальова А. М. Фінанси. / Москва: Фінанси і статистика, 2008.-546 с.
39. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.— М.: Финансы и статистика, 2008.—432 с.
40. Коробів М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2007. - 378 с.
41. Митченко В. О. Фінансовий стан підприємств: оцінка, шляхи поліпшення. // Економіст. - 2008. - № 7. - С.37-40.
42. Наливайко В. Г, Аналіз фінансового стану фірми - один з етапів маркетингової стратегії. // Маркетинг. - 2007. - № 1. - С.57-59.
43. Немченко Л.Д. Критерії неспроможності підприємства і шляхи їхнього фінансового оздоровлення.//Вісник Донецького університету. Економіка і право. - 2008. - №7. - С.25-27.
44. Плаксов В.А., Пальчевич Г.Т. Економічний аналіз показників праці та фінансового стану підприємства: Навчальний посібник. - Кіровоград: ДКП «Поліграфія», 2007. - 182 с.
45. Поддерегин А. М., Буряк Л. Д. Фінанси підприємств: Підручник. -

Київ.: КНЕУ, 2008. - 460 с.

46. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: Підручник.- К: Центр навчальної літератури, 2007. - 487 с.

47. Поляк Г. Б. Фінансовий менеджмент. - Москва: Фінанси, 2008.- 231 с.

48. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.— 4-е изд., перераб. и доп.— Минск: ООО «Новое знание», 2008.— 688 с.

49. Сіліна І.В., Радченко А.Г. Індикатори ефективності функціонування підприємств малого бізнесу / І.В. Сіліна, А.Г. Радченко. // Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 2019. – С. 171–174.

50. Фінанси підприємств. Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид. переробл. та доповн. – К.: КНЕУ, 2007. – 420 с.

51. Фінанси підприємств: Навч. посіб.: Курс лекцій / За ред. Г. Г. Кірейцева.- К.: ЦУЛ, 2008. - 268 с.

52. Фінанси підприємств: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. /Л. Д. Буряк, Є. В. Вакуленко, А. П. Куліш та ін. - К.: КНЕУ, 2008. - 165 с.

53. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2007. – 496 с.

54. Чебанова Н.В., Василенко Ю.А.Бухгалтерський фінансовий облік: Посібник. –К.:ВЦ «Академія», 2007. – 672 с.

55. Чебанова Н.В. Василенко Ю.А. Бухгалтерський фінансовий облік: Посібник. К:»Академія», 2008. - 672 с.

56. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: Учеб. Пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2008. — 208 с.

57. Бланк І. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. - К.: Ника-Центр, 2007. - 487 с.

58. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я. та ін. Фінансовий словник-довідник/

за редакцією Дем'яненка М.Я. - К.: ІАЕУААН, 2005. - 507 с.

59. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. 3-тє вид. випр. та допов. - К.: Знання, 2004. - 294 с.

60. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. - К.: Знання, КОО, 2006. - 378 с.

61. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства//Фінанси України.- 2005. - № 1. -С.113-117.

62. Макарьян Э.А., Герасименко Г.П., Макарьян С.Э. Финансовый анализ: Учебное пособие. 4-е изд., испр. - М.: ИД ФБК_ПРЕСС, 2006. - 235 с.

63. Осмоловский В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. - Минск: Новое знание, 2006. -188 с.

64. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб.- 2-ге вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2005. - 662 с.

65. 28 Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. - К.: КНТ, 2005. - 120 с.

66. Бутинец Ф. Ф. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учебн. пособие / Ф. Ф. Бутинец, Я. В. Соколов, Д. А. Пашков, М. Л. Г орецкая. - Житомир: ЧП «Рута», 2002. - 502 с.

67. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. - К.: ФПБАУ, 2000. - 1272 с.

68. Пікало В. Ф. Концептуальні підходи до оцінки фінансового результату в системі статистики підприємств // Статистика України. - 2006. - № 4. - С. 28-33.

69. Білик, М. Д. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємства: посібник / М. Д. Білик // Економіст. - 2006. - № 11. - С. 40-43.

70. Василенко, Л. П. Фінанси підприємства у схемах і таблицях: посібник: навчально-наочний посібник / Л. П. Василенко, Л. В. Гут, П. Оксеєнко. - К.: Дакор, 2006. - 344 с.

71. Верланов, О. Ю. Оцінка фінансового стану підприємств: питання

методології та методики: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.08 [Електронний ресурс] / О. Ю. Верланов : - Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08voypmm.zip>.

72. Вікнянська, В. А. Фінансовий стан підприємства, його оцінка та напрями покращення [Електронний ресурс] / В. А. Вікнянська : - Режим доступу : <http://intkonf.org/polonka-yus-zamorskiy-po-dovga-trach-ab-otsinka-finansovogo-stanu-na-pidpriemstvi-ta-napryamki-yogo-pokraschennya/>. - 15.04.2011.

73. Гаврилова А. Н. Финансы организаций (предприятий): пособие : учебное пособие / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. - М.: КНОРУС, 2008. - 608 с.

74. Головка, І. В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 [Електронний ресурс] / В. Головка : - Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2009/09givfsp.zip>.

75. Гриньова В. М. Финансы підприємств: посібник : навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коляда. - К.: Знання-Прес, 2006. - 423 с.

76. Дєєва, Н. М. Фінансовий аналіз: посібник : навчальний посібник / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков. - К.: ЦУЛ, 2007. - 328 с.

77. Дутченко О. О. Проблеми використання методик оцінки фінансового стану підприємств: посібник / О. О. Дутченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. - Т. 17. - С. 260-264.

78. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства: посібник / В. О. Захарченко, С. І. Счасна // Фінанси України. - 2005. - № 1. - С. 137-145.

79. Костирко О. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства: посібник / О. Г. Костирко // Економіка АПК. - 2008. - № 7. - С. 54-56.

80. Котляр М. Л. Методи та прийоми аналізу фінансового стану підприємства: посібник / М. Л. Котляр // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - № 5. - С. 57-61.

81. Лаврентьева К. П. Напрями фінансового оздоровлення підприємств

реального сектору економіки в сучасних кризових умовах [Електронний ресурс] / К. П. Лаврентьєва : - Режим доступу : <http://intkonf.org/lavrenteva-k-napryami-finansovogo-ozdorovlennya-pidpri-emstv-realnogo-sektoru-ekonomiki-v-suchasnih-krizovih-umovah/>.

82. Лагун М. І. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств при визначенні його потенціалу: посібник / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - № 9. - С. 64-69.

83. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємств у контексті прийняття управлінських рішень: посібник / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - № 7. - С. 16-20.

84. Лагун М. І. Теоретична характеристика основних методичних аспектів проведення аналізу фінансового стану: посібник / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - № 3. - С. 33-37.

85. Марцин, В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість основні складові оцінки фінансового стану підприємства: посібник / В. С. Марцин // Економіка. Фінанси. Право. - 2008. - № 7. - С. 26-29.

86. Москаленко, В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства: посібник / П. Москаленко // Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 6. - С. 180-192.

87. Ніпіаліді, О. Ю. Аналіз фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення в умовах ринкових відносин: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / О. Ю. Ніпіаліді : - Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06noypt0.zip>.