

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

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: «Управління фінансовими ресурсами на промисловому підприємстві
ТОВ «НТФ Промметалресурс»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0728-з
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та
страхування

освітня програма фінанси і кредит
спеціалізації Банківська справа

В.В. Гузенко

Керівник к.е.н., ст.викладач Куліш Д.В.

Рецензент д.е.н., професор Череп А.В.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Освітній рівень магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Банківська справа

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ А.П. Кущик

« _____ » _____ 2019 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Гузенко Вікторії Вікторівні

1. Тема роботи: «Управління фінансовими ресурсами на промисловому підприємстві ТОВ «НТФ Промметалресурс»
керівник роботи: Куліш Д.В., к.е.н., ст. викладач
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи: 2 грудня 2019 року.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС», Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): провести дослідження теоретичної бази управління фінансовими ресурсами; здійснити фінансовий аналіз товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС»; за результатами виконаго аналізу господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС» запропонувати ефективну модель управління фінансовими ресурсами підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 16 рис., 17 табл. і 19 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Горбунова А.В., доцент	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Горбунова А.В., доцент	06.09.2019 р.	06.09.2019 р.
3	Горбунова А.В., доцент	04.10.2019 р.	04.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 27 червня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 05.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	06.09.2019 р. – 03.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	04.10.2019 р. – 07.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	08.11.2019 р. – 21.11.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	22.11.2019 р. – 29.11.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	02.12.2019 р.	виконано

Студент _____ В.В. Гузенко _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ Д.В. Куліш _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ А.В. Линенко _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 96 с., 8 рис., 17 табл. 80 джерел.

Об'єктом дослідження є комерційна діяльність комерційного підприємства товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС».

Метою кваліфікаційної роботи є підвищення ефективності використання фінансових товариством з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС».

Завдання: 1) провести дослідження теоретичної бази управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання; 2) здійснити детальний аналіз фінансово - господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС»; 3) визначити напрямки підвищення ефективності управління фінансових ресурсів на комерційному підприємстві.

Методи досліджень: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, аналіз коефіцієнтів (відносних показників), порівняльний аналіз, за допомогою яких визначено загальні тенденції управління фінансовими ресурсами на комерційному підприємстві.

Одержані результати та їх новизна: полягає у розробці стратегії ефективного використання фінансових ресурсів на комерційних підприємствах в умовах реформування вітчизняної економіки.

Виконано комплексний фінансовий аналіз господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС». За результатами проведеної роботи систему оптимізації управління фінансовими ресурсами господарських товариств.

ФІНАНСОВИЙ СТАН, ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, СОБІВАРТІСТЬ, ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ, ВИРУЧКА, ПРИБУТОК, ЛІКВІДНІСТЬ, АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА

SUMMARY

Qualifying work: 96 p., 8 p., 17 tables. 80 sources.

The object of the study is the commercial activity of the commercial enterprise of the limited liability company "NTF PROMETALRESURS".

The purpose of the qualification work is to increase the efficiency of use of financial limited liability company "NTF PROMETALRESURS".

In today's economic environment, the mechanism for managing the financial resources of enterprises is just beginning to take shape. Therefore, research on the methodological issues of this management, forms of its interaction with the public financial system are very relevant at the present stage. Today, the management of these processes is complicated by the lack of a clear terminological definition of the nature of financial resources, their composition, sources of formation and directions of placement. Despite a fairly extensive study of this issue in the literature, it remains one of the most controversial.

Objectives: 1) to carry out research of the theoretical basis of management of financial resources of the entity; 2) to carry out a detailed analysis of the financial and economic activities of the limited liability company "NTF PROMMETALRESURS"; 3) identify directions for improving the efficiency of financial resources management at a commercial enterprise.

Research methods: horizontal analysis, vertical analysis, analysis of coefficients (relative indicators), comparative analysis, which determines the general tendencies of financial resources management in a commercial enterprise.

The results obtained and their novelty: is to develop a strategy for efficient use of financial resources at commercial enterprises in the context of reforming the domestic economy.

The main purpose of this work is to analyze the organization and efficiency of financial resources management of the studied enterprise, identify the main problems in financial management and make recommendations on financial

resources management.

The main tasks are to develop recommendations for: maximizing the profit of the enterprise, optimizing the structure of the enterprise and improving its financial stability, ensuring the investment attractiveness of the enterprise, creating an effective mechanism for managing financial resources.

Complex financial analysis of the economic activity of the limited liability company NTF PROMMETALRESURS was performed. According to the results of the work, the system of optimization of financial resources management of companies.

FINANCIAL STATUS, FINANCIAL RESOURCES, PROFITABILITY,
COST, OWN CAPITAL, REVENUE, PROFIT, LIQUIDITY, ASSETS OF
ENTERPRISES

ЗМІСТ

ВСТУП	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	11
1.1 Економічна сутність, склад і особливості формування фінансових ресурсів	11
1.2 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства	22
1.3 Методика дослідження використання фінансових ресурсів підприємства.....	27
Висновки до розділу 1.....	36
2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС»	38
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства	38
2.2 Аналіз наявності і використання фінансових ресурсів.....	45
2.3 Аналіз фінансових результатів та ділової активності підприємства	52
Висновки до розділу 2.....	65
3 ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	67
3.1 Управління фінансовими ресурсами за рахунок зміни структури продукції	67
3.2 Оптимізація формування доходів підприємства	75
3.3 Напрямки забезпечення прибутковості підприємства	92
Висновки до розділу 3.....	100
ВИСНОВКИ	102
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	105
ДОДАТКИ	112

ВСТУП

Актуальність теми. Рівень розвитку кожної країни певною мірою визначається її ресурсним потенціалом та ефективним його використанням. Необхідність забезпечення сталого економічного зростання потребує насамперед, мобілізації, оптимального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів.

У сучасних економічних умовах механізм управління фінансовими ресурсами підприємств тільки починає формуватися. Тому дослідження методологічних питань цього управління, форм його взаємодії з державною фінансовою системою дуже актуальні на сучасному етапі. На сьогодні управління цими процесами ускладнено відсутністю чіткого термінологічного визначення сутності фінансових ресурсів, їхнього складу, джерел формування і напрямів розміщення. Незважаючи на досить широке дослідження даного питання у літературі, воно, залишається одним із найбільш дискусійних.

Дослідженню даного питання присвятили велику кількість публікацій як вітчизняні, так і російські автори, такі як: А.І. Балабанов, І.Т. Балабанов, В.Г. Белоліпецький, А.М. Бірман, О.Д. Василик, І.В. Зятковський, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, В.К. Сенчагов та інших.

На жаль, у сучасній економічній думці відсутнє однозначне визначення та комплексний підхід до вивчення питань, пов'язаних із сутністю фінансових ресурсів, із процесом їхнього формування та використання. Тому і донині відсутні дієві системи управління фінансовими ресурсами підприємств. Подібна невизначеність певною мірою обумовлена різною спеціалізацією вчених, що досліджують дані питання, різними цілями аналізу чи відмінністю методів досліджень.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є підвищення ефективності використання фінансових ресурсів товариством з обмеженою відповідальністю «НТФ Промметалресурс».

Для досягнення поставленої мети визначені та вирішені такі завдання дослідження:

- проведено дослідження теоретичної бази управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання;
- здійснено аналіз фінансово - господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «НТФ Промметалресурс», досліджені особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємства;
- визначені напрямки підвищення ефективності управління фінансових ресурсів на комерційному підприємстві.

Методи економічних досліджень: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, аналіз коефіцієнтів (відносних показників), порівняльний аналіз, за допомогою яких визначено загальні тенденції управління фінансовими ресурсами на комерційному підприємстві.

Об'єктом дослідження є процеси управління фінансовими ресурсами комерційного підприємства.

Предметом дослідження є шляхи оптимізації процесів управління фінансовими ресурсами підприємства ТОВ «НТФ Промметалресурс».

При проведенні аналізу фінансового стану підприємства були застосовані такі прийоми і методи як горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, аналіз коефіцієнтів (відносних показників), порівняльний аналіз.

Законодавча база дослідження:

- Податковий Кодекс України;
- Положення (стандарти бухгалтерського обліку);
- Закон України «Про фінансову звітність».

Інформаційною базою фінансового аналізу була фінансова звітність підприємства за 2014- 2018 роки, а саме: бухгалтерський баланс (форма № 1), звіт про рух грошових коштів (форма № 3), звіт про фінансові результати (форма № 2) та ін. При освяченні теоретичних питань управління фінансовими

ресурсами були використані навчальні посібники, статті періодичних видань, законодавчі акти.

Одержані результати та їх наукова новизна: полягає у розробці стратегії ефективного використання фінансових ресурсів на комерційних підприємствах в умовах реформування вітчизняної економіки.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розроблених рекомендаціях щодо підвищення ефективності управління фінансових ресурсів на комерційному підприємстві «НТФ Промметалресурс», які ґрунтуються на виконаному комплексному фінансовому аналізі господарської діяльності даного підприємства. Впровадження результатів проведеної роботи на підприємстві дозволить оптимізувати управління фінансовими ресурсами.

Публікації. За матеріалами дослідження подано до друку статтю «Джерела формування фінансових ресурсів підприємства» / В.В. Гузенко // Збірник наукових праць за результатами науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної науки». – Мелітополь, Економіко-гуманітарний факультет Запорізького національного університету у м. Мелітополі Запорізької області. – 2019. – С. 126-130.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Економічна сутність, склад і особливості формування фінансових ресурсів

Термін „фінансові ресурси” широко використовується як у теорії, так і на практиці, тому й трактування його різні – від величини грошових засобів на рахунках у банках та інших рахунках до інших складових частин балансу підприємства. Виділяють і два напрями вивчення змісту та ролі фінансових ресурсів у економічному середовищі, пов’язані з ретроспективним аналізом запропонованих до цього часу тлумачень і пошуком нових визначень. Термін „фінансові ресурси” навіть у законодавчих і нормативних актах України використовується близько шістдесяти разів. При цьому відсутнє його офіційне тлумачення.

Більшість визначень сутності та складу фінансових ресурсів засновані, на нашу думку, на розширеному їхньому трактуванні. Тому досить легко помилитися, зокрема у процесі прогнозування, коли існує ілюзія щодо наявності значного фінансового капіталу, але насправді це не так.

За радянського періоду поняття „фінансові ресурси” вперше було використано при складанні першого п’ятирічного плану розвитку народного господарства СРСР, до складу якого було включено баланс фінансових ресурсів (баланс доходів і видатків) – бюджету.

У наукових колах сутність категорії „фінансові ресурси” трактувалася вченими з різних позицій. Так, у теорії радянських фінансів фінансові ресурси визначаються як виражена в грошах частина національного доходу, що може бути використана державою

(безпосередньо або через підприємства) на цілі розширеного відтворення і на загальнодержавні витрати. Отже, визнається і матеріальне (виражене у грошах) їхнє відображення. Вони є лише частиною вираженого в грошах необхідного та додаткового продукту як на макро-, так і на мікрорівні.

У праці Д.А. Аллахвердяна „Роль финансов в распределении национального дохода СССР” [1] зазначається, що фінансові ресурси утворюються в процесі виробничо-фінансової діяльності підприємств завдяки створюваному ними чистому продукту, який, отримуючи своє грошове вираження, виступає як фонд грошових коштів. Вважаємо, що у такому визначенні можливість утворення фінансових ресурсів обмежена виробничо-фінансовою діяльністю підприємств (не враховано можливість їхнього утворення у процесі інвестування). Крім того, основна увага зосереджена на дослідженні джерел фінансових ресурсів, а не власне фінансових ресурсів, та й знаходження грошових коштів підприємства лише у фондовій формі є суперечливим.

Систематизація історичного матеріалу щодо питань розвитку фінансово-кредитних відносин проведена В.П. Дьяченком. Фінансові ресурси автор характеризував, зважаючи на особливості адміністративно-командної системи, як централізовані та децентралізовані фонди грошових ресурсів відповідно до функцій та завдань держави [14].

Схожі погляди і у російського економіста В.К. Сенчагова, який комплексно дослідив фінансові ресурси. При визначенні фінансових ресурсів на загальнодержавному рівні він називає джерела їхнього формування і вважає, що „фінансові ресурси народного господарства являють собою сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових коштів, які формуються у процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту”. Таке визначення не виділяє характерних ознак фінансових ресурсів, хоча дає опис їхніх складових частин. Автор, аналізуючи їхнє походження та

призначення, не розкриває конкретних форм і видів існування. Крім того, фінансові ресурси подано як фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємств, як джерело їхнього подальшого розвитку, а також ув'язано їх із грошовими коштами. Але разом з тим до складу фінансових ресурсів не включено основу забезпечення функціонування економіки – оборотні кошти.

Подібне трактування визначень сутності фінансових ресурсів знаходимо у Сичова Н.Г. [38, с. 8], яким фінансовими ресурсами названо прибуток, оборотні кошти та амортизаційний фонд, що створюються у результаті розподілу і перерозподілу національного доходу та суспільного продукту, а суб'єктами створення – підприємства, об'єднання, організації. Розмежування фінансових ресурсів і джерел їхнього утворення, дозволяє виділити у структурі фінансових ресурсів, крім грошових фондів, також і грошові нагромадження. Проте незрозумілим є склад „других коштів”, які автор включає до фінансових ресурсів підприємств.

За тлумаченням В.І. Терьохіна, також відбувається розмежування фінансових ресурсів і джерел їхнього формування, хоча не враховано використання підприємством грошових коштів для виконання фінансових зобов'язань у нефондовій формі.

Інші економісти звузили склад фінансових ресурсів, визначивши їх як сукупність фондів грошових коштів, що перебувають у власності держави, підприємств і господарюючих організацій на той чи інший момент часу [7, с. 118]. За такого трактування відсутня чітка межа між фінансовими ресурсами держави і підприємств, а фонди грошових коштів не є єдиним напрямом використання фінансових ресурсів (адже частина їх покликана забезпечувати безперервний обіг цих фондів). Крім того, ресурси можуть не використовуватися взагалі або використовуватися без створення фондів.

Так, А.М. Бірман звертає увагу на відсутність чіткого розмежування між поняттями доходи, грошові кошти, грошові фонди (фонди грошових

коштів), фінансові ресурси. Хоча і він трактував фінансові ресурси досить широко – як „виражену у грошах частину національного доходу, сконцентровану безпосередньо в держави чи в соціалістичних підприємств для використання на цілі розширеного відтворення та на загальні державні видатки” [7, с. 31]. Тобто, з одного боку, ресурси обмежено потребами лише розширеного відтворення, а з іншого – включено до них кошти, необхідні для загальнодержавних видатків (управлінських, оборонних, соціальних). Крім того, методологічний підхід А.М. Бірмана до фінансових ресурсів також не дозволяє окремо ідентифікувати фінансові ресурси суб’єкта господарювання.

За умов планової економіки у більшості наведених визначень фінансових ресурсів відсутнє розмежування фінансових ресурсів держави і підприємств. Відмінності визначено джерелами формування та напрямками використання фінансових ресурсів. За сучасних умов така відмінність обумовлена розвитком різних форм власності, повною самостійністю і відповідальністю підприємств.

Думки більшості вітчизняних науковців зводяться до визначення фінансових ресурсів як грошових коштів, що є у розпорядженні держави і підприємств.

Так, за фінансово-кредитним словником фінансовими ресурсами є грошові кошти, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств, установ і використовуються для покриття затрат, а також формування різних фондів і резервів [8, с. 504]. Отже, розглядаються суто грошові кошти, а фінансові ресурси держави прирівнюються до фінансових ресурсів суб’єктів господарювання.

Василик О.Д. намагається пояснити відмінність між фінансовими ресурсами та грошовими коштами в момент їхнього перебування на рахунках або в касі підприємства, зазначаючи, що „Поняття „грошові засоби” значно ширше, але фінансові ресурси виступають завжди у грошовій формі. Грошові засоби стають фінансовими ресурсами тоді,

коли вони концентруються у відповідні фонди, для яких встановлено порядок створення й використання” [12, с. 84].

Василик О.Д. і Павлюк К.В. у спільній праці [13, с. 25] визначають фінансовими ресурсами кошти саме у фондовій формі, що значно скорочує склад фінансових ресурсів, оскільки в розпорядженні підприємства можуть бути кошти у грошовій та у негрошовій формі. Аналогічно у Н.Г. Сичова та В.К. Сенчагова зазначено, що фінансові ресурси формуються у процесі розподілу, перерозподілу і використання валового національного продукту, та введено часову ознаку їхнього формування (утворення за певний період). Визначення має суттєве обмеження – грошові фонди, але, враховуючи розширене трактування цих фондів, це також дуже широке розуміння фінансових ресурсів. Знову ж таки, вони розглядаються як результат, а не передумова створення ВВП.

У І.В. Зятковського, як і у О.Д. Василика та К.В. Павлюк, ознакою фінансових ресурсів названо грошові фонди (цільове спрямування грошових коштів), а також визначено, в результаті чого вони створюються. Такий підхід є дискусійним, адже зосередження ресурсів у фонді спричиняє небажані „застой” коштів із можливим зменшенням прибутків та утворенням збитків. До ознак фінансових ресурсів підприємств І.В. Зятковський відносить джерела їхнього формування та факт володіння і розпорядження ними суб’єктом господарювання [16, с. 88].

Визначення належності до фінансових ресурсів грошових фондів і частини грошових коштів, що використовується у нефондовій формі, дає підручник „Фінанси підприємств” за ред. А.М. Поддєрьогіна [42]. Отже, також повністю ототожнюються фінансові ресурси та грошові кошти.

Швидше за все визначення фінансових ресурсів як усіх коштів, або як їхньої частини, виникло через різне тлумачення сутності фінансових ресурсів держави і підприємств. Адже для підприємств саме ті кошти, що

забезпечують господарську діяльність підприємства, є фінансовими ресурсами.

За наведених визначень фінансові ресурси характеризуються сумами грошових коштів, грошових нагромаджень, доходів або фондів грошових коштів, хоча жодне визначення не конкретизує розміру фінансових ресурсів (уся сума грошових коштів (доходів, нагромаджень, фондів) чи тільки певна їхня частина).

На практиці також досить часто ототожнюють поняття грошових коштів та фінансових ресурсів. Термін „грошові кошти” – поняття більш широке як за змістом, так і за обсягами, ніж „фінансові ресурси”, що складають тільки частину грошових коштів підприємства. Тому обов’язково потрібно визначати, які саме кошти є ресурсами. Доходи також пов’язані з фінансовими ресурсами (як джерело їхнього відновлення та прирощування). Грошові нагромадження можуть розглядатися лише як джерело прирощування фінансових ресурсів, хоча вони можуть бути використані й на інші цілі. Фонди ж грошових коштів можуть розглядатись як місце концентрації фінансових ресурсів, але, знову ж таки, у фондах можуть концентруватися не тільки ці ресурси. Тому усі наведені поняття між собою тісно пов’язані, але зовсім не тотожні [13, с. 131].

Цікавими є позиції фахівців, які до фінансових ресурсів відносять не лише грошові кошти (фонди, доходи, накопичення, нагромадження).

Так, визначаючи сутність фінансових ресурсів, Опарін В.М. стверджує, що „фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства, на основі яких формуються продуктивні доходи” [26, с. 10, 79]. Таким чином, до складу фінансових ресурсів включено всі кошти, що отримує суб’єкт господарювання (у фондовій або нефондовій формах), дещо по-новому трактується цільове спрямування фінансових ресурсів – дослідження напрямів їхнього розміщення. Отже, автором відзначено необхідність тлумачення

фінансових ресурсів як динамічного поняття. Крім того, фінансові ресурси підприємств включають і кошти його контрагентів (належні підприємству), і ті, що формують вартість основних і оборотних засобів. Тож, думку, що фінансові ресурси – це не лише грошові кошти, автор підтверджує і тим, що вводить поняття „...матеріалізовані фінансові ресурси – вкладені в основні засоби, які постійно забезпечують виробничий процес, і ті, що перебувають в обігу, обслуговуючи окремий виробничий цикл – оборотні кошти” [26, с. 79]. Опарін В.М. не погоджується з „трактуванням поняття фінансових ресурсів як суми коштів, які перебувають у розпорядженні суб’єктів підприємницької діяльності”, оскільки унеможлиблюється визначення того, що є передумовою (ресурсами), а що результатом (доходами (валовим та чистим прибутком) [27, с. 10–11].

При визначенні фінансових ресурсів Худолій Л.М дотримується подібної Опаріну В.М. думки, визначаючи їх сумою коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства [46, с. 42].

Поділяють думку щодо існування фінансових ресурсів не тільки у грошовій формі і Партин Г.О., і Завгородній А.Г., зазначаючи, що „за використанням фінансові ресурси підприємства поділяють на матеріалізовані фінансові ресурси (вкладені в основні засоби, запаси, виробництво, готову продукцію тощо) та грошові фінансові ресурси (грошові кошти та їхні еквіваленти)” [30, с. 15].

Але якщо фінансові ресурси підприємств включають не лише грошові кошти, то постає питання відмінності категорії „капітал” та поняття „фінансові ресурси підприємств”.

Трактування фінансових ресурсів у їхньому взаємозв’язку з капіталом останнім часом набуває все більшого поширення.

В умовах командно-адміністративної системи вважалося, що категорія капіталу притаманна капіталістичному способу виробництва.

А категорія „фонди” вживалася із відокремленим розглядом її елементів, у той час як категорія капіталу виходить із єдності усіх його частин.

У сучасній українській і російській науковій літературі існує велика кількість визначень поняття капіталу підприємства, але відсутнє однозначне трактування понять „фінансові ресурси” і „капітал”. Крім того, західній економічній літературі використання поняття „фінансові ресурси” на мікрорівні не є характерним. Дане поняття досить часто ототожнюється з категорією капіталу чи заміняється поняттям „зовнішніх і внутрішніх джерел фондів” [18].

В умовах ринку практики частіше оперують поняттям „капітал”, як реальним об’єктом управління, але деякі фахівці використовують лише термін „фінансові ресурси”, так чи інакше їх розмежовуючи.

Частина вважає, що фінансові ресурси – поняття ширше, ніж капітал. Інші – навпаки (капіталом вважають ресурси, що використовуються підприємством, а фінансовими ресурсами – лише кошти, у грошовій формі). Існуючі суперечності пов’язані, обумовлені особливостями введення у використання терміна „фінансові ресурси”, адже за радянських часів поняття капіталу підприємства було замінено поняттям фінансового ресурсу.

Отже, більшість західних і певна частина вітчизняних сучасних науковців визначає сутність капіталу, беручи за першооснову його речовий зміст, інша – пояснює його сутність через суспільну форму. Проте прийняття однієї із цих протилежних позицій означає свідоме збіднення теоретичної сутності капіталу підприємства, а у практичній діяльності це веде до хибних управлінських рішень.

Сучасні вітчизняні економісти, зокрема Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, капіталом вважають вартісну оцінку майна і коштів, які в майбутньому можуть принести дохід, але залежно від місця, мети і способу утворення він може виступати в різних формах (утворювати активи). Отже, автори фактично розглядають фінансові ресурси (хоча і не

використовують цей термін) як джерело формування капіталу, як авансовані кошти, як гроші, що „роблять” гроші. Це породжує необхідність визначення ролі і місця фінансових ресурсів підприємства в понятійному апараті капіталу.

Завгороднім А.Г. подано декілька основних думок щодо визначення капіталу: з позицій його сутності та визначення у обліку та побутового розуміння. З позицій економічного змісту, капітал – сукупні ресурси, що використовуються у підприємстві, початкова сума коштів, призначених для здійснення підприємницької діяльності [15]. З позицій бухгалтерського обліку, капітал – чиста вартість. Стосовно ж фінансових ресурсів, автор, як було зазначено вище, дотримується їхнього розширеного трактування, хоча у його визначенні капіталу є чіткі вказівки на його ресурсне призначення.

Досить широке трактування фінансових ресурсів зустрічаємо у А.І. Балабанова та І.Т. Балабанова, які капіталом називають грошові кошти, що направляються на розвиток виробництва [2]. У цьому визначенні капітал складається із грошових коштів, вкладених в оборотні та необоротні активи та розглядається з позицій розвитку виробництва, але не його функціонування.

Серед українських учених розгляд фінансів підприємств у взаємозв'язку з капіталом дає В.П. Кудряшов, характеризує джерела його фінансування, структуру власного і позикового капіталу, активну його складову, статутний фонд підприємства [21]. Н.Н. Пойда-Носик та С.С. Грабарчук, ототожнюють капітал і фінансові ресурси, ставлячи тим самим питання про доцільність введення у науковий оборот терміна „фінансові ресурси” [34].

Насправді зазначені поняття є досить близькими за змістом. Поширеним є розуміння капіталу як суми відповідних ресурсів, що відповідає його суті і призначенню, як одного з головних факторів виробництва. Але між капіталом і фінансовими ресурсами є досить

суттєві відмінності, адже не вся сума капіталу виконує функції фінансових ресурсів (забезпечення процесу виробництва), і не всі фінансові ресурси набувають форми капіталу.

Частина економістів намагається розмежувати категорію „капітал” та поняття „фінансові ресурси підприємств”.

Так, В.Г. Білолипецьким зроблено висновок щодо відокремлення фінансових ресурсів і капіталу, за якого капітал не може бути частиною фінансових ресурсів, оскільки вони ніколи не співпадуть у часі. Рівність – залучення у оборот усіх наявних фінансових ресурсів. Але таке трактування відкидає існування додаткового та залученого капіталів, зводячи поняття капіталу до категорії власного. Отже, до капіталу віднесено лише власний капітал, як перетворену форму фінансових ресурсів. Проте автор зазначає, що рівність фінансових ресурсів і капіталу неможлива, оскільки за фінансовою звітністю різницю між фінансовими ресурсами і капіталом виявити неможливо (стандартна звітність містить перетворені форми фінансових ресурсів – зобов’язання і капітал) [4, с. 64]. Згідно з положеннями та стандартами обліку капітал є фінансовою категорією (притаманною пасиву балансу), яку слід розглядати як сукупність (а не частину) фінансових ресурсів, тоді як фінансові ресурси є засобом його формування.

За визначення Опаріна В.М., на відміну від думки В.Г. Білолипецького, фінансові ресурси стають такими тоді, коли спрямовуються в основні і оборотні засоби. Опарін В.М. також зазначає, що „основу фінансових ресурсів становить капітал. Однак, з одного боку, не весь капітал має форму фінансових ресурсів (наприклад, резервний та непрацюючий капітал), а з іншого – фінансові ресурси можуть формуватись і шляхом залучення та запозичення коштів” [27, с. 10]. Отже, автор до капіталу відносить лише працюючий власний капітал.

На відміну від В.М. Опаріна, І.В. Зятковський [16, с. 89] до капіталу відносить уже авансовані, використані на статутні потреби кошти. А під

фінансовими ресурсами розуміє лише фондову частину коштів, створену в результаті розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту (кошти, що вперше надходять у розпорядження підприємства) та амортизаційні відрахування. Проте автором не проведено чіткої межі між капіталом і фінансовими ресурсами.

Дещо чіткіше визначення капіталу дає Терещенко О.О.: „Капітал підприємства (capital. Kapital m) – це засвідчені в пасивній стороні балансу вимоги на майно, яке відображено в активах; демонструє джерела фінансування придбання активів підприємства” [40, с. 534], тобто капіталом є кошти, авансовані в основні та оборотні засоби.

Бланк І.О. фінансові ресурси вважає частиною капіталу підприємства (а не навпаки, як про це говорить В.Г. Белоліпецький), оскільки капітал може приймати як грошову, так і матеріальну форму, а до фінансових ресурсів віднесено лише грошові кошти (спрямовані на розширене відтворення) [9, с. 356].

Можливо, існування капіталу у будь-якій формі, а фінансових ресурсів – лише у грошовій, має право на життя, що пов'язано з рухом грошових коштів і з кругообігом капіталу.

Отже, серед фахівців щодо визначення економічної природи і тлумачення терміна „фінансові ресурси підприємства” існує ряд розбіжностей.

Так, одні учені до складу фінансових ресурсів включають лише грошові кошти. Інші – лише новостворену вартість або ще додають до неї амортизаційні відрахування. Дехто вважає, що ресурсами є всі кошти підприємства, що беруть участь у господарській діяльності та виражені у грошах. Одночасно у тлумаченні сутності фінансових ресурсів різні науковці досить часто лише доповнюють один одного, а не суперечать іншим поглядам.

На основі проведеного дослідження сутності фінансів і механізму функціонування фінансової системи можна запропонувати таке

визначення: фінансові ресурси – це кошти, спрямовані в основні та оборотні засоби підприємства з метою отримання доходу. Це стосується лише тих грошових коштів, на основі використання яких формується додана вартість. Тому необхідним є розгляд питання щодо раціонального використання фінансових ресурсів. Їхнім місцем концентрації є як підприємства, так і суб'єкти фінансового ринку. Але ми розглядаємо фінансові ресурси як категорію фінансів суб'єктів господарювання, оскільки призначені вони саме для потреб економіки.

Що ж до взаємозв'язку фінансових ресурсів і капіталу, то належність до них останнього обумовлена його розміщенням. Розрізняють працюючий та непрацюючий капітал. Але збільшення вартості фінансових ресурсів і продукування доходу виконує лише працюючий капітал – той, що обертається. А практика управління фінансовими ресурсами буде успішною за умови забезпечення належного рівня їхньої оборотності. Адже формування так званих запасів фінансових ресурсів впливатиме на швидкість їхнього обертання, сприяючи утворенню „непотрібних” запасів. Основною метою раціонального використання капіталу є максимізація рівня працюючого капіталу, тобто надання йому форми фінансових ресурсів.

1.2 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Основними джерелами утворення фінансових ресурсів на комерційних підприємствах є:

- власні та прирівняні до них кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації вибулого майна, стійкі пасиви);
- ресурси, мобілізовані на фінансовому ринку (продаж власних акцій, облігацій та інших цінних паперів, кредитні інвестиції);
- надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу (страхові відшкодування; надходження

від концернів, асоціацій, галузевих структур; пайові внески; дивіденди і відсотки з цінних паперів; бюджетні субсидії).

Розмір фінансових ресурсів підприємств залежить від обсягу виробництва, його ефективності і визначає можливості їх використання:

- • на здійснення необхідних капітальних вкладень;
- • збільшення оборотних коштів;
- • виконання фінансових зобов'язань;
- • інвестування в ланцюгові папери;
- • забезпечення потреб соціального характеру, благодійність і спонсорство.

Фінансові ресурси використовуються підприємствами в процесі виробничої та інвестиційної діяльності. Основними формами їх існування є основні і оборотні кошти підприємства. Фінансові ресурси відображаються в пасиві балансу підприємства (див. Дод. 1).

Наявність фінансових ресурсів в необхідних розмірах та ефективно їх використання багато в чому зумовлюють фінансове благополуччя підприємств.

Капітал - це частина фінансових ресурсів, вкладених у виробництво і приносять дохід по завершенні обороту. Капітал знаходиться в постійному русі - кругообігу. Стадіях кругообігу капіталу відповідають три його форми: грошова, продуктивна і товарна.

Капітал виступає як перетворена форма фінансових ресурсів, які за своїм походженням поділяються на власні (внутрішні) і залучені на різних умовах (зовнішні).

Економічний процес формування капіталу підприємств характеризується наступними основними особливостями.

- 1. Формування капіталу в необхідному обсязі є основним вихідним умовою створення нового бізнесу (створення підприємств реального сектора економіки, нових фінансових інститутів тощо). При формуванні капіталу визначається загальна потреба в ньому для функціонування

підприємства в початковій його стадії, забезпечується задоволення цієї потреби.

- 2. Процес формування капіталу підприємства пов'язаний з його первісним накопиченням. Темпи первісного нагромадження капіталу в чому визначаються рівнем економічного розвитку країни.

- 3. Формування капіталу супроводжує всі стадії життєвого циклу підприємства, пов'язані з його економічним розвитком. Починаючи з "народження" підприємства і закінчуючи його "старінням", процес формування капіталу носить безперервний характер. При цьому кожна стадія життєвого циклу підприємства характеризується відмінними особливостями.

- 4. Процес формування капіталу носить детермінований і регульований характер. Детермінованість цього процесу характеризується його кількісною визначеністю в часі, за обсягом, структурою та ін. Параметрам. Регульованість цього процесу визначається системою конкретних дієвих методів фінансового менеджменту, що дозволяють досягти і підтримувати задані параметри формування капіталу. Детермініруємих його на плановій основі.

- 5. Формування капіталу нерозривно пов'язане з цілями і напрямками стратегічного розвитку підприємства. Будучи фінансовою основою реалізації обраної стратегії економічного розвитку підприємства, формування капіталу виділяється, як правило, в самостійний цільовий блок, за яким розробляються стратегічні цільові нормативи.

- 6. Темпи формування капіталу діючого підприємства за рахунок внутрішніх джерел визначаються тимчасовим перевагою його власників (менеджерів). Це здійснюється через механізми дивідендної політики. Рівень реінвестування прибутку, який визначається тимчасовим перевагою се споживання, формується на кожному підприємстві індивідуально з урахуванням специфіки його господарської діяльності та умов зовнішнього економічного середовища.

- 7. Процес формування капіталу нерозривно пов'язаний із зростанням ринкової вартості підприємства, яке є метою фінансового менеджменту. Це зростання забезпечується не тільки за рахунок збільшення суми власних фінансових коштів у господарському обороті підприємства, але і за рахунок формування раціональної структури використовуваного капіталу.

- 8. Ефективне формування капіталу є найважливішою умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства. Раціональна структура капіталу підприємства дозволяє знизити рівень фінансових ризиків, запобігти загрозі його банкрутства.

- 9. При формуванні капіталу підприємству необхідно враховувати вартість його залучення з різних джерел, яка повинна бути порівняна з розміром додаткового ефекту від його використання. Обсяги і темпи формування капіталу підприємства в чому визначаються можливостями майбутнього ефективного його використання в операційному (виробничому) і інвестиційному процесі.

Крім формування капіталу підприємства повинні вирішувати проблеми:

- • ефективного його використання;
- • оптимізації форм залучення капіталу;
- • врахування ризиків, пов'язаних з формуванням капіталу;
- • використання конкретних механізмів формування капіталу підприємств окремих організаційно-правових форм, розмірів, форм власності та ін.

З погляду фінансового менеджменту підприємство - це деякий виробництво, в яке вкладено ресурс під назвою "капітал". Ціна капіталу - це характеристика вартості ресурсу.

Фінансові ресурси підприємства мають певні власні ознаки, або характеристики. Усі якісні характеристики фінансових ресурсів об'єднують у три групи:

- 1) загальноекономічні;

- 2) фінансові;
- 3) індивідуальні.

До загальноекономічних характеристик належать такі: – накопичена вартість (її розглядають активами, що забезпечують рух вартості та дотримання соціального розвитку (головним завданням для підприємства є його економічний розвиток. Досягнення економічного розвитку підприємства відбувається наявністю власних фінансових ресурсів і забезпеченням можливостей доступу до зовнішніх джерел фінансування). До фінансових характеристик фінансових ресурсів підприємства належать такі: – об'єкт фінансового управління (у функціонуванні та економічному розвитку підприємства та його практичній діяльності особлива увага приділяється фінансовим ресурсам. Вони є центральним елементом та об'єктом впливу фінансового менеджменту); – джерело доходу (особливість фінансових ресурсів як джерела доходу є те, що вони діють відокремлено від інших факторів виробництва. Використання фінансових ресурсів (як джерела доходу) забезпечується формуванням грошових надходжень підприємства у фінансовій та інвестиційній ланках діяльності. Акумуляовані фінансові ресурси використовуються для фінансування реальних та фінансових інвестицій із метою отримання доходу в майбутньому); – джерело ризику (між доходом та ризиком постійно існує зв'язок. Чим вищий рівень доходів, тим більший рівень ризику. Фінансові ризики є невід'ємною частиною фінансової діяльності, а їх носієм ризику є фінансові ресурси); – джерело погашення фінансових зобов'язань (для діяльності підприємства притаманна постійна кредиторська та дебіторська заборгованість. Така заборгованість може виникати перед державою, власниками, кредиторами та інвесторами і вона потребує погашення. Підприємства для погашення заборгованості найчастіше використовують фінансові ресурси). Індивідуальні характеристики фінансових ресурсів містять: – активи з високою трансформаційною здатністю (особливість фінансових ресурсів у тому, що вони не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва. Для їх участі у процесі виробництва їх потрібно

перетворити в інші активи); – основний компонент фінансового потенціалу (фінансові ресурси визначають фінансовий аспект потенціалу підприємства. Ліквідність активів і здатність регулювати чисті грошові потоки є базовими елементами для оцінки платоспроможності, фінансової стійкості, кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства) [7, с. 263–265]. Необхідність ефективного розвитку фінансово-господарської діяльності зумовлює розмір, склад та структуру фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежить фінансування процесу розширеного відтворення, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими й іншими організаціями та соціально-економічний розвиток підприємства загалом. Достатня наявність фінансових ресурсів, ефективне їх використання визначають фінансовий добробут підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання зумовлює необхідність усебічного дослідження проблеми їх фінансування, зокрема процесів формування та використання фінансових ресурсів – основи фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств. Сучасні ринкові умови господарювання та активізація підприємницької діяльності потребують нових підходів до формування, розміщення та використання фінансових ресурсів – основи фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання. Саме тому дедалі вагомішого значення набувають дослідження процесів управління фінансовими ресурсами підприємства, зокрема наукових підходів до їх класифікації з метою оптимізації джерел формування та ефективного використання у фінансово-господарській діяльності підприємницьких структур.

1.3 Методика дослідження використання фінансових ресурсів підприємства

Фінансова діяльність будь-якого підприємства, починаючи від його заснування, формування статутного фонду, і наступні взаємовідносини з контрагентами, державою, банками, а також усередині підприємства з приводу організації внутрішньогосподарського комерційного розрахунку базуються на формуванні і рухові його фінансових ресурсів, тобто його капіталу, на їх ефективному використанні. Фінансові ресурси підприємства – це його власні і позикові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства. Загальна сума фінансових результатів у кожного підприємства складається з таких елементів:

- а) статутний фонд;
- б) резервний фонд;
- в) додатковий капітал (у вигляді коштів фонду індексації основних засобів і нематеріальних активів, використаного на капітальні вкладення прибутку, та інших коштів, вкладених у матеріальні і нематеріальні активи за рахунок відповідних джерел);
- г) фінансування капітальних вкладень (за рахунок зовнішніх джерел);
- д) спеціальні фонди і цільове фінансування;
- е) амортизаційний фонд на повне відновлення основних засобів і фонд зносу нематеріальних активів;
- є) резерви наступних витрат і платежів;
- ж) нерозподілений (тимчасово не використаний) прибуток у господарському обороті;
- з) відстрочена податкова заборгованість;
- и) короткотермінові та довготермінові кредити комерційних банків;
- і) кредиторська заборгованість усіх видів, включаючи з борги з бюджетних платежів, постачальникам та іншим діловим партнерам, у тому числі за виданими векселями, робітникам і службовцям з оплати праці;

к) інші довготермінові та короткотермінові позикові кошти, що відображаються у пасиві бухгалтерського сальдового балансу.

У цьому переліку елементи, позначені від «а» до «ж», становлять власні фінансові ресурси (власний капітал підприємства), літерами «з» - «к» - перераховані елементи позикових фінансових ресурсів (позикового капіталу).

Бухгалтерський баланс підприємства являє собою документ публічної звітності, основне джерело інформації для зовнішнього фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства. Він складається за єдиною, встановленою відповідними органами державного управління (в Україні це Міністерство фінансів і Міністерства статистики), формою як складова річних, квартальних та місячних бухгалтерських звітів, надсилається в обов'язковому порядку регіональним статистичним органом, а також міністерства і відомства, якщо підприємство входить до сфери управління одного з них, недержаним засновникам. У бухгалтерському балансі на звітну дату фіксується склад фінансових ресурсів підприємства і склад його активів, куди вкладені наявні фінансові ресурси. У цьому і полягає найсуттєвіша інформаційна та аналітична цінність цього звітного документа.

Читаючи бухгалтерський баланс, фінансист повинен знайти відповіді на такі запитання фінансової діяльності і фінансового стану підприємства.

По-перше, загальний обсяг фінансових ресурсів, їх структура і динаміка. В аналізі найчастіше виникає потреба визначити зміни, що відбулися за звітний період щодо загальної суми фінансових ресурсів, їх складових частин – власних і позикових ресурсів, у тому числі таких, наприклад, як статутний фонд, банківські кредити, довготермінові та короткотермінові кошти, залучені через цінні папери, тощо. Дуже важливе значення в аналізі має вивчення змін у співвідношенні між власними і залученими фінансовими ресурсами.

По-друге, розподіл фінансових ресурсів підприємства на основні, інші поза оборотні і оборотні кошти (власні й позичені). Належність власних і позикових фінансових ресурсів до основних коштів, поза оборотних чи

оборотних коштів залежить від того, куди вони вкладені або для чого призначені. Кошти, вкладені в основні засоби, у незавершені капітальні вкладення, а також кошти, призначені на цілі (наприклад, амортизаційний фонд, частина невикористаного прибутку, спеціальних фондів), становлять фонд основні засоби. Кошти, які вкладені у нематеріальні активи і довготермінові фінансові вкладення, становлять фонд інших поза оборотних активів, і, нарешті, всі інші фінансові ресурси, які за своєю економічною суттю призначені для вкладення в оборотні активи (засоби і затрати, грошові кошти, розрахунки), становлять фонд оборотних коштів.

По-третє, рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, оскільки в балансі інформація, з одного боку, про всі фінансові зобов'язання (з виділенням довготермінових і поточних), а з іншого – про склад активів підприємства, які забезпечуються (або не забезпечуються) можливістю повернення боргів.

Для аналізу фінансових ресурсів підприємства використовують аналіз забезпеченості підприємства власними фінансовими ресурсами – основними та оборотними коштами.

На створення основних засобів виробничого і невиробничого призначення підприємство авансує як власні фінансові ресурси (їх джерела – переважно статутний фонд, прибуток, амортизаційні відрахування), так і залучені кошти (банківські кредити, кошти постачальників).

Для аналізу динаміки власних фінансових ресурсів, вкладених в основні засоби, треба спочатку визначити їх величину, включаючи всі власні джерела, за рахунок яких створюються основні засоби (статутний фонд та інші). За допомогою формули (1.1) визначаємо, яка частина статутного фонду вкладена в основні засоби:

$$СФ_{\text{осн}} = \Phi - \Phi_3 - \Phi_{\text{сф}} - \text{ДК}, \quad (1.1)$$

де $СФ_{\text{осн}}$ – частина статутного фонду, спрямованого на створення фонду основних коштів;

Ф – проіндексована залишкова вартість основних засобів, які створені підприємством за рахунок усіх джерел фінансування;

Ф_з – залишкова вартість основних засобів, створених підприємством за рахунок залучених фінансових ресурсів;

Ф_{сф} – невіднесена на статутний фонд вартість основних засобів, включаючи суму індексації основних засобів, джерела формування яких обліковуються на окремих рахунках цільових фондів і цільового фінансування;

ДК – додатковий (інфляційний) капітал, обчислений при коригуванні вартості основних засобів.

Використання банківських кредитів для підприємства, яке функціонує у ринковій економіці, є показником нормальної фінансової діяльності, бо вкладення власних фінансових ресурсів у засоби виробництва (як основні, так і оборотні) повинне відбуватися лише у межах постійної потреби, яка не зазнає коливань в сторону зменшення. Для покриття тимчасово збільшеної потреби у фінансових ресурсах (що виникає досить часто у суб'єктів підприємницької діяльності) раціонально використовувати банківський кредит, тому в ринковій економіці саме на його долю припадає значна частина позикового капіталу.

Аналізуючи кредитні відносини підприємства з банками, треба визначити, як підприємство у процесі планування й освоєння кредитів забезпечує взаємозв'язок використання кредиту та власних фінансових ресурсів, підвищення рентабельності використання усіх ресурсів.

Першим кроком аналізу ефективності короткотермінових банківських кредитів на збільшення фонду оборотних коштів є визначення оборотності цих кредитів і порівняння швидкості їх обороту з швидкістю обороту власних оборотних коштів та інших оборотних коштів підприємства. Якщо підприємство протягом року неодноразово отримує кредити банку в оборотні кошти і має досить сталу заборгованість за короткотерміновими кредитами, швидкість оборотності їх визначається за формулою

$$O_{кр} = (КР * Д) / П_{кр}, \quad (1.2)$$

де $O_{кр}$ – оборотність короткотермінового кредиту в днях;

КР – середній залишок заборгованості за банківськими позичками, включаючи прострочені, у звітному періоді, тис. грн..;

Д – тривалість звітного періоду, дні;

$P_{кр}$ – повернення короткотермівової заборгованості за позичками у звітному періоді, тис. грн.

Банківський короткотерміновий кредит, долучений до загального фонду оборотних коштів підприємства, разом з власними та іншими фінансовими ресурсами бере участь у створенні на підприємстві продукції, а, отже, доданої вартості і прибутку. Аналізуючи ефективність залучення банківських короткотермінових кредитів, можна обчислити, яка частка прибутку від реалізації продукції одержана підприємством за рахунок банківських позичок, і, зіставивши її із сплаченими відсотками за кредит, робити висновки про конкретний зиск підприємства від залучення банківських короткотермінових кредитів.

Аналіз ефективності отриманих і використаних довготермінових банківських кредитів на капітальні вкладення полягає у визначенні терміну, протягом якого досягається окупність прокредитованих витрат за рахунок дисконтованого грошового потоку. Якщо цей термін відповідає термінові, встановленому за кредитною угодою з банком, або менший за нього, прокредитовані капітальні вкладення вважаються ефективними.

Не менше значення, ніж структура капіталу з точки зору джерел його формування, має структура розміщення наявного капіталу в активи підприємства, від безпосередньо залежить ефективність його діяльності. Повинно бути оптимальне співвідношення для конкретного підприємства між фінансовими ресурсами та авансованими (вкладеними) у різні активи. Для виробничих підприємств об'єктами вкладень фінансових ресурсів є п'ять основних груп активів:

1. основні засоби (знаряддя праці);

2. нематеріальні активи (об'єкти інтелектуальної власності, права володіння);
3. оборотні засоби (предмети праці, включаючи ті, які перебувають у процесі переробки);
4. засоби обігу (готова продукція, товари, грошові кошти, кошти у розрахунках);
5. фінансові вкладення (довготермінові та короткотермінові).

Співвідношення вкладень капіталу за означеними напрямками характеризується питомою вагою кожного з них у загальній сумі наявного капіталу. В сукупності показники їх питомих ваг визначають структуру вкладень капіталу конкретного підприємства.

Структура вкладень капіталу у більш аналогічно значущому вигляді може бути представлена, якщо її деталізувати за рахунок розбивки:

- основних засобів – на основні виробничі засоби основної діяльності підприємства (з виділенням активної частини) та інші основні засоби;
- оборотних засобів – на запаси сировини і матеріалів, інші виробничі запаси, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво тощо;
- засобів обігу – на готову продукцію, товари, кошти у розрахунках, грошові кошти.

Оптимальна структура для кожного підприємства визначається виходячи з конкретних умов господарювання і показників динаміки у зіставленні з досягнутими кінцевими результатами.

Ефективність використання фінансових ресурсів (капіталу) характеризується величиною прибутку, що припадає на одиницю вартості вкладеного капіталу, - рентабельністю. Підприємство, для підвищення ефективності своєї роботи має вишукати шляхи збільшення суми прибутку за мінімального обсягу вкладення фінансових ресурсів. Одним з найсуттєвіших, (але не єдиним), факторів зростання прибутку є швидкість обертання

вкладених грошей у будь-яке підприємство, яка вимірюється часом від їх авансування у будь-які активи (виробничі, товарні, нематеріальні тощо) до вивільнення у грошовій формі, що свідчить про готовність капіталу до чергового авансування в активи для одержання прибутку. Поряд з такими факторами, як собівартість продукції, її рентабельність, інтенсивність і якість використання засобів праці, витрати обігу, пов'язані з реалізацією продукції, прибуток, залежить від того, наскільки швидко обертаються усі частини капіталу – фінансові ресурси, вкладені в основні засоби, в оборотні засоби, в засоби обігу, інші фінансові активи.

Швидкість обороту фінансових ресурсів, вкладених підприємством в основні виробничі засоби, оборотні засоби, у засобі обігу, у нематеріальні активи суттєво впливає на ефективність його роботи. Проте міра впливу, управлінських рішень на швидкість обороту різних частин вкладеного капіталу незіставна: якщо прискорення оборотності оборотного капіталу залежить від того, як підприємство організовує процес постачання виробництва предметами праці, наскільки раціонально виконані розрахунки мінімальних виробничих запасів, перехідних залишків незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, як досягається дотримання нормативних запасів, прискорення розрахунків з покупцями тощо, то процес амортизації основних засобів (він є показником швидкості обороту вкладених у них коштів) в основному залежить від встановлених державою норм амортизаційних відрахувань і порядку нарахування зносу.

Фінансовий аналіз потребує визначення ефекту від застосування прискореної амортизації основних засобів тому, що підприємство може впливати на швидкість обороту фінансових ресурсів, вкладених в основні засоби, лише маневруючи структурою вкладень в основні засоби, а також завдяки здійсненню прискореної амортизації активної частини основних засобів, яка за певних умов законодавчо дозволяється.

Прискорену амортизацію активної частини основних засобів (за класифікацію Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» -

третья група основних засобів) мають право застосовувати підприємства усіх форм власності, крім підприємств, визнаних такими, що займають монопольне становище на ринку (таких в Україні близько 800), а також підприємств, які випускають продукцію, ціни (тарифу) на яку регулюються державою. За прискореної амортизації норми амортизації встановлені на сім років експлуатації машин, устаткування та інших об'єктів активної частини основних засобів (перший рік – 15%, другий – 30, третій – 20, четвертий – 15, п'ятий – 10, шостий і сьомий – по 5%), причому норми амортизації встановлені не щодо залишкової вартості (як для основних засобів, що амортизуються на загальних підставах), а щодо первісної вартості об'єктів, збільшеною на суму витрат на їх поліпшення (капітальні та інші ремонти, реконструкція, модернізація – у сумах, що перевищують законодавчо встановлені ліміти таких витрат, які дозволено списувати на валові витрати і собівартість продукції).

Вихідною базою для висновків щодо міри ефективності використання фінансових ресурсів, вкладених в оборотні активи, є показник швидкості їх обороту, тобто оборотність. Саме він дає змогу робити висновок про фінансову діяльність підприємства з точки зору використання фактора часу, тобто з точки зору швидкості господарського процесу. До того ж від швидкості руху цих коштів залежить їх розмір для обслуговування господарського процесу. При аналізі показників оборотності оборотних коштів слід виходити з того, що прискорення оборотності може реально досягатися тільки завдяки наведенню суворого порядку у всіх ланках виробничої та комерційної діяльності підприємства.

В аналізі оборотності оборотних коштів за величину їх обороту, здатну використовуватися як база для економічно виважених розрахунків оборотності, доцільно прийняти повну собівартість реалізованої продукції (без амортизаційних відрахувань і вартості зносу нематеріальних активів), включаючи собівартість товарів, робіт і послуг, які відносяться до так званої

іншої реалізації. Швидкість обороту оборотних коштів характеризується такі формули:

$$K_o = C / O, \quad (1.3)$$

$$O_d = D * O / C, \quad (1.4)$$

де K_o – середня кількість обертів, зроблених оборотними коштами (коефіцієнт оборотності);

C – собівартість реалізованої продукції (без амортизаційних відрахувань і зносу нематеріальних активів), реалізованих матеріальних цінностей і товарів;

O – середня за аналізований період сума фінансових ресурсів, вкладених в оборотні активи;

O_d – середня оборотність оборотних коштів у днях (швидкість одного обороту);

D – тривалість аналізованого періоду, днів;

Висновки по розділу 1

На основі порівняльного аналізу теоретичних досліджень та узагальнення наукових підходів щодо класифікації фінансових ресурсів підприємств можна надати систематизовану класифікацію фінансових ресурсів підприємств. Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структура фінансових ресурсів підприємства. Так, підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, процентів по облігації, зменшує ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів. Ураховуючи важливість класифікації фінансових ресурсів, для управління їх формування та

використання запропонована класифікація фінансових ресурсів підприємства дозволить вибрати правильне співвідношення між власними і позиковими ресурсами, яке сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства, а також створить дієвий механізм управління.

Отже, провівши дослідження поняття фінансових ресурсів підприємства, можемо зробити висновок, що фінансові ресурси підприємства – це наявні в розпорядженні підприємства кошти, які поділяються за двома ознаками, а саме: за видами, складом та джерелами виникнення (формування). Під час дослідження було проаналізовано поняття «фінансові ресурси» і з'ясовано, що деякі вчені ототожнюють це поняття з «капіталом». Проте таке порівняння є не точним, адже існує принципова різниця між капіталом і фінансовими ресурсами. Вона полягає в тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу підприємства. При цьому якщо «фінансові ресурси» дорівнюють «капіталу», то це означає, що у підприємства немає жодних фінансових зобов'язань. Здійснивши аналіз щодо класифікації фінансових ресурсів, нами було виявлено проблему невизначеності авторів щодо цього питання та наведено узагальнену класифікацію фінансів підприємств на основі узагальнення підходів вітчизняних за зарубіжних учених.

2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Історія підприємства веде свій відлік з 2006 року тоді «НТФ Промметалресурс» було створено як товариство з обмеженою відповідальністю. За роки існування на підприємстві проведено дві черги модернізації в результаті чого підприємство перетворилося на першокласне, обладнане сучасною технікою, передове підприємство

Продукція підприємства (вироби з металу, металоконструкції, запасні частини до сільськогосподарської техніки) відповідає державним стандартам та технічним умовам, конкурентоспроможна, доступна за ціною, виготовлена з високоякісних матеріалів та сировини.. З успіхом були впроваджені у виробництво гідровузли для вітчизняних тракторів Т-150, МТЗ-80, Т-330, Т-800 та ін. В період як політичної, так і економічної реформи керівництво підприємства зуміло зберегти свій технічний, економічний та інтелектуальний потенціал, чітко визначити стратегію своєї діяльності. На якісно новий рівень поставлені взаємовідносини між ланками постачальник-виробник-покупець. Проведена модернізація серійних гідровулів, покращено технічні характеристики, надійність і довговічність експлуатації. Про високу якість виготовляємої продукції свідчить той факт, що ТОВ «НТФ Промметалресурс» з успіхом пройшло перевірку і підтвердило відповідність існуючій на підприємстві системі управління якістю міжнародному стандарту ISO9001:2011, отримавши сертифікат відповідності міжнародним вимогам в галузі розробки й проектування, виробництва, продажу та сервісного обслуговування тракторних гідроагрегатів. У "Стратегічному баченні ТОВ «НТФ Промметалресурс» власником, в довгостроковій програмі розвитку є такі пункти: "Підприємство є провідним вітчизняним виробником

гідророзподільників та гідроциліндрів; а продукція, яка випускається, за своїми параметрами і технічному виконанню відповідає або перевищує рівень провідних світових виробників аналогічних продуктів". На сьогоднішній день основна задача, яку вирішує керівництво підприємства - рівномірне проведення поетапних реорганізаційних заходів у виробничій та соціальній сфері. Регулярно підприємство приймає участь в регіональних, державних та міжнародних виставках сільськогосподарського машинобудування. Місія ТОВ «НТФ Промметалресурс»: "Задоволення потреб ринку в výroбах з металу, металоконструкціях, запасних частинах до сільськогосподарської техніки гідророзподільниках та гідроциліндрах для мобільних машин шляхом їх розробки і виробництва з використанням передових технологій, кваліфікованого персоналу, ґрунтуючись на розвитку традицій підприємства в області якості, культури виробництва і взаємовідносин між людьми".

До продукції заводу відносяться різні гідропідсилювачі, гідророзподільники, гідроциліндри, амортизатори і інша продукція, яку можна побачити в каталогах, рекламних проспектах і листівках.

Підприємство бореться за свою репутацію, за якість продукції, розробивши навіть відмінні риси продукції заводу від підробки.

Основні показники діяльності підприємства ТОВ «НТФ Промметалресурс» за п'ять років (2014 г.- 2018 р.) представлені в додатку А.

Як показав аналіз даних таблиці, за основними фінансовими показниками за аналізований період відбулось помітне зростання.

Так, виручка від реалізації збільшилася в 2018 р. в порівнянні з 2014 р. на 31032,1 тис. грн., або в 2,2 рази, валовий прибуток за цей період зріс на 13520,5 тис. грн., або в 9 раз

Це говорить про те, що зростання собівартості значно нижче за темп зростання виручки на 64,0 %.

На рис. 2.1. представлена динаміка основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

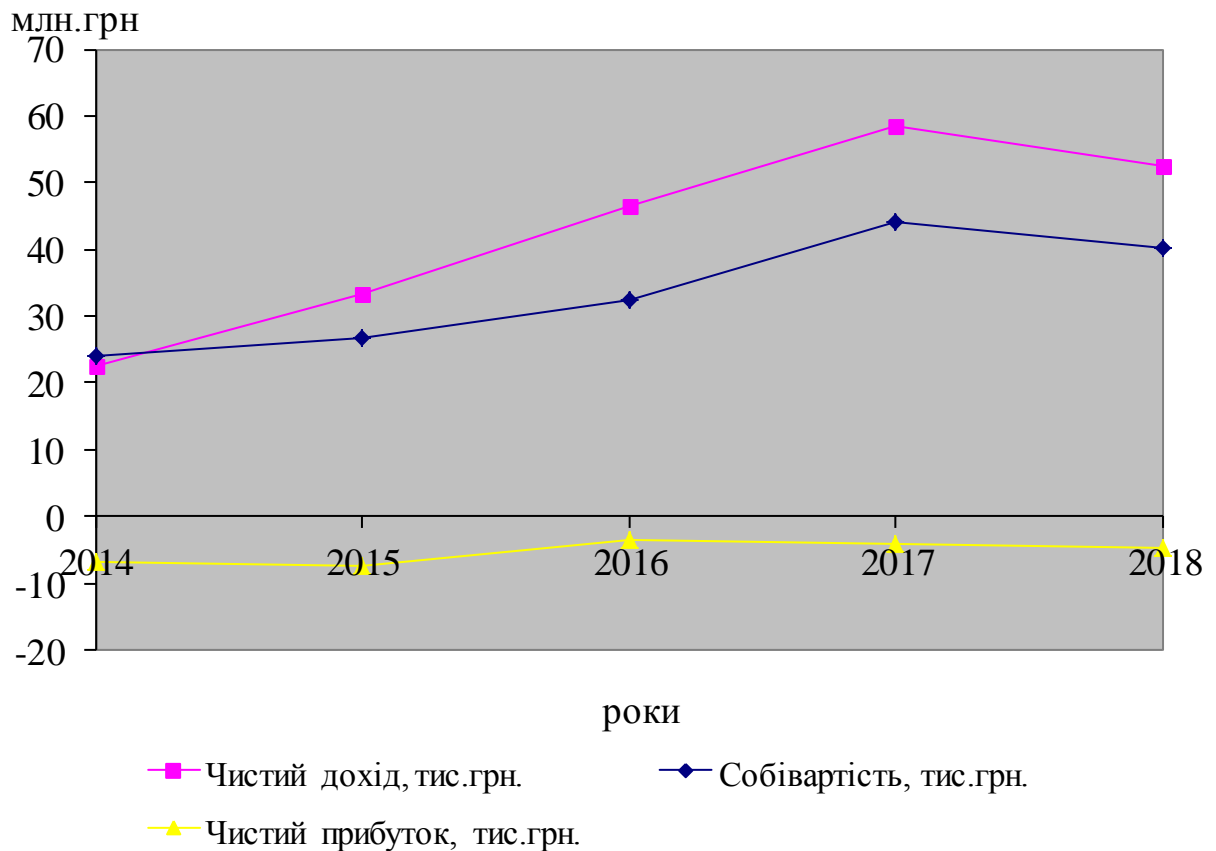


Рис. 2.1 – Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності

При цьому за рахунок зміни інших доходів і витрат, адміністративних витрат відбувається коливання кінцевого результату діяльності підприємства – чистого прибутку, який протягом аналізованого періоду має негативне значення. Збиток в 2018 р. склав 2154,4 тис. грн., що на 32 % нижче, ніж в 2014 р.

Позитивним показником є збільшення середньорічної вартості основних фондів – в 2018 році в порівнянні з 2014 роком збільшення відбулось на 11324,8 тис. грн. за рахунок оновлення будівель та споруд, машин та обладнання, транспортних засобів та інших.

За аналізований період відбувається збільшення, а потім в 2018 році скорочення кількості середньорічних працівників підприємства. Так в 2018 р. скоротилася чисельність працюючих в порівнянні з 2017 роком на 88 чол. - це

пов'язано з скороченням об'ємів виготовленої продукції, що спричинило за собою скорочення робочих місць на підприємстві. А в порівнянні з 2014 р. відбулось збільшення працівників на 91 особу або на 6,9 %.

Актив балансу є джерелом інформації для загальної оцінки майна, що знаходиться у розпорядженні підприємства, а також джерел формування оборотних і необоротних коштів.

Дані аналітичних розрахунків приведені в додатку Б.

Аналізуючи в динаміці показники таблиці Б.1 (додаток Б), можна відзначити, що загальна вартість майна підприємства зменшилася за аналізований період на 6100,7 тис. грн. або на 8,11 %. Зниження розміру майна підприємства в 2018 році в порівнянні з 2014 роком відбулося як за рахунок скорочення власних коштів, так і за рахунок зниження позикових коштів.

У складі майна на початку аналізованого періоду оборотні кошти склали 13 %. За аналізований період вони збільшилися на 7042,8 тис. грн., або в 1,7 рази.

Частка найбільш мобільних грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень зменшилась на 102,5 тис. грн. в структурі оборотних коштів з 1,0 в 2014 році до 0,01 в 2018 р. Отже, частка їх в структурі оборотних коштів зменшилася на 0,09 на кінець аналізованого періоду в порівнянні з 2014 роком.

В той же час менш ліквідні засоби – дебіторська заборгованість склали на початок періоду 6,3 % оборотних коштів, а на кінець періоду 6,12 %, зменшення можна охарактеризувати як позитивну роботу підприємства по погашенню дебіторської заборгованості. На ТОВ «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС» дана заборгованість є короткостроковою (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати), що зменшує ризик не повернення боргів. Але наявність непогашеної дебіторської заборгованості на кінець 2018 року в сумі 4226,8 тис. грн. свідчить про відвернення частини поточних активів на кредитування споживачів готової продукції (робіт,

послуг) і інших дебіторів, фактично відбувається іммобілізація цієї частини оборотних коштів з виробничого процесу.

Поступово підвищується об'єм матеріальних оборотних коштів, які збільшилися на 7042,8 тис. грн. в 2018 році в порівнянні з 2014 р. Частка їх в загальній вартості оборотних коштів в 2017 році збільшилася з 13,0 % до 24,32 %.

ТОВ «НТФ Промметалресурс» необхідне найефективніше управляти запасами: розрахувати оптимальний об'єм запасів і грошової маси необхідний для задоволення потреб ринку і нормального функціонування підприємства. З фінансової точки зору структура оборотних коштів погіршилась в порівнянні з попереднім роком, оскільки частка найбільш ліквідних засобів зменшилась (грошові кошти і короткострокові фінансові вкладення), але частка менш ліквідних активів (дебіторська заборгованість) зменшилася. Це підвищило їх можливу ліквідність.

Величина необоротних активів протягом аналізованого періоду безперервно знижувалася. У 2018 р. в порівнянні з 2014 роком це зменшення склало 13192,9 тис. грн. або 20,16 %. Їх частка в майні зменшувалася. Так в 2014 вона складала 87,0 %, а в 2018 р. 75,61%. В той же час, як вже відзначалося, оборотні кошти збільшилися в 1,7 рази.

В цілому по активу можна відзначити погіршення фінансового стану ТОВ «НТФ Промметалресурс», зменшення частки грошових коштів, необоротних активів.

Аналіз пасивної частини балансу показує, що на підприємстві за аналізований період зменшилася частка власного капіталу за рахунок продажу акцій при проведенні санації підприємства. Відбулося збільшення об'єму позикового капіталу в цілому. При цьому необхідно відзначити зміну структури позикового капіталу. Докладніший аналіз джерел формування засобів підприємства проведемо далі.

2.2 Аналіз наявності і використання фінансових ресурсів

Проведемо аналіз фінансових ресурсів підприємства в динаміці за останні п'ять років.

За період своєї діяльності підприємство може купувати основні, оборотні засоби і нематеріальні активи за рахунок власних і позикових (привернутих) джерел (власного і позикового капіталу).

Необхідно відзначити, що при зниженні активів необхідно аналізувати джерела в пасиві, що послужили їх скороченню. Зменшення вартості активів може відбуватися зокрема за рахунок зниження або повного покриття збитків минулих звітних періодів.

У таблиці 2.4. представлена динаміка власних і позикових засобів підприємства за останні п'ять років

Таблиця 2.4 – Аналіз наявності власних і позикових коштів ТОВ «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС»

Показники	Роки					Відхилення – 2018р. до 2014р.	
	2014	2015	2016	2017	2018	+,-	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Всього коштів підприємства, тис. грн.	75206,0	70753,0	69353,6	69200,4	69105,3	-6100,7	91,9
Власні кошти підприємства, тис.грн.	67405,0	58144,1	54778,7	51827,3	47192,9	- 20212,1	70,01
в % до майна з них:	89,6	82,2	79,0	74,9	68,3	-21,3	76,2
Позикові кошти, тис. грн.	7801,0	12608,9	14574,9	17373,1	21912,4	14111,4	280,9
в % до майна з них:	10,4	17,8	21,0	25,1	31,7	21,3	304,8

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	5805,0	6180,1	4890,7	7131,5	11514,0	5709,0	198,3
у % до позикових коштів	74,4	49,0	33,6	41,0	52,5	-21,9	70,6

Дані таблиці 2.4. показують, що за аналізований період джерела формування коштів підприємства знизилися на 6100,7 тис. грн. або на 8,11%. Зниження отримане за рахунок зменшення частки власного капіталу підприємства на 30%. В той же час частка довгострокових зобов'язань збільшилася в 10 разів.

Питома вага власних коштів підприємства в 2018 році зменшилась на 21,3 % і склала до кінця аналізованого періоду 68,3% від коштів підприємства, що викликане різким зростанням частки позикових коштів. Власні кошти складають більше 60%, тобто у підприємства власних коштів більше, ніж позикових.

Необхідно відзначити, що якщо питома вага власних коштів складає більше 50%, то можна вважати що, продавши ту частину активів, яка належить підприємству, воно зможе повністю погасити свою заборгованість перед різними кредиторами.

Оскільки позикові кошти вирости за звітний рік, а частка власних скоротилася, то необхідно детальніше розглянути вплив кожної статті на приріст позикових коштів.

Довгострокові кредити банку за період 2014-2018 р. значно збільшилися, а короткострокові зменшилися.

Так, довгострокові кредити збільшилися на 10307 тис. грн., а короткострокові кредити були узяті підприємством в 2014 році і до кінця 2016 року були погашені.

Майже в 2 рази збільшилася кредиторська заборгованість, яка складає 17% в позикових засобах. Проте її розмір не перекривається збільшенням грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень. Це спричиняє за собою погіршення платоспроможності підприємства.

Тому необхідно детальніше вивчити склад кредиторської заборгованості (рис. 2.2).

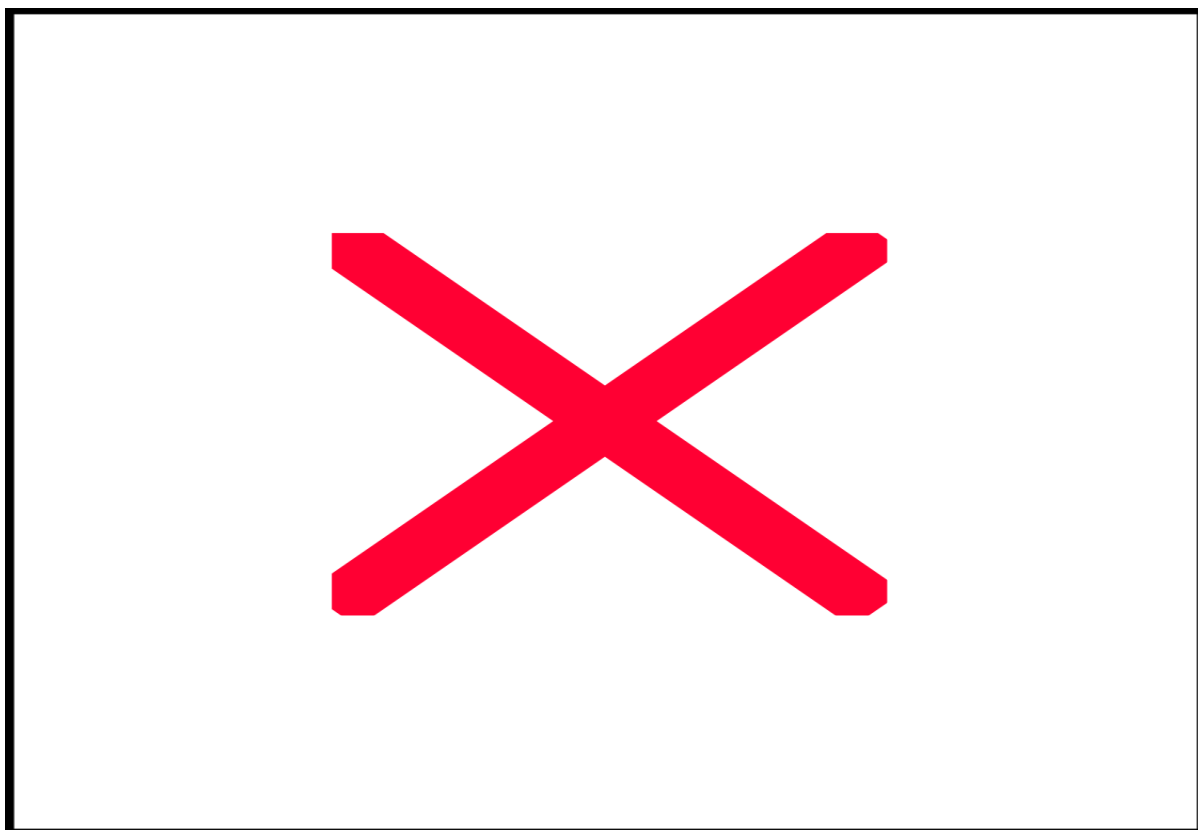


Рис. 2.2 – Динаміка структури кредиторської заборгованості

Аналізуючи зміни в складі і структурі кредиторської заборгованості, по даним приведеним на рис. 2.2. можна відзначити, що відбулися істотні зміни в наступних статтях:

Так, заборгованість постачальникам і підрядчикам зменшилася за звітний період на 34,1%, при питомій вазі у всій кредиторській заборгованості в 2014 році 59%, а в 2018 році 24,9%. Зменшилася заборгованість з оплаті праці і зі страхування в 2018 році з одночасним зменшенням їх частки в структурі кредиторської заборгованості на 3,8% і 12,6% відповідно. Відбулося зниження

заборгованості перед бюджетом і в структурі кредиторської заборгованості частка її зменшилася на 3,8%.

В цілому можна відзначити деяке поліпшення структури кредиторської заборгованості пов'язане з скороченням частки «хворих» статей (заборгованість перед бюджетом, заборгованість з оплати праці).

До кінця аналізованого періоду кредиторська заборгованість збільшилась. З одного боку, кредиторська заборгованість - найпривабливіший спосіб фінансування, оскільки відсотки тут зазвичай не стягуються. З іншого боку, із-за великих відстрочень по платежах у підприємства можуть виникнути проблеми з постачаннями, збиток репутації фірми із-за несприятливих відгуків кредиторів, судові витрати у справах, збудженим постачальниками.

Зниженню заборгованості сприяє ефективне управління нею за допомогою аналізу давності термінів. ТОВ «НТФ Промметалресурс» необхідно, перш за все, розрахуватися з боргами перед бюджетом, оскільки відстрочення по цих платежах, зазвичай спричиняють за собою виплату штрафів. Потім необхідно чітко структурувати борги перед постачальниками і підрядчиками, і виявити які з них вимагають невідкладного погашення, удатися до механізму взаємозаліків.

Для детальнішого аналізу структури всієї заборгованості, доцільно розглянути співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, представлений в додатку Д.

Аналіз таблиці Д.1 (додаток Д) показує, що в наявності перевищення в 2014г. і 2018 р. кредиторської заборгованості над дебіторською в сумі 1429 тис. грн. і 7287,2 тис. грн. відповідно. Тобто, якщо всі дебітори погасять свої зобов'язання, то ТОВ «НТФ Промметалресурс» все рівно не зможе погасити всі свої зобов'язання перед кредиторами.

Наступний етап – оцінка фінансової стійкості підприємства, яка є важливою аналітичною характеристикою, так господарська діяльність підприємства здійснюється за рахунок самофінансування, а при недостатності власних фінансових ресурсів - за рахунок позикових коштів.

Завданням аналізу фінансової стійкості є оцінка величини і структури активів і пасивів. Це необхідно, щоб відповісти на питання: наскільки підприємство незалежне з фінансової точки зору, росте або знижується рівень цієї незалежності і чи відповідає стан його активів і пасивів завданням його фінансово-господарської діяльності.

На практиці застосовують різні методики аналізу фінансової стійкості. Проаналізуємо фінансову стійкість підприємства за допомогою абсолютних показників.

Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовується декілька показників, які відображають різні види джерел:

1. Наявність власних оборотних коштів;
2. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат або функціонуючий капітал;
3. Загальна величина основних джерел формування запасів і витрат. З причини відсутності короткострокових позикових засобів даний показник сумарно рівний другому.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами формування.

За допомогою цих показників визначається трьохкомпонентний показник типу фінансової ситуації :

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi > 0 \\ 0, & \text{если } \Phi < 0 \end{cases} \quad (2.1)$$

Можливе виділення 4х типів фінансових ситуацій:

- абсолютна стійкість - для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів;
- нормальна стійкість - для забезпечення запасів крім власних обігових коштів залучаються довгострокові кредити та позики;
- нестійкий фінансовий стан - для забезпечення запасів крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються

короткострокові кредити та позики.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «НТФ Промметалресурс» за допомогою абсолютних показників наведений в таблиці 2.9., де вартість запасів порівнюється з послідовно поширюваним переліком таких джерел фінансування: власні обігові кошти; власні обігові кошти та довгострокові кредити та позики; власні обігові кошти, довго- та короткострокові кредити та позики. Згідно з цим сума власних обігових коштів визначається як різниця між власним капіталом та вартістю необоротних активів, на покриття якої насамперед спрямовується власний капітал.

Таблиця 2.6 – Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності за 2014-2018 р

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018 р. від 2014 р. (+,-)
1. Джерела власних засобів	67405,0	58144,1	54778,7	51827,3	47192,9	-20212,1
2. Необігові активи	65446,0	57718,8	52213,4	52378,9	52253,1	-13192,9
3. Наявність власних засобів	1959,0	425,3	2565,3	-551,6	-5060,2	-7019,2
4. Довгострокові кредити та зобов'язання	985,0	4085,3	8230,0	10241,6	10359,5	9374,5
5. Наявність власних коштів та довгострокових джерел покриття запасів	2944,0	4510,6	10795,3	9690,0	5299,3	2355,3
6. Короткострокові кредити та зобов'язання	6816,0	8523,6	6344,9	7131,5	11552,9	4736,9
7. Загальна величина основних джерел формування засобів	9760,0	13034,2	17140,2	16821,5	16852,2	7092,2
8. Загальна величина запасів	4876,0	6006,9	9062,1	8715,3	11234,9	6358,9
9. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних активів	-2917,0	-5581,6	-6496,8	-9266,9	-16295,1	-19212,1
10. Надлишок (+) або нестача (-) власних та довгострокових джерел формування	-1932,0	-1496,3	1733,2	974,7	-5935,6	-7867,6
11. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування	4884,0	7027,3	8078,1	8106,2	5617,3	733,3
12. Тримірний показник (п.9; п10; п.11)	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;1;1)	(0;0;1)	(0;0;1)	-
13. Надлишок(+) або нестача(-) коштів на 1 грн. запасів	1,0	1,2	0,9	0,9	0,5	-0,5

Як видно з таблиці 2.6, в 2014-2015 роках фінансовий стан підприємства був нестійким, фінансовий стан підприємства в 2016 році став нормальним, тобто для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів і платоспроможність є гарантованою, а в 2017-2018 роках знову фінансовий стан підприємства став нестійким. Такі показники обґрунтовані перш за все за рахунок постійного збільшення власних оборотних коштів при збільшенні запасів та зниженні довгострокових зобов'язань.

Таким чином за звітній період якісно змінився тип платоспроможності підприємства: воно перейшло з нестійкого фінансового стану до нормального фінансового стану а потім знову до нестійкого насамперед через зменшення власного капіталу та одночасному збільшенні запасів. Тобто підприємство для забезпечення запасів крім власних обігових коштів підприємство залучило довгострокові кредити.

Одним з основних та раціональних напрямлень покращення платоспроможності є пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості підприємства: більш повне використання виробничих можливостей, покращення якості продукції, її конкурентоспроможності, зниження собівартості, раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, скорочення невиробничих затрат та зменшення загальної величини запасів.

Поряд з абсолютними показниками фінансової стійкості доцільно розраховувати сукупність відносних аналітичних показників - фінансових коефіцієнтів, які характеризують склад та структуру джерел фінансування та їх використання.

Для аналізу фінансової стійкості, який багато в чому залежить від оптимальної структури джерел капіталу (співвідношення власних та залучених коштів), розраховують наступні показники:

- коефіцієнт автономії показує частку власників підприємства в валюті балансу, що більше значення цього показника, то більшою є фінансова стійкість підприємства і незалежність його від кредиторів;

- коефіцієнт фінансової залежності - доля залучених коштів в валюті балансу,

- коефіцієнт поточних зобов'язань - співвідношення короткострокових фінансових зобов'язань до валюти балансу, показує яка частина активів сформована за рахунок залучених коштів короткострокового характеру;

- коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності - співвідношення власного та довгострокового залученого капіталу до валюти балансу;

- коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом - співвідношення власного капіталу до залученого;

- коефіцієнт фінансового левериджу (коефіцієнт фінансового ризику) - відношення залученого капіталу до власного, показує ступінь фінансової стійкості підприємства, чим більший цей показник тим більший ризик вкладень капіталу в підприємство.[27, 15 с].

- коефіцієнт маневреності власного капіталу - відношення власних обігових коштів до власного капіталу. Нормативне значення більше 0,1.

- коефіцієнт фінансової стійкості - показує відношення власного капіталу та довгострокових зобов'язань до пасиву балансу. За нормативом має бути в діапазоні 0,85 - 0,90.

Показники даних коефіцієнтів для підприємства за 2014-2018 роки представлені в таблиці 2.7.

Аналіз даних таблиці 2.7. показує, що за аналізований період коефіцієнт автономії був у нормі, це говорить про його високу незалежність від позикових коштів та кредиторів, а також про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами. Коефіцієнт поточних зобов'язань збільшився, що свідчить про збільшення частини активів сформованих за рахунок залучених коштів короткострокового характеру і відповідно зросла доля активів сформованих за рахунок стійких джерел (власного капіталу, довгострокових вкладень тощо). Загалом чим

більший рівень 1,4 та п'ятого показників і чим нижчий рівень 2,3 та шостого тим стійкішим є фінансовий стан підприємства.

Таблиця 2.7 – Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості в 2014-2018 роках

Показник коефіцієнту	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Зміни 2018 р. до 2014 р.	
						Абсол.	Темп приросту (%)
1.Коефіцієнт автономії	0,9	0,82	0,79	0,75	0,68	-0,22	-24,4
2.Коефіцієнт фінансової залежності	1,12	1,22	1,27	1,34	1,46	0,34	30,4
3.Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,09	0,12	0,09	0,10	0,17	0,08	88,9
4.Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,91	0,88	0,91	0,90	0,83	-0,08	-8,8
5.Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	8,6	4,6	3,76	2,98	2,15	-6,45	-75,0
6.Коефіцієнт фінансового левериджу	0,01	0,07	0,15	0,19	0,21	0,2	2011,0
7.Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,04	0,08	0,20	0,19	0,11	0,07	175,0
8.Коефіцієнт фінансової стійкості	8,64	4,61	3,76	2,98	2,15	-6,49	-75,1

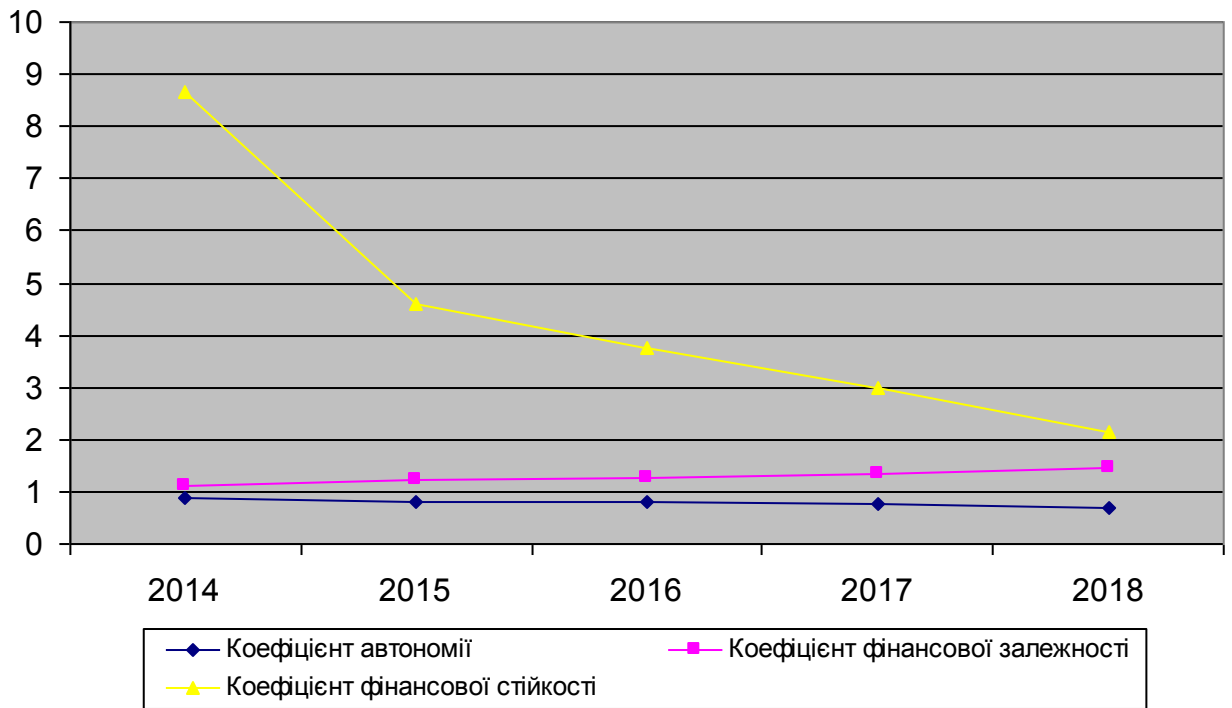


Рис. 2.3 – Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості

Фінансовий стан підприємства можна оцінити з огляду на його короткострокові та довгострокові перспективи. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового етапу підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто спроможність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями.

2.3 Аналіз фінансових результатів та ділової активності підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є прибуток, який може бути отримано підприємством в результаті ведення наступних видів діяльності.

По-перше, це основна діяльність, її результатом є прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг). Як правило цей прибуток має основну питому вагу у складі балансового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається вирахуванням з виручки від реалізації суми податку на додану

вартість, а також витрат, які включаються в собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

По-друге, ця діяльність, пов'язана з отриманням прибутків від фінансової і інвестиційної діяльності і виникненням витрат від цих видів діяльності підприємств.

Валовий прибуток залишається джерелом сплати ряду податків, формування фінансових ресурсів підприємств. Тому формування прибутку, його збільшення мають важливе значення для аналізованого підприємства - суб'єкта господарської діяльності. Управління цими процесами займає важливе місце у фінансовому менеджменті.

Основними джерелами інформації при аналізі фінансових результатів прибутку служать накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного бухгалтерського обліку по рахунках фінансових результатів, фінансової звітності ф. 2 "Звіт про фінансові результати", а також відповідні таблиці бізнес-плану підприємства.

В процесі аналізу необхідно вивчити склад прибутку підприємства, його структуру, динаміку за аналізований період і виконання плану за звітний рік. При вивченні динаміки прибутку слід враховувати інфляційні чинники зміни його суми. Для цього виручку коректують на середньозважений індекс зростання цін на продукцію підприємства в середньому по галузі, а витрати по реалізованій продукції зменшують на їх приріст в результаті підвищення цін на спожиті ресурси за аналізований період.

Фінансові результати діяльності товариства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності. Чим більша величина прибутку і вищий рівень рентабельності, тим ефективніше функціонує підприємство, тим стійкіший його фінансовий стан. Тому пошук резервів збільшення прибутку і рентабельності - одна з основних задач в будь якій сфері діяльності. Велике значення в процесі управління фінансовими результатами відводиться економічному аналізу.

Економічний аналіз рівня рентабельності і причин його змін має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємств та збільшення прибутку.

У фінансовому аналізі використовують різні показники рентабельності. Усі вони відносні і показують, скільки одиниць прибутку (балансового, чистого, операційного, оподаткованого тощо) отримують на одиницю реалізованої продукції (активів, виробничих фондів, власного капіталу тощо).

Рентабельність - це відносний показник, який визначає рівень доходності бізнесу. Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковості різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної і т.д.); вони більш повно, чим прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами. Ці показники використовують для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Треба звернути увагу на обсяги реалізації продукції, так як саме від неї підприємство отримує основну частину свого прибутку. В процесі аналізу вивчають динаміку, виконання плану прибутку від реалізації продукції та визначають фактори що викликали зміни в ній.

В підсумку аналізу розроблюються конкретні заходи, направлені на попередження та зменшення збитків та втрат від позареалізаційних операцій та збільшення прибутку від довгострокових та короткострокових фінансових вкладень.

Прибуток є одним з узагальнюючих показників, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Від розміру прибутку, отриманого підприємством, залежить формування оборотних коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом і контрагентами фінансового ринку, платоспроможність підприємства, розмір коштів на оплату праці працівників і ін.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів (прибутку й рентабельності) є:

- систематичний контроль за динамікою обсягів і зміною структури фінансових результатів;
- виявлення факторів і причин, які вплинули на відхилення фактичного прибутку від запланованого;
- оцінка рівня рентабельності продукції й підприємства; виявлення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- обчислення невикористаних резервів подальшого збільшення прибутку й підвищення рентабельності.

Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість, чи прибутковість, що вимірюється у відсотках до витрат чи ресурсів. Вони відображають ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності.

Аналіз прибутку проводиться методом порівняння даних у динаміці за ряд років (Додаток К)

Загальний обсяг чистих доходів від реалізації продукції в 2018 році склав 52389,9 тис. грн., а в 2014 році 22611,0 тис. грн., збільшення за аналізований період склало 29778,9 тис. грн., або в 2,3 рази.

Крім того необхідно відзначити зменшення збитку підприємства на 2154,4 тис. грн.

Інші операційні доходи протягом аналізованого періоду збільшились на 33869,2 тис. грн., інші фінансові доходи підприємство одержувало тільки в 2015 році в сумі 251,0 тис. грн.

Інші доходи в 2018 році зменшились в порівнянні з 2014 роком на 443,5 тис. грн..

Якщо в 2014 році підприємство одержало збиток у розмірі 6729,0 тис. грн., то в 2018 році - у розмірі – 4063,7 тис. грн., що показує зменшення збитку, що пов'язано, в основному, з виникненням значних фінансових витрат, які різко знизили фінансові результати від звичайної діяльності.

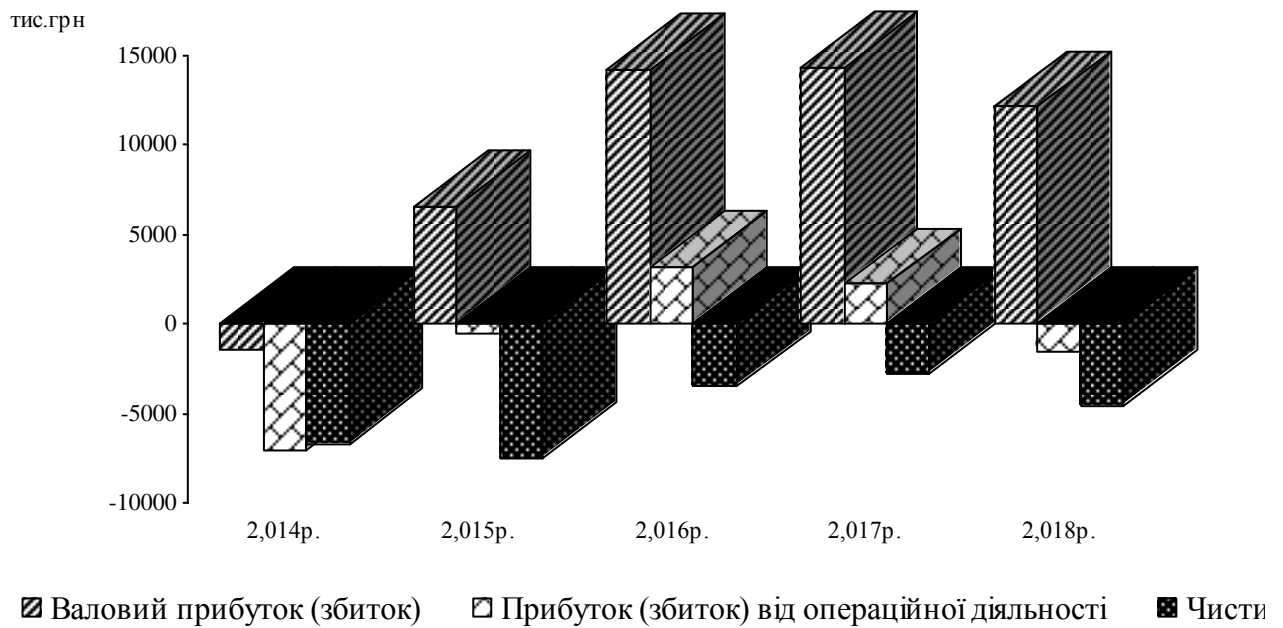


Рис. 2.4. – Динаміка основних фінансових результатів за 2014-2018 рр.

Дані табл. К.1 (додаток К) і рис. 2.4 свідчать, що в аналізованому періоді потоки доходів підприємства формувалися від продажу продукції (60,1%), іншої операційної діяльності (39,2%), іншої діяльності 0,8%.

У таблиці 2.9 і на рис 2.5. представлена динаміка собівартості всієї продукції підприємства й зміни її структури за останні п'ять років.

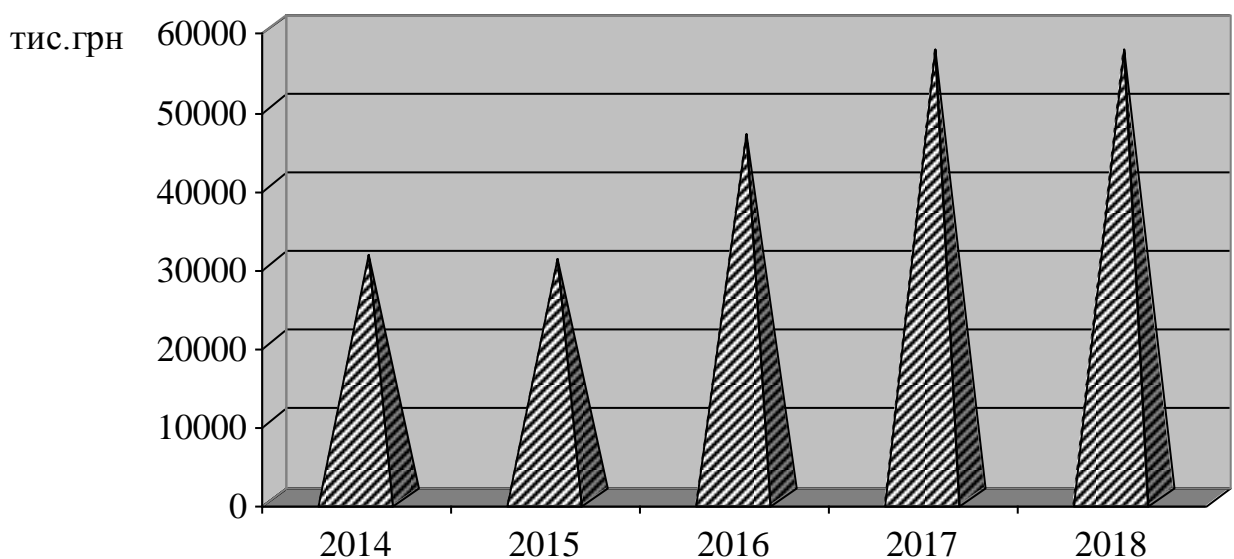


Рис. 2.5. – Динаміка собівартості реалізованої продукції ТОВ «НТФ Промметалресурс».

Таблиця 2.9 – Структура собівартості реалізованої продукції

Елементи операційних витрат	Абсолютні величини, тис. грн.					2018р. до 2014 р.	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	тис. грн.	%
Матеріальні витрати	15740,0	16122,0	24388,4	32368,9	29879,9	14139,9	189,8
Витрати на оплату праці	3700,0	5009,0	7836,0	10577,2	12077,6	8377,6	326,4
Відрахування на соціальні заходи	1463,0	2022,0	3124,2	4379,5	4973,9	3510,9	340,0
Амортизація	731,0	827,0	826,7	867,5	826,2	95,2	113,0
Інші операційні витрати	9074,0	6294,0	9975,5	8607,4	8942,7	-131,3	98,6
Усього	30708,0	30274,0	46150,8	56800,5	56700,3	25992,3	184,6

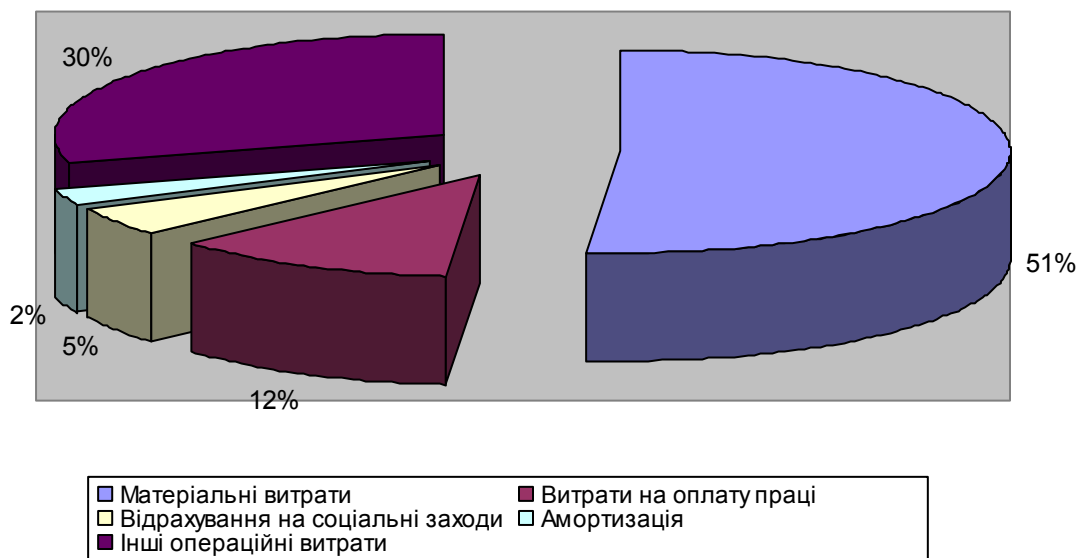
Собівартість продукції як сумарна величина витрат є відповідним пунктом визначення величини прибутку, тому механізм її формування вимагає детального вивчення.

Виробництво кожного виду продукції (та надання послуг) супроводжується витратами трудових, матеріальних та енергетичних ресурсів, а також застосуванням основних засобів (будівель, споруд, устаткування, тощо).

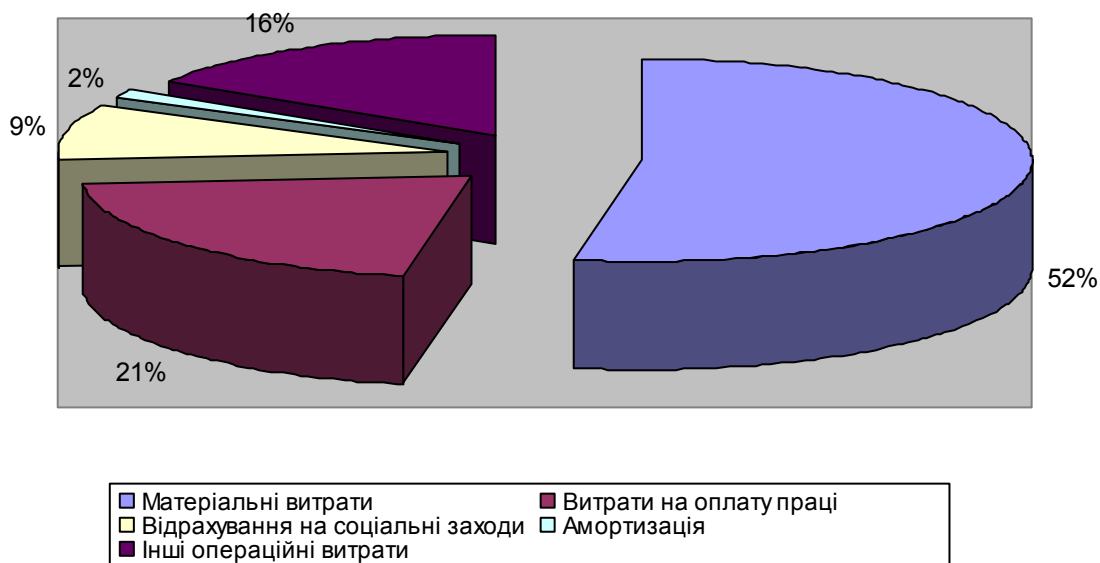
Таким чином, при визначенні собівартості реалізованої продукції необхідно враховувати виробничу собівартість реалізованої готової продукції і нерозподілені загальновиробничі витрати.

Аналіз дані таблиці 2.9 і рис. 2.6. показує, що за аналізований період відбулося значне підвищення собівартості реалізованої продукції, на 84,6% в 2018 році в порівнянні з 2014 роком.

Це може характеризувати роботу підприємства як позитивну, тому що за останні п'ять років спостерігається різке збільшення обсягів виробленої й реалізованої продукції.



2014 рік



2018 рік

Рис. 2.6. – Структура собівартості реалізованої продукції ТОВ «НТФ Промметалресурс» в 2014 і 2018 роках

Доповнимо аналіз фінансових результатів оцінкою показників рентабельності підприємства.

Рентабельність реалізованої продукції визначається як відношення суми фінансового результату (прибутку) від операційної діяльності (до оподаткування) до суми собівартості реалізованої продукції і показує відносну величину прибутку, одержаного на кожную гривню, вкладену в виробництво продукції. На підприємстві рентабельність в 2014 році (-2,0), 2015 році (-29,4), в 2018 році (-3,9) має від'ємне значення, що свідчить про випуск не високорентабельної продукції, випуск продукції був рентабельним в 2016-2017 роках.

Коефіцієнт рентабельності діяльності визначається як відношення суми чистого прибутку до суми чистого доходу від реалізації продукції. Цей коефіцієнт свідчить про наявність у підприємства можливостей для розширення виробництва і характеризує прибутковість його діяльності, окупність понесених ним затрат.

Таблиця 2.10 – Оцінка рівня прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства

Показники	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2018р. до 2014р.+,-
Рентабельність реалізованої продукції, %	-2,0	-29,4	9,9	5,1	-3,9	-1,9
Коефіцієнт рентабельності діяльності (або чистого прибутку)	-0,29	-0,23	-0,08	-0,05	-0,09	-0,2
Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	-0,1	-0,01	0,05	0,03	-0,02	-0,08
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,09	-0,1	-0,05	-0,04	-0,07	-0,02
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,1	-0,12	-0,1	-0,05	-0,09	-0,01

Оптимальне значення більше 0, з тенденцією до збільшення. В 2018 році він дорівнює (-0,09), і протягом всього аналізованого періоду коефіцієнт має від'ємне значення це значить, що на вкладені кошти в виробництво продукції підприємство отримує за весь аналізований період збитки.

Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу визначається як відношення суми фінансового результату від операційної діяльності (до оподаткування) до середньої вартості всіх активів підприємства і характеризує ступінь рентабельності активів підприємства, яку забезпечує прибуток від основної діяльності підприємства і показує, який прибуток приносить кожна інвестована в активи гривня. Оптимальне значення більше 0, в 2018 році (-0,02) в порівнянні з 2014 роком зменшення (-0,08), тобто відмічається тенденція до підвищення, але показник має від'ємне значення. Це свідчить про те, що підприємство не ефективно використовує активи і одержує збиток від основної діяльності.

Коефіцієнт рентабельності активів визначається як відношення чистого прибутку до середньої вартості всіх активів підприємства. Це показник розміру чистого прибутку на одну гривню активів, які характеризують ефективність їх використання. Оптимальне значення більше 0. Зменшення від'ємного коефіцієнта на (-0,02) в 2018 році в порівнянні з 2014 роком свідчить про прискорення темпів економічного росту і розвитку підприємства. Але протягом всього аналізованого періоду коефіцієнт має від'ємне значення, він показує, що на кожну гривню вартості активів підприємство одержало збитку в 2014 році 0,09 грн., а в 2018 році – 0,07 грн.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу визначається як відношення чистого прибутку до середньої вартості власного капіталу підприємства і свідчить про ефективність інвестицій, вкладених в власний капітал і характеризує частку в ньому чистого прибутку. Оптимальне значення більше 0, в 2018 році він складає (- 0,09) і в порівнянні з 2014 роком збільшився на 0,01, це значить що протягом аналізованого періоду на кошти, вкладені в власний капітал, підприємство одержало збитки. В 2014 році на кожні вкладені

100 грн. в власний капітал підприємство одержало 10 грн. збитку, а в 2018 році 9 грн. збитку.

Показники рентабельності протягом всього аналізованого періоду мають від`ємне значення, отже підприємство працює неефективно.

Заради росту рентабельності власного капіталу підприємству доводиться жертвувати своєю фінансовою незалежністю. У зв'язку із цим слід зазначити, що для підприємства дуже важливим є вибір оптимального стану, крапки рівноваги між фінансовою автономією й рентабельністю власного капіталу.

Що стосується показників рентабельності продажів, то на підставі розрахунків, здійснених у таблиці 2.12 доцільно проаналізувати зміну цих показників у динаміці. Як бачимо, спостерігається зниження рентабельності продажів з одночасним зниженням рентабельності основної діяльності.

В буквальному трактуванні цей показник показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції. Зрозуміло, що з підвищенням рівня цього показника зміцнюється, за однакових інших умов, економічний стан підприємства, і навпаки.

Аналіз ділової активності є важливим етапом оцінки фінансового стану підприємства. В результатах такого аналізу зацікавлені внутрішні та зовнішні користувачі інформації (до перших відносять власників і спеціалістів підприємства, кредиторів, постачальників, покупців, податкові органи; до других - суб'єкти, які безпосередньо не зацікавлені в діяльності підприємства, але згідно договорів захищають його інтереси чи інтереси користувачів інформації першої групи - консультанти, юристи, аудиторські фірми).

Термін «ділова активність» в економічній літературі почав використовуватися тоді, коли аналіз фінансового стану зарубіжних підприємств за допомогою аналітичних коефіцієнтів почав широко застосовуватися на підприємствах України. Ділова активність означає зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці,

капіталу, а при аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін застосується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.

Якщо керівники підприємства докладатимуть зусиль для покращання договірної роботи, умов бізнесу, розширення інформаційного поля, то це сприятиме підприємницькій діяльності, підвищенню ділової активності. Поліпшенню ділової активності підприємства також сприяє регулярне здійснення економічного аналізу оцінки ефективності й інтенсивності використання ресурсів і виявлення резервів підвищення їх.

Основні задачі аналізу ділової ефективності: вивчення і оцінка тенденції зміни показників ділової активності; дослідження впливу основних чинників, які змінюють показники ділової активності, і розрахунок величини їх конкретного впливу; підрахунок резервів і розробка конкретних заходів щодо залучення в оборот виявлених резервів.

Мета аналізу ділової активності є - одержання ключових показників обґрунтованої оцінки стану об'єкта і перспектив його розвитку.

Ділова активність підприємства вимірюється відношенням продукції чи прибутку до авансових ресурсів або відношенням продукції чи прибутку до затрат.

Для аналізу ефективності використання ресурсів підприємства використовують різні показники, методика їх розрахунку та дані для ВАТ «НТФ Промметалресурс» за 2014-2018 роки наводяться в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «НТФ Промметалресурс»

Показники	Методика розрахунку	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018 р, від	
							2014	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Оборотність активів	$\frac{\text{ф.№2, р.035}}{\text{ф.№1, р.280}}$	0,3	0,47	0,67	0,84	0,76	0,46	- 0,08

2 Фондовідда ча	<u>ф.№2, р.035</u> <u>ф.№1, р.030</u>	1,03	0,63	0,92	1,13	1,02	- 0,01	- 0,11
3.Коефіцієн т оборотності обігових коштів К ₀	<u>ф.№2, р.035</u> <u>ф.№1, р.260 +</u> <u>+ р.270</u>	2,32	2,55	2,71	3,47	3,11	0,79	- 0,36

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4. Період одного обороту обігових коштів (днів)	$\frac{360}{K_0}$	155	141	133	104	116	-39	12
5. Коефіцієнт оборотності запасів $K_{0.3}$.	$\frac{\phi.\text{№}2, p.040}{\phi.\text{№}1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140}$	4,92	4,44	3,55	5,05	3,58	-1,34	-1,47
6. Період обороту запасів	$\frac{360}{K_{0.3}}$	73	81	101	71	101	28	30
7. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості $K_{з.д.}$.	$\frac{\phi.\text{№}2, p.035}{\phi.\text{№}1, p.050 + p.170 + p.180 + p.190 + p.200 + p.210}$	21,3	17,6	13,9	28,7	13,8	-7,5	-14,9
8. Період погашення дебіторської заборгованості	$\frac{360}{K_{з.д.}}$	17	20	26	13	26	9	13
9. Коефіцієнт оборотності готової продукції	$\frac{\phi.\text{№}2, p.035}{\phi.\text{№}1, p.130}$	14,27	29,63	15,49	25,76	9,45	-4,82	-16,31
10. Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	$\frac{\phi.\text{№}1, p.500 + p.520 + p.530 + p.550 + p.580}{\phi.\text{№}2, p.040}$	0,28	0,32	0,2	0,16	0,29	0,01	0,13
11. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	$\frac{\phi.\text{№}2, p.035}{\phi.\text{№}1, p.380 + p.430 + p.630}$	0,34	0,57	0,85	1,13	1,11	0,77	-0,02

Якщо оцінити ефективність звичайної діяльності підприємства за показниками рентабельності, то слід зазначити, що в 2017 р. у порівняно з 2018 р. підприємство стало працювати більш ефективно.

Для наочності представимо основні показники в графічному вимірі (рис.2.7.)

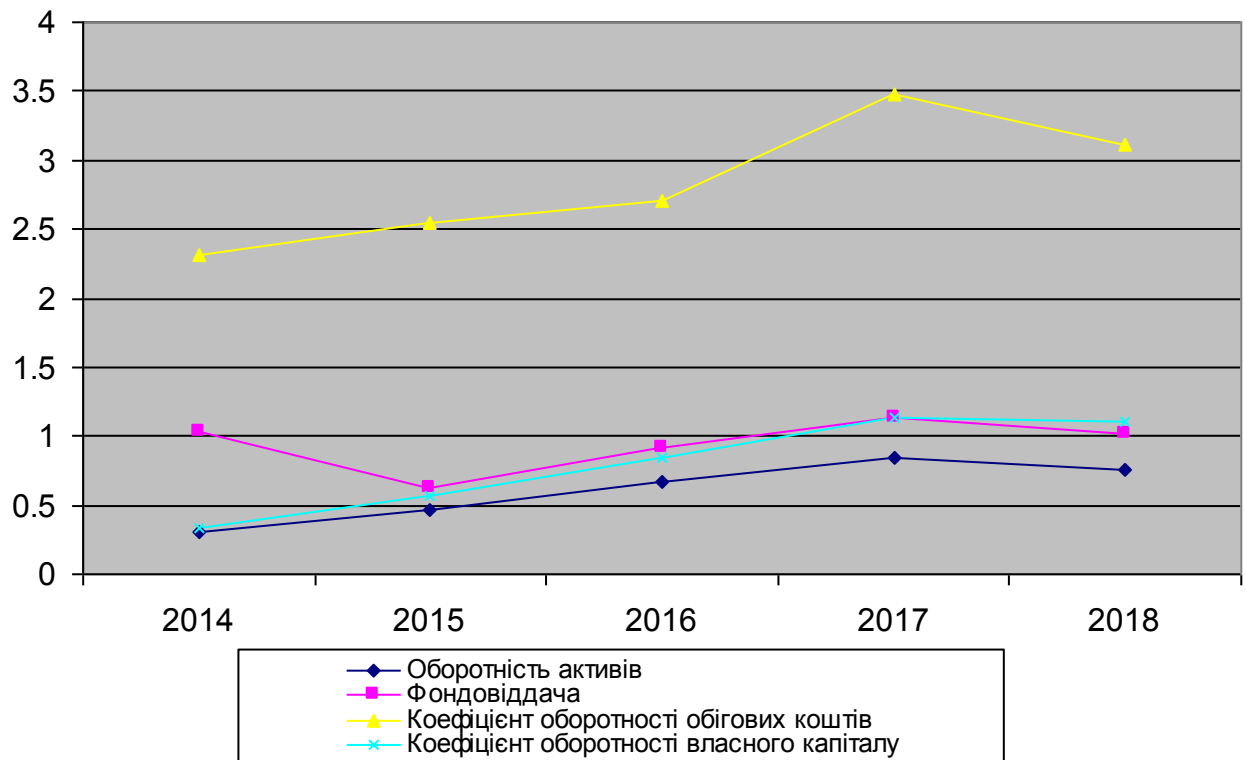


Рис. 2.7. – Динаміка показників ділової активності

Аналіз даних таблиці та графіку показує, що за аналізований період на ТОВ «НТФ Промметалресурс» відбулися зміни майже всіх показників коефіцієнтів оборотності, як в позитивному так і негативному плані.

Позитивні зміни:

- зріс середній період від витрачання коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію;
- зменшився середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості, що підвищує фінансову стійкість підприємства

Негативні зміни:

- збільшився середній період інкасації заборгованості, тобто період погашення дебіторської заборгованості;
- зменшився коефіцієнт оборотності обігових коштів у 2018 році, що свідчить про те, що підприємство зменшило кількість оборотів обігових коштів та збільшило кількість виручки на одну одиницю обігових коштів, що є наслідком зростання цін при постійних витратах на виробництво продукції;

- коефіцієнт оборотності активів у 2018 році в порівнянні з 2014 зменшився, що свідчить про те, що чиста виручка від реалізації на одиницю коштів, інвестованих в активи зменшилася майже в два рази;

- зменшився також показник фондівіддачі, що говорить про те що виробничі фонди використовуються неефективно та про відсутність заміни старого парку обладнання новим;

- період обороту запасів збільшився, тобто збільшився період, протягом якого запаси трансформуються в кошти;

- зменшилася кількість чистої виручки від реалізації продукції яка припадає на одиницю власного капіталу, що свідчить про “бездіяльність”, тобто про недостатнє використання власного капіталу, цей факт зменшує ділову активність підприємства та лякає інвесторів.

Таким чином можна сказати про зменшення ділової активності підприємства, і про те, що йому необхідно усилити свої тенденції для виходу на ринок продукції, робіт, капіталу, умов бізнесу, розширити своє інформаційне коло.

Висноски по розділу 2

Аналіз ділової активності є важливим етапом оцінювання фінансового стану підприємства, однак при цьому слід пам'ятати, що теорія і практика поки що не виробили систему чітких і визначених показників для їх характеристики. Тому різні суб'єкти, які мають безпосередні відносини із конкретним підприємством, можуть у різний спосіб вирішувати ці проблеми.

Аналіз ділової активності передбачає розробку заходів щодо підвищення її. Ними можуть бути:

- підвищення питомої частки прибутку в обороті. Це передбачає попередній і оперативний контроль за формуванням витрат на виробництво з метою зниження їх рівня;

- зростання оборотності активів з метою посилення позитивного впливу підвищення рентабельності та ін.

Такі показники обумовлені в основному такими факторами як:

- створення наднормативних залишків виробничих запасів, готової продукції, у зв'язку з чим відбувається затоварення, і як наслідок сповільнюється оборотність капіталу;

- погана клієнтура підприємства, яка часто платить із запізненням, що змушує підприємство самому брати кредити, що в свою чергу може спричинити так зване „ланцюгове банкрутство”;

- зниження обсягів збуту через низький рівень організації маркетингової діяльності з вивчення ринків збуту продукції, формування портфелів замовлень, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, вироблення цінової політики тощо.

Одним з основних і найбільш радикальних напрямків для покращення фінансового стану являється пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості виробництва та досягненню беззбитковості роботи: більш повне використання виробничих можливостей, покращення якості продукції її конкурентоспроможності, зменшення собівартості за рахунок більш раціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, скорочення невиробничих витрат тощо.

3 ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Управління фінансовими ресурсами за рахунок зміни структури продукції

Від отриманого розміру чистого прибутку підприємства багато в чому залежить ефективність виробничої діяльності всього підприємства в цілому. Щоб не допустити несподіваних випадків у виробничому процесі необхідно прогнозувати розмір чистого прибутку на перспективу.

Тенденція - це основні напрямки розвитку. У рядах із чітко визначеною тенденцією її описують аналітично за допомогою функції:

$$Y_t = f(t) \quad (3.1)$$

де $t=0,1,2,\dots,n$ - зміни часу;

Y_t - теоретичні рівні ряду.

Певну функцію називають трендовою рівністю. Вибір функціонального виду тренда залежить від характеру динаміки. Так, при відносно стабільних приростах використовують лінійний тренд:

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

де b - середній абсолютний приріст.

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}; \quad b = \frac{\Sigma Y_t}{\Sigma t^2} \quad (3.4)$$

t - показник часу.

Визначимо прогноз чистого прибутку на ТОВ «НТФ Промметалресурс» на 2020 рік при незмінних умовах.

Розрахункові дані для побудови рівняння тренда чистого прибутку представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Розрахункові дані для рівняння тренда чистого прибутку

Рік	Чистий прибуток, тис. грн. (y)	t	yt	t^2
2014	-6729,0	-2	13458,0	4
2015	-7548,0	-1	7548,0	1
2016	-3522,8	0	0	0
2017	-2792,7	1	-2792,7	1
2018	-4574,6	2	-9149,2	4
Разом	-25167,1	-	9064,1	10

$$Y_t = a_0 + a_1 t$$

$$a_0 = \frac{-25167,1}{5} \approx -5033,4$$

$$a_1 = \frac{9064,1}{10} \approx 906,4$$

Таким чином, загальна тенденція чистого прибутку за досліджуваний період має вигляд

$$Y_t = -4754,4 + 906,4t,$$

тобто середній чистий збиток на підприємстві за досліджуваний період склав – 5033,4 тис. грн.

Зробимо прогноз чистого прибутку на 2020 рік.

$$2020 \text{ р. } Y_{2007} = -5033,4 + 906,4 \times 3 = -2314,2 \text{ тис. грн.}$$

Отже, при незмінних умовах збиток підприємства складе в 2020 році складе -2314,2 тис. грн.

Планування прибутку від продажів можна провадити традиційними методами, виходячи із планових показників виторгу й собівартості продукції (робіт, послуг). Однак доцільніше при плануванні прибутку від продажів користуватися інструментом, іменованим «операційний леверидж».

Операційний леверидж - це показник, що відповідає на питання, у скільки разів темпи зміни прибутку від продажів перевищують темпи зміни виторгу від продажів. Іншими словами, при плануванні приросту або зниженні

виторгу від продажів використання показника операційного левериджу дозволяє одночасно визначити приріст або зменшення прибутку. І навпаки, якщо в плановому періоді підприємству необхідна певна величина прибутку від продажів, за допомогою операційного левериджу можна встановити, який виторг від продажів забезпечить необхідний прибуток.

Механізм застосування операційного левериджу залежить від того, які фактори впливають на зміну виторгу від продажів у плановому періоді в порівнянні з базисним: динаміка цін, або динаміка натурального обсягу продажів, або обидва фактори разом. Як правило, на практиці виторг росте або знижується під впливом одночасної дії обох факторів. Але при плануванні прибутку найважливіше значення мають ступінь і напрямок впливу на виторг кожного фактору. Динаміка виторгу від продажів у результаті зниження або росту цін на продавану продукцію позначається на величині прибутку інакше, чим динаміка виторгу в результаті збільшення або зменшення натурального обсягу продажів.

Якщо зміна попиту на продукцію виражається тільки через зміну цін, а натуральний обсяг продажів залишається на базисному рівні, то вся сума приросту або зменшення виторгу від продажів одночасно стає сумою приросту або зниження прибутку. Якщо зберігаються базисні ціни, але змінюється натуральний обсяг продажів, то ріст або зниження прибутку - це по сумі ріст або зниження виторгу, зменшений на відповідну зміну величини змінних витрат.

Отже, зміна цін більшою мірою відображається на динаміці прибутку від продажів, чим зміна натурального обсягу продажів. Вище було сказано, що операційний леверидж - це вимірник перевищення темпів динаміки прибутку над темпами динаміки виторгу. Тому, не роблячи ніяких розрахунків, можна затверджувати наступне: показник операційного левериджу при зміні виторгу

тільки за рахунок цін завжди буде вище, ніж при зміні виторгу тільки за рахунок натурального обсягу продажів.

Прогнозування прибутку господарської організації ставиться до найбільш складним і недостатньо вивчених проблем фінансового планування. Прибуток виступає як результат виробничої й фінансової діяльності й одночасно як основний фінансовий ресурс господарської організації, необхідний для її самофінансування; рентних, процентних і дивідендних виплат; формування резервів. Обґрунтованість прогнозування прибутку має істотне значення для формування доходів бюджетної системи, насамперед для регіональних і місцевих бюджетів, куди надходить більша частина податку на прибуток.

На величину прибутку впливає безліч різносторонніх факторів, що утрудняє прогнозування прибутку на основі спостереження за її динамікою в минулі періоди.

На практиці можливе застосування різних методик прогнозування (планування) прибутку, які можна класифікувати по трьох групах:

1. Традиційні методи.
2. Методи маржинального аналізу.
3. Економіко-математичні методи.

До традиційного звичайно відносять методи:

1. Прямого асортиментного розрахунку.
2. Укрупнений (по плановому обсязі товарної продукції й зміні залишків нереалізованої продукції).
3. Сполученого розрахунку.

Для застосування традиційних методів необхідна значна вихідна інформація, не доступна на початковій стадії прогнозування. Ці методи були продуктивні в умовах директивного планування, але мало придатні в ринковій економіці.

Методи маржинального аналізу включають:

1. Розрахунок крапки беззбитковості й моделювання прибутку по співвідношенню «витрати-випуск-прибуток» (costs-volume-profit).

2. Планування прибутку на основі ефекту операційного й фінансового левериджу (важеля).

3. Планування прибутку на основі граничних (додаткових) витрат і граничного доходу.

Застосування цих методів відповідає сучасній системі фінансового контролю, обліку витрат і формування прибутку (директ-костинг) і носить досить продуктивний характер. Однак воно обмежено межами релевантного діапазону й рядом умов, у числі яких:

1. Сталий характер змінних витрат до виторгу від продажів.
2. Незмінність постійних витрат.
3. Сталість структури продажів по видах (групам) продукції.

Ці умови досить важко дотримати в конкретній господарській практиці.

Застосування математичних методів виправдано лише на основі достовірних економічних моделей, що враховують реальні фактори в прогнозованому періоді. Очевидно, необхідний синтез наявних методик, що розкриває різні фактори, що впливають на прогнозований прибуток. Цей синтез може бути представлений як факторна модель прогнозування прибутку від продажів, що має такий вигляд:

$$PSp = PSb \pm DS \pm DN \pm DVC \pm DFC \pm DP, \quad (3.5)$$

де: PSp - прогнозований прибуток;

PSb - прибуток базисного періоду;

DS - вплив зміни обсягу продажів;

DN - вплив структурного (асортиментного) зрушення в обсязі продажів;

DVC - вплив зміни змінних витрат;

DFC - вплив зміни постійних витрат;

DP - вплив зміни продажних цін на продукцію організації.

Факторна модель має наступні переваги:

1. Вона може бути використана при порівняно малій інформаційній базі.
2. Вона дозволяє визначити фактори, що впливають на зміну прибутку, і відповідним чином на них впливати.
3. На її основі можна перевірити вірогідність розрахунку прибутку іншими методами.

Застосуємо методику прогнозування прибутку від продажів на ТОВ «НТФ Промметалресурс» на підставі даних за 2 півріччя 2018 року.

Таблиця 3.2 – Розрахунок розміру операційного важеля в 2018 році

Показники	Символ	Величина	Метод розрахунку
1	2	3	4
1. Обсяг продажів, тис. грн.	S	9642	-
2. Змінні витрати, тис. грн.	VC	4769,6	-
3. Коефіцієнт змінних витрат	b	49,5	$VC : S$
4. Маржинальний доход, тис. грн.	MP	4872,4	$S - VC$
5. Коефіцієнт маржинального доходу	a	0,5	$MP : S$
6. Постійні витрати, тис. грн.	FC	1192,4	-
7. Прибуток від продажів, тис. грн.	PS	9680	$MP - FC$
8. Операційний важіль	OL	1,3	$MP : PS$

У виторзі від продажів виділимо три, наявні на підприємстві, товарні групи продукції.

Таблиця 3.3 – Структура продажів

Товарна група	Питома вага, %	MP на гривню продажів	Зважений MP на гривню продажів
1	2	3	4

Гідронасоси	30,0	0,4	$0,3 \times 0,4 = 0,12$
Гідровузли	50,0	0,36	$0,5 \times 0,36 = 0,18$
Амортизатори	20,0	0,2	$0,2 \times 0,2 = 0,04$
Разом	100,0	x	0,34

На підставі маркетингових досліджень, тенденцій розвитку економічних відносин на рівні держави прогнозуємо наступні цілі на 2020 рік:

1. Ріст виторгу від продажів на 5%.
2. Зміна структури продажів:
гідронасоси - 50%;
гідровузли - 40%;
амортизатори - 10%
3. Зниження змінних витрат на 10 %.
4. Збільшення постійних витрат на 100 тис. грн.

Так як передбачається збільшення питомої ваги товарної продукції промислового виробництва, що можливо за рахунок додаткового придбання встаткування для переоснащення виробництва, то нарахована амортизація, збільшить розмір постійних витрат.

5. Ріст цін на продану продукцію на 5%.

Отже, процес планування прибутку – це складний процес, який передбачає проведення поглибленого детального економічного аналізу всіх показників за звітний період, визначення планових показників прибутку та розробку відповідного плану. Для забезпечення складання ефективного плану прибутку необхідно мати не лише об'єктивні аналітичні дані за попередні роки, але й вміти правильно обрати метод планування прибутку з урахуванням всіх особливостей в роботі підприємства, а також умов, які склалися у зовнішньому середовищі.

Виконуємо прогнозний розрахунок прибутку від продажів по факторах:

1. Фактор впливу обсягу продажів на прибуток (DS) може бути розрахований по формулі:

$$DS = DTs \times OL \times PSb, \quad (3.6)$$

де: DTs - прогнозований приріст виторгу від продажів;

OL - операційний важіль;

PS - прибуток від продажів у базовому періоді.

$$+15 \times 1,3 = +19,5\% \quad (\text{ефект операційного важеля}).$$

$$3680 \times +19,5\% = +717,6 \text{ тис. грн.}$$

2. Фактор структурних зрушень в обсязі продажів вплине на прибуток у такий спосіб (DN):

Таблиця 3.4 – Вихідні дані для розрахунку впливу структурних зрушень в обсязі продажів на прибуток

Товарна група	Питома вага, %	MP на гривню продажів	Зважений MP на гривню продажів
Гідронасоси	50,0	0,4	0,5 x 0,4 = 0,2
Гідровузли	40,0	0,36	0,4 x 0,36 = 0,14
Амортизатори	10,0	0,2	0,1 x 0,2 = 0,02
Разом	100,0	X	0,36

Відбулося структурне зрушення, що вплинуло на коефіцієнт маржинального доходу (MPn). Коефіцієнт MP збільшився з 0,34 до 0,36, тобто на 0,02 або на +6%. Його вплив на прогнозований прибуток визначиться по формулі:

$$DN = Sb \times Tb \times DMPn, \quad (3.7)$$

де:

Sb - виторг від продажів у базовому періоді;

Tb - прогнозний темп росту виторгу від продажів;

DMPn - зміна коефіцієнта маржинального доходу через структурні зрушення.

$$9642 \times 1,15 \times +6\% = +887,1 \text{ тис. грн.}$$

3. Вплив на прибуток фактору змінних витрат (DVC) визначається :

$$DVC = S_b \times T_b \times V_{Cn} \times V_{Cp}, \quad (3.8)$$

де V_{Cn} - коефіцієнт змінних витрат з урахуванням структурних зрушень;

V_{Cp} - прогноз зниження змінних витрат (зі зворотним знаком)

$$9642 \times 1,15 (1-0,36) \times 10\% = 709,6 \text{ тис. грн.}$$

4. Вплив на прибуток фактору постійних витрат (DFC) визначається прямим рахунком, але зі зворотним знаком. При збільшенні постійних витрат на прибуток (+100 тис. грн.) прибуток знизиться на цю ж суму (-100 тис. грн.).

5. Вплив на прибуток фактору цін (DP) визначиться по формулі:

$$DP = S_b \times T_s \times P_p, \quad (3.9)$$

де:

P_p - прогнозована зміна цін на продану продукцію.

$$9642 \times 1,15 \times +5\% = 554,4 \text{ тис. грн.}$$

У результаті одержимо величину прогнозованого прибутку:

$$3680 + 717,6 + 887,1 + 709,6 - 100 + 554,4 = 6448,7 \text{ тис. грн.}$$

Отже, по нашому розрахунку прибуток від продажів повинен зрости з 3680 тис. грн. до 6448,7 тис. грн. або в 1,7 рази. Як бачимо, факторний аналіз істотно міняє розрахунок прибутку, який можна було виконати на основі одного лише ефекту операційного важеля.

Таким чином, застосування операційного левєриджу для планування фінансового результату від продажів дозволяє не тільки визначити зміну прибутку в плановому періоді в порівнянні з її величиною в базисному періоді, але й оцінити фактори, що впливають на цю зміну.

3.2 Оптимізація формування доходів підприємства

Для того, щоб одержати більш повну інформацію про структуру доходів підприємства, сукупні постійні витрати ділять на групи по ступені їх відношення до вироблених виробів. Розрізняють наступні основні групи постійних витрат: які відносяться до певного виду продукції, які відносяться до товарної групи, які відносяться до певної виробничої ділянки, загальногосподарські постійні витрати.

На основі цього поділу можна запропонувати поетапне визначення фінансового результату.

I Частка покриття постійних витрат = виторг від реалізації даного виду продукції - змінні витрати

II Частка покриття постійних витрат = частка покриття постійних витрат I - постійні витрати стосовні до даного виду продукції

III Частка покриття постійних витрат = сума часток покриття постійних витрат II - постійні витрати, що відносяться до даної ділянки або підрозділу

IV Частка покриття постійних витрат = сума часток покриття постійних витрат III - постійні витрати даного виду діяльності.

Результат діяльності підприємства = сума часток покриття постійних витрат IV на підприємстві - загальногосподарські постійні витрати.

Алгоритм розрахунку фінансових результатів наступний.

1. Виторг від реалізації за аналізований період:

$$S_i = P_i Q_i \quad (3.10)$$

де P_i ціна реалізації i -того виду продукції,

Q_i -обсяг виробництва i -того виду продукції.

2. Частка покриття I - маржинальний доход по i -тім виду продукції:

$$GM_i = S_i - VC_i \quad (3.11)$$

3. Частка покриття II - проміжний маржинальний доход по видах продукції

$$GM_i^{II} = GM_i - FC_i \quad (3.12)$$

де FC_i – постійні витрати, що відносяться до даного виду продукції.

4. Сума часток покриття по окремих товарних групах:

$$GM^{II} = \sum_{i=1}^n GM_i^{II} \quad (3.13)$$

де n - кількість видів продукції в товарній групі.

5. Частка покриття III - проміжний маржинальний доход по місцях виникнення витрат (ділянок або підрозділів):

$$GM_m^{III} = GM^{II} - FC_j \quad (3.14)$$

де FC_j – постійні витрати ділянок або підрозділів.

6. Сума часток покриття по ділянках або підрозділам

$$GM^{III} = \sum_{j=1}^m GM_m^{III} \quad (3.15)$$

де m – кількість ділянок або підрозділів.

7. Частка покриття IV - проміжний маржинальний доход по видах діяльності:

$$GM_r^{IV} = GM^{III} - FC_r \quad (3.16)$$

де FC_r – постійні витрати, що відносяться до даного виду діяльності.

8. Сума часток покриття по видах діяльності:

$$GM^{IV} = \sum_{r=1}^f GM_r^{IV} \quad (3.17)$$

де f – кількість видів діяльності.

Прибуток від продажів:

$$I = GM^{IV} - FC \quad (3.18)$$

де FC – загальногосподарські постійні витрати.

За допомогою поетапного визначення частки покриття постійних витрат можна наочно оцінити рентабельність окремих видів продукції, товарних груп, ділянок, тобто, простежити географію формування фінансових результатів. Він базується на взаємозв'язку витрат і обсягу виробництва, а виходить, управляючи цими параметрами, можна прогнозувати фінансові результати.

На величину порога рентабельності впливають три основних фактори: ціна реалізації, змінні витрати на одиницю продукції й сукупна величина постійних витрат. Рівень постійних витрат свідчить про ступінь підприємницького ризику. Чим вище постійні витрати, тим вище поріг рентабельності, і тем значніше підприємницький ризик. Тепер систематизуємо нашу інформацію.

Таблиця 3.5 – Поводження змінних і постійних витрат при змінах обсягу виробництва (збуту) в аналізованому діапазоні

Обсяг виробництва (збуту)	Змінні витрати		Постійні витрати	
	Сумарні	На одиницю продукції	Сумарні	На одиницю продукції
Росте	Збільшуються	Незмінні	Незмінні	Зменшуються
Падає	Зменшуються	Незмінні	Незмінні	Збільшуються

Розглянемо які результати можна одержати, якщо використати східчастий облік постійних витрат і фінансових результатів. Сукупні постійні витрати ділять на прямі постійні витрати й непрямі. Прямі постійні витрати відносяться безпосередньо до даного товару (виробу, послуги), виробничій ділянці або виду діяльності. Розрахувати їхню величину нескладно, наприклад, до конкретного виду продукції будуть відноситися амортизаційні відрахування по встаткуванню, на якому дана продукція провадиться, зарплата майстрів і т.п. Непрямі постійні витрати - це постійні витрати всього підприємства (оклади керівництва, витрати на бухгалтерію й інші служби, на оренду й утримання офісу, амортизаційні відрахування по власних адміністративних будинках, витрати на наукові дослідження й інженерні вишукування й т.п.). Непрямі витрати досить важко розподілити по окремих товарах. Універсальний спосіб - віднесення непрямих постійних витрат на той

або інший товар пропорційно частці даного товару в сумарному виторзі від реалізації підприємства.

Основною особливістю такого аналізу є об'єднання прямих змінних витрат на даний товар із прямими постійними витратами й обчислення проміжного маржинального доходу - результату від реалізації після відшкодування прямих змінних і прямих постійних витрат. Спрямовано такий аналіз на рішення найголовніших питань цінової й асортиментної політики: які товари вигідно, а які не вигідно включати в асортимент. І які призначати ціни.

Проміжний маржинальний дохід займає середнє положення між сукупним маржинальним доходом і прибутком. Бажано, щоб проміжний маржинальний дохід покривав як можна більшу частину постійних витрат підприємства, вносячи свій внесок у формування прибутку.

У розробці цінової і асортиментної політики розрахунок проміжного маржинального доходу має незаперечні переваги: підвищується обґрунтованість вибору найбільш вигідних видів продукції, з'являється можливість аналізу використання виробничих потужностей.

При розробці асортиментної політики виходячи із наступних міркувань, якщо проміжний маржинальний дохід покриває хоча б частину постійних витрат підприємства, те даний вид продукції гідний залишатися в асортименті. При цьому перевага віддається тим видам продукції, які беруть на себе більше постійних витрат. Однак тут є деякі проблеми.

Для поглиблення аналізу, на наш погляд, необхідно, поряд з порогом рентабельності, визначати поріг беззбитковості по видах продукції.

Поріг беззбитковості даного товару - це такий виторг від реалізації, що покриває змінні витрати й прямі постійні витрати. При цьому проміжний маржинальний дохід дорівнює нулю. Якщо не досягається хоча б нульового значення проміжного маржинального доходу - цю продукцію треба знімати з виробництва (або не планувати її виробництво заздалегідь).

Поріг беззбитковості в натуральному вираженні можна визначити в такий спосіб:

$$Q_{ki} = FC_i / AGM_i, \quad (3.19)$$

де Q_{ki} – поріг беззбитковості по даному виду продукції,
 FC_i – прямі постійні витрати, що відносяться до даного виду продукції,
 AGM_i – питомий маржинальний дохід по даному виду продукції.

Поріг беззбитковості у вартісному вираженні:

$$S_{ki} = FC_i / K_{Gmi} \quad (3.20)$$

де S_{ki} – поріг беззбитковості у вартісному вираженні,
 K_{Gmi} – коефіцієнт маржинального доходу по даному виду продукції.

Далі розглянемо порядок розрахунку порога рентабельності товару. Поріг рентабельності товару - це такий виторг від реалізації, що покриває не тільки змінні й прямі постійні витрати, але й віднесену на даний товар величину непрямих постійних витрат. При цьому прибуток від даного товару дорівнює нулю.

Розрахунок порога рентабельності в натуральному вираженні:

$$Q'_{ki} = (FC_i + FC_{\text{косв}}) / AGM_i \quad (3.21)$$

Розрахунок порога рентабельності у вартісному вираженні:

$$S'_{ki} = (FC_i + FC_{\text{косв}}) / K_{Gmi} \quad (3.22)$$

Знаючи зразкову продуктивність ми можемо прив'язати розрахунки порога беззбитковості й порога рентабельності до часу, що дуже важливо при розробці планів.

Розглянемо як маржинальний дохід використовується для прийняття цінових рішень.

Часом помилковий підхід до рішення проблем оцінки витрат при обґрунтуванні цінових рішень породжується самою традиційною логікою аналізу фінансової звітності з метою визначення критеріального показника - чистого прибутку. Спрощено цю логіку можна представити в такий спосіб.

Виторг від продажів

- Витрати на виробництво й збут товарів

= Прибуток від продажів
+ Прибуток від фінансових операцій
+ Прибуток від інших операцій
= Прибуток до сплати податків
- Податки
= Чистий прибуток

Сама ця схема розрахунку чистого прибутку формує модель аналізу цін при прагненні підприємства до максимізації чистого прибутку. Ця модель вимагає:

- по-перше, максимізації виторгу від продажів;
- по-друге, мінімізації витрат на виробництво й збут товарів;
- по-третє, граничного скорочення процентних виплат за кредити й інші позареалізаційні витрати;
- по-четверте, мінімізації податкових платежів, що по логіці повинне гарантувати одержання найбільшого можливого чистого прибутку.

Однак на практиці нерідко, на шляху до прибуткового ціноутворення доводиться принести в жертву величину прибутку від продажів, але зате виграти на ще більшому зниженні величини витрат. Раціональний підхід до аналізу цінових рішень повинен бути оптимізаційним. Тут очевидно доцільно скористатися арсеналом коштів операційного аналізу. Зокрема, модель формування фінансових результатів повинна бути багатоступінчастою.

Перевага такої логіки аналізу полягає в тому, що вона спонукує спочатку концентрувати свою увагу на тих витратах, які по своїй природі є змінними, а вже потім - на витратах, які є постійними й безповоротними з погляду цінових рішень. Звернемо увагу й на те, що тільки в такій логіці завдання максимізації маржинального доходу, як результату цінової політики, дійсно виявляється, тотожному завданню максимізації чистого прибутку взагалі.

Однак реалізувати такий підхід на практиці досить складно. Це пов'язане із самою організацією фінансової звітності. Така звітність, як відомо, складається щокварталу й щорічно й опирається на інформацію про весь обсяг

зробленої й проданої продукції. Для прийняття цінових рішень необхідна інформація тільки про ту частину випуску, що буде порушена прийнятими рішеннями. Наприклад, якщо підприємство планує зниження цін на якийсь вид виробів, те необхідна фінансова інформація тільки про ті додаткові кількості цих виробів, які вдасться продати завдяки зниженим цінам. І, відповідно, якщо підприємство планує підвищення цін, те необхідні будуть дані про те, яких витрат удасться уникнути через те, що скоротяться продажі, що приведе до зменшення випуску.

Таким чином, для обґрунтування цінових рішень (втім, як і більшості управлінських рішень) необхідно виділити із загального потоку бухгалтерської інформації тільки ті дані, які відносяться до продукції, що зачіпає такими рішеннями. Для того щоб приймати обґрунтовані рішення в сфері ціноутворення, підприємству необхідно володіти інформацією про реальні питомі витрати на одиницю продукції (послуг), що вона випускає й цінами на яку повинна управляти. Таку інформацію можна одержати в системі управлінського обліку, яку необхідно створювати на кожному підприємстві, для забезпечення процесу управління об'єктивною й оперативною інформацією.

Для потреб ціноутворення знати реальні питомі витрати на одиницю продукції або послуг важливо з наступних причин.

По-перше, це найважливіший крок до створення системи управління витратами й контролю за їхньою динамікою, адекватної потребам ціноутворення. Звичайно контролюється динаміка змінних витрат. Однак, як показує практика, навіть найкраща система контролю змінних витрат не завжди дозволяє вловити реальну динаміку постійних витрат, але ж вони включають умовно-постійні витрати, які здатні істотно позначитися на результатах цінових рішень.

По-друге, визначення таких витрат дає можливість визначити мінімальну ціну, по якій підприємство може дозволити собі реалізувати додаткову кількість даної продукції. При цьому стає можливим прийняти

подібне рішення таким чином, щоб це не спотворило результати цінових рішень щодо інших товарів або послуг підприємства.

По-третє, з'являється можливість визначити величину виграшу від продажу кожної додаткової одиниці товару. А це особливо важливо, оскільки дозволяє приймати дійсно добре обґрунтовані і які приведуть до росту прибутковості підприємства цінові рішення.

Розмір коефіцієнта маржинального доходу, розрахованого у відсотках до ціни товару, є важливим показником операційного аналізу. По суті справи, вона показує ту частку абсолютної величини ціни, що сприяє збільшенню прибутків фірми або скороченню її збитків.

Варто відрізнити цей показник від показника, рентабельності продажів, що широко використовується в системі фінансового аналізу (наприклад, для аналізу динаміки фінансових результатів підприємства по роках або порівняння успішності діяльності різних підприємств однієї й тієї ж галузі). Однак рентабельність продажів характеризує середню частку прибутку у виторзі від продажів (ціні) після відрахування всіх видів витрат.

Тим часом для обґрунтування цінових рішень, як ми встановили вище, важливі не стільки середні, скільки приростні показники, що дозволяють чітко визначити міру позитивного або негативного впливу того або іншого цінового рішення на прибутковість підприємства в результаті збільшення або скорочення продажів. А різниця виникає через те, що навіть при незмінних змінних витратах рівень прибутковості по додатково проданій продукції може бути вище середньої величини, оскільки частина витрат підприємства є по природі постійними або взагалі безповоротними. Таким чином, коефіцієнт маржинального доходу може бути ще визначений як та частка ціни додатково проданого товару, що залишається після покриття додаткових витрат на його виробництво й збут.

Якщо питомі змінні витрати для всього обсягу продажів, що зачіпає цінові рішення, однакові, можна без особливих погрешностей розрахувати коефіцієнт маржинального доходу на основі зведених даних про продажі. Для

цього спочатку треба визначити виторг від реалізації й маржинальний дохід у результаті росту обсягу продажів, а потім провести розрахунок на основі наступної формули:

$$K_{GM} = (GM/S) \times 100 \quad (3.23)$$

де K_{GM} — коефіцієнт маржинального доходу, %;

GM — маржинальний дохід, грн.;

S — виторг від реалізації, грн.

Якщо ситуація інша - коли питомі змінні витрати при випуску додаткової кількості товарів неоднакові (наприклад, частина цієї кількості випускається за рахунок понаднормової роботи персоналу, що супроводжується підвищеною оплатою праці), тоді розрахунок треба вести по-іншому.

Спочатку треба визначити питомий маржинальний дохід тільки для того обсягу товарів, що зачіпається ціновим рішенням. Він розраховується в такий спосіб:

$$AGM = P - AVC \quad (3.24)$$

де AGM — питомий маржинальний дохід, грн.;

P — ціна, грн.;

AVC — питомі змінні витрати, грн.

При цьому, звичайно, мова йде тільки про ті змінні витрати, які необхідні для виробництва саме цього обсягу товарів. Визначивши питомий маржинальний дохід, можна коректно визначити величину коефіцієнта маржинального доходу й для ситуації, коли величини питомих змінних витрат розрізняються. Для такого розрахунку можна скористатися наступною формулою:

$$K_{GM} = (AGM/P) \times 100 \quad (3.25)$$

Коефіцієнт маржинального доходу по своїй економічній суті характеризує ступінь впливу росту обсягів продажів на прибуток і тим самим дозволяє прямо погодити маркетингову політику з фінансовими результатами, а значить - приймати цінові рішення більш обґрунтовано.

Так, чим вище коефіцієнт маржинального доходу для того або іншого товару, тим легше підприємство може піти на зниження його ціни заради збільшення обсягу продажів.

Далі перейдемо до аналізу умов беззбитковості при зміні цін. При цьому особливу увагу необхідно зосередити на зміні прибутковості в результаті цінових рішень. Відповідно, крапкою відліку при проведенні такого аналізу стають дані про поточні або проєктовані обсяги продажів і рівнях прибутковості при нині діючій (або раніше визначеній) ціні. І потім ставиться питання: чи може зміна ціни поліпшити ситуацію?

Інакше це питання можна сформулювати, у такий спосіб: наскільки обсяги продажів повинні зрости, щоб це компенсувало втрату виторгу через зниження цін? Наскільки обсяги продажів можуть знизитися, щоб не зник приріст прибутку, забезпечений підвищенням ціни?

Для відповіді на ці питання необхідно розрахувати беззбиткову зміну продажів.

Беззбиткова зміна продажів — мінімальна зміна обсягу продажів, яка необхідна, щоб зміна цін привела до росту коефіцієнта маржинального доходу в порівнянні з вихідним рівнем.

Величина мінімальної зміни обсягу продажів, необхідного для збереження колишньої загальної суми маржинального доходу після зміни ціни, може бути визначена по наступній формулі:

$$\Delta S_k = [- \Delta P / (K_{GM} + \Delta P)] \times 100 \quad (3.26)$$

де ΔS_k — беззбитковий приріст продажів у результаті зміни ціни, %;

ΔP — зміна ціни, %;

K_{GM} — коефіцієнт маржинального доходу, %.

У цьому рівнянні величини змін цін і маржинального доходу можуть бути виражені будь-яким, але однаковим чином (в абсолютних величинах, у відсотках або десяткових дробах). Знак мінус у чисельнику цього рівняння нагадує про альтернативу, з якою зв'язана зміна ціни: збільшення ціни веде не тільки до скорочення обсягу продажів, але й до скорочення обсягу продукції, який треба продати, щоб досягти потрібного рівня прибутковості. Навпроти, зниження ціни веде не тільки до росту обсягу продажів, але й до збільшення обсягу продукції, яке треба зуміти продати, щоб досягти потрібного рівня прибутковості.

Чим більше масштаб зниження ціни, тим більше істотно треба приростити обсяг продажів, щоб зберегти хоча б колишню загальну величину маржинального доходу від продажу такого товару.

Беззбитковий приріст продажів в абсолютному вираженні можна визначити по наступній формулі:

$$\Delta S_{кабс.} = (\Delta S_k / S_0) / 100 \quad (3.27)$$

де $\Delta S_{кабс.}$, ΔS_k — беззбитковий приріст продажів при зміні цін, відповідно в абсолютному й у відносному вираженні;

S_0 — обсяг продажів до зміни цін у натуральному вираженні.

Відповідно, якщо реальна зміна обсягу продажів перевищує величину беззбиткової зміни, то підприємство не тільки нічого не втрачає у результаті зміни ціни, але навіть дістає додатковий прибуток. І ця логіка істотно може впливати на формування комерційної політики підприємства.

Дотепер ми проводили аналіз умов забезпечення беззбитковості змін цін у припущенні, що й змінні, і постійні витрати залишаються тими ж, що й колись. Але це окремий випадок і на практиці зустрічається досить рідко. Частіше доводиться зіштовхуватися із ситуаціями, коли підприємство реалізує комплексний маркетинговий план, що припускає як зміни цін, так і зміни витрат (у зв'язку з удосконалюванням самого товару або умов його

виробництва й збуту). Тому далі розглянемо, які зміни це вносить у процедуру розрахунку беззбиткового обсягу продажів.

Найпростішим завданням є облік змін змінних витрат. Для цього до розрахунку беззбиткової зміни продажів у відсотках, просто відняти з величини зміни ціни величину зміни змінних витрат, при цьому величини, використовувані для розрахунку, обов'язково повинні бути виражені в абсолютних грошових одиницях. Тоді рівняння прийме наступний вид:

$$\Delta S_k = \{- (\Delta P - \Delta AVC) / [AGM_0 + (\Delta P - \Delta AVC)]\} \times 100 \quad (3.28)$$

де ΔS_k — величина беззбиткового приросту продажів, %; ΔP — зміна ціни; AGM_0 — колишня абсолютна величина питомого маржинального доходу; ΔAVC — зміна величини змінних витрат.

Загальна формула розрахунку беззбиткової зміни продажів має вигляд:

$$\Delta S_k = (- \Delta AGM / AGM_1) \times 100 \quad (3.29)$$

де ΔAGM — зміна абсолютної величини питомого маржинального доходу; AGM_1 — нова величина питомого маржинального доходу.

Тепер звернемося до аналізу впливу на беззбитковий приріст продажів можливих змін постійних витрат.

У наших міркуваннях будемо виходити з наступного: якщо перегляд цін породжує приріст постійних або умовно-постійних витрат, цей перегляд повинен забезпечувати й відшкодування такого приросту, оскільки без зміни цін такий приріст просто не реалізувався б.

Для розрахунків використається наступна формула:

$$\Delta S_k = \Delta FC / AGM \quad (3.30)$$

де ΔS_k — беззбитковий обсяг продажів у натуральному вираженні; ΔFC — приріст суми постійних витрат, грн.;

AGM — питомий маржинальний дохід, грн.

У випадку, якщо одночасно відбувається зміна й постійні витрати, і рівня ціни - треба скласти дані розрахунків:

- а) беззбиткової зміни обсягу продажів для ситуації зміни ціни;
- б) беззбиткового приросту обсягу продажів, що забезпечує відшкодування приросту постійних витрат.

Єдина проблема, що виникне - різна розмірність розрахунків. Тому розрахунки треба вести або в абсолютних, або у відносних показниках. Використаємо наступні формули:

а) для визначення беззбиткового приросту продажів в абсолютному вираженні:

$$\Delta S_{кабс} = (- \Delta AGM / AGM_1) \times S_0 + \Delta FC / AGM_1 \quad (3.31)$$

б) для визначення беззбиткового приросту продажів у відносному вираженні:

$$\Delta S_k = [- \Delta AGM / AGM_1 + \Delta FC / (AGM_1 \times S_0)] \times 100 \quad (3.32)$$

де $\Delta S_{кабс}$, ΔS_k — беззбиткова зміна обсягу продажів, відповідно в абсолютному й відносному вираженні;

S_0 - початковий обсяг продажів у натуральному вираженні;

ΔAGM і AGM_1 — відповідно зміна величини й нова величина питомого маржинального доходу.

Тепер розглянемо, як деякі з розглянутих вище проблем вирішуються на практиці.

Розглянемо більш докладно наслідки цінових рішень по двох видах продукції - гідроциліндр і амортизатори.

Таблиця 3.6 – Вихідні дані для прийняття цінових рішень

№ п/п	Показники	Гідроциліндр	Амортизатори
1.	Ціна за 1 шт., грн.	263-00	248-50
2.	Змінні витрати на 1 шт., грн.	157-00	144-00

3.	Питомий маржинальний дохід на 1 шт., грн.	106-00	104-50
----	---	--------	--------

Тому що ці два порівнюваних види продукції зовсім незалежні, тобто є нейтральними товарами, то можна скористатися процедурою визначення спочатку коефіцієнта маржинального доходу від продажів гідроциліндра 40,3 % ((106/263* 100), а потім розрахувати беззбиткове скорочення продажів :

$$\Delta S_k = [-5.0/40.3 + 5.0] * 100 = -11.03\%$$

Таким чином, можна було б зробити висновок про те, що підприємство виграє від 5%-ного підвищення ціни на гідроциліндр у тому випадку, якщо величина попиту впаде не більше ніж на 11,03%.

Але на практиці нерідко доводиться зіштовхуватися з іншою ситуацією, коли підприємство змушене проводити пасивну цінову політику. Найчастіше це трапляється через те, що конкуренти змінили ціни першими й тепер обсяги продажів уже не будуть колишніми, навіть при спробі зберегти свої ціни незмінними. От головні питання, які виникають у такій ситуації:

1. Наскільки можуть упасти обсяги продажів, якщо підприємство не зможе дозволити собі таке ж зниження цін, як проведене конкурентами?

2. Чи дійсно втрата обсягів продажів буде настільки велика, що для її запобігання виправдано піти на зниження цін?

3. Наскільки можуть зрости обсяги продажів, якщо підприємство піде на менше підвищення цін, чим здійснили конкуренти?

4. Чи виправдає приріст обсягів продажів при меншому підвищенні цін, чим у конкурентів, недобір виторгу при встановленні цін на рівні, уже запропонованому ринку конкурентами?

Відповідь на такі питання шукають знов-таки за допомогою розрахунків беззбитковості. Але тепер завдання таких розрахунків формулюється в такий спосіб: Яке мінімальне скорочення обсягів продажів підприємство може собі дозволити, перш ніж буде змушено теж знизити ціни? або Який мінімальний

приріст продажів окупить відмова від підвищення цін до рівня, запропонованого ринку конкурентами?

Відповідь на такі питання дають розрахунки на основі наступного рівняння:

$$\Delta S_k = (\Delta P / K_{GM}) \times 100 \quad (3.33)$$

де ΔS_k – беззбитковий приріст продажів при пасивному ціноутворенні, %; ΔP – зміна рівня ціни, %;

K_{GM} – коефіцієнт маржинального доходу, %.

Важливе значення для забезпечення умов невинного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних і позареалізаційних витрат і збитків.

Проілюструємо це на прикладі даних підприємства. Візьмемо два таких види продукції, які є найбільш споживаними й випускаються практично всіма конкуруючими фірмами нашого південного регіону. Для наочності проаналізуємо три варіанти: прорахуємо, що відбудеться, якщо конкуренти знизять ціни на:

- а) 1%,
- б) 3%,
- в) 5%.+

Таблиця 3.7 – Розрахунок питомого маржинального доходу

№ п/п	Показник	Гідровузол	Гідроамор- тизатор
----------	----------	------------	-----------------------

1.	Ціна реалізації, грн.	230,42	271,7
2.	Змінні витрати, грн.	124,72	148,9
3.	Питомий маржинальний дохід, грн.	105,7	112,8
4.	Коефіцієнт маржинального доходу, %	45,8	41,5

Прорахувавши всі показники, одержали відповідь на питання:

- с яким падінням обсягів продажів може упокоритися підприємство, продаючи за цінами більш високими, чим у конкурентів, перш ніж прийдеться піти по їхніх слідах? Далі вже слово за маркетологами. Якщо вони мають підстави думати, що дії конкурентів приведуть до падіння попиту на продукцію більш ніж показали розрахунки, відбиті в таблиці, тоді краще дотриматись прикладу конкурентів і теж знизити ціни на 1%, 3% або 5% (залежно від того, наскільки знизили ціни конкуренти). У цьому випадку втрата прибутку буде найменшою для знову сформованої ситуації.

Таблиця 3.8 – Беззбиткове зниження продажів при зниженні ціни, %

№ п/п	Вид продукції	Відсоток зміни ціни		
		1%	3%	5%
1.	Гідровузол	-5,3	-16,0	-26,7
2.	Гідроамортизатор	-3,1	-9,4	-15,7

Якщо ж маркетологи вважають, що й після здешевлення продукції конкурентів число продаваної продукції знизиться менш чим показали розрахунки, відображені в таблиці 3.8, тоді вигідніше ціни не знижувати. Прибуток при такому варіанті цінової політики знизиться все-таки менше, ніж при пасивному повторенні цінових маневрів конкурентів.

Точно в тій же логіці проводиться аналіз і у випадку, якщо конкуренти підвищать ціни на свої товари.

Одержавши певні результати при зниженні цін у конкурентів і певному зниженні прибутку, підприємство все-таки має прибуток. А що якщо підприємство не може й не хоче втрачати прибуток.

Як потрібно збільшити виторг, щоб окупити витрати?

Для одержання відповіді на це питання скористаємося наступною формулою:

$$\Delta S_k = [- \Delta P / (K_{GM} - \Delta P)] \times 100 \quad (3.34)$$

Скористаємося тими ж даними й проаналізуємо наслідки зниження цін на : 1%, 3% і 5%. Результати розрахунків представлені в таблиці 3.9 .

Таблиця 3.9. – Ріст продажів для досягнення окупності при зниженні цін, %

№ п/п	Вид продукції	Відсоток зміни		
		1%	3%	5%
1.	Гідровузол	5,6	19,6	36,5
2.	Гідроамортизатор	3,2	10,6	18,7

З розрахунків видно наскільки необхідно збільшити виторг, щоб досягти окупності при зниженні цін.

Як тільки мова йшла про пасивне ціноутворення, тобто ціноутворення під впливом конкурентів, тільки такими простими розрахунками не обійтися - вони можуть і повинні служити лише відправною крапкою міркувань про комерційну політику фірми. Але важливо вже те, що ця відправна крапка буде знайдена вірно. Рухаючись від її можна поступово включати в аналіз усе більше широке коло факторів і зіставляти все більше число варіантів.

Таким чином, представлені варіанти збільшення обсягів власних фінансових ресурсів підприємства, зокрема, прибутки й виторги допоможуть підприємству позбутися від отриманих збитків.

3.3 Напрямки забезпечення прибутковості підприємства

Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками.

Прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування. [1]

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Ці показники тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку.

Для визначення оптимальної стратегії забезпечення підприємства внутрішніми джерелами фінансування необхідно зробити комплексну оцінку результатів господарської діяльності на основі дослідження. На розмір фінансових джерел впливають фактори не пов'язані з результатами діяльності підприємства:

- рівень розвитку економіки країни, міри регулювання діяльності підприємства з боку держави;
- природні фактори, транспортні та інші умови, що викликають додаткові витрати в одних підприємств і зумовлюють додатковий прибуток в інших;
- зміна не передбачених планом цін на сировину, продукцію, матеріали, паливо, енергоносії, норм амортизаційних відрахувань; ставок орендної плати; мінімальної заробітної плати і нарахувань на неї; ставок податків і інших зборів, що виплачуються підприємствами.

Друга група поєднує фактори, безпосередньо пов'язані з результатами діяльності підприємства, з підприємницькою активністю суб'єкта, а також обумовлені порушенням підприємством державної дисципліни:

- обсяг реалізованої продукції;
- собівартість продукції;
- оптові ціни.

Причому всі вони теж перебувають під впливом цілої групи первинних факторів.

Другорядні внутрішні фактори:

- порушення податкового законодавства і діючого порядку встановлення і застосування цін і торговельних надбавок;
- економія в результаті невиконання необхідних заходів щодо охорони праці і техніки безпеки, плану поточного ремонту основних фондів, не використаних коштів по підготовці кваліфікованих кадрів;
- недотримання методів списання безнадійних боргів, прийнятої методики оцінки товарно - матеріальних цінностей, нарахування зносу основних фондів і нематеріальних активів.

Доцільно взяти декілька варіантів покращення господарської діяльності з метою збільшення фінансових джерел та розрахувати як вони будуть збільшувати розмір фінансових ресурсів підприємства.

Основними факторами впливу на прибуткову діяльність підприємства мають, на нашу думку, бути:

- собівартість реалізованої продукції (S_p);
- продуктивність праці (P_t);
- фондівіддача (F_v);
- коефіцієнт оборотності оборотних коштів (K_o).

У кожного показника є своя вага, сума ваг всіх показників дорівнюють одиниці.

Середня вага за кожним показником (S_i) визначається за формулою:

$$S_i = \sum W_{ik} : m \quad (3.35)$$

де i - номер показника, що аналізується;

k - номер варіанту;

W_{ik} - вага i -го показника варіанту;

m - кількість варіантів.

По варіантах найвагомим показником є собівартість реалізованої продукції, менш вагомим - продуктивність праці, однаковими за вагою - фондвіддача та коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Визначення середньої ваги кожного показника, з урахуванням факторів впливу, відображено у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Результати ранжування показників

Показники	Варіанти					Середня вага S_i
	1	2	3	4	5	
Фондовіддача (Фв), грн. виторгу / грн. основних фондів	0,2	0,2	0,1	0,25	0,2	0,19
Продуктивність праці (Пт), шт. / міс.	0,3	0,3	0,4	0,25	0,2	0,29
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (Ко), об/рік	0,1	0,2	0,2	0,25	0,2	0,19
Собівартість реалізованої продукції (Sp) тис. грн.	0,4	0,3	0,3	0,25	0,4	0,33

Розрахунком індексів підприємство, плануючи валовий прибуток, має з можливою точністю спрогнозувати, як змінюватимуться ціни у плановому

році на його продукцію, сировину, матеріали, інші матеріальні ресурси, які передбачаються зміни у зв'язку з цим щодо рівня оплати праці, що також впливає на собівартість продукції, її рентабельність.

Фондовіддача - показник ділової активності компанії, який демонструє ефективність використання основних засобів підприємства. Значення показника говорить про те, скільки продукції вироблено та скільки надано послуг на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби. Він розраховується як співвідношення обсягу продажів (виручка) до середньорічної суми основних засобів. Згідно інформації з Таблиці 3.10 середній показник фондовіддачі у досліджуємії період склав 0,19, а максимальна фондовіддача є у 4 варіанті розрахунку.

Ефективність використання трудових ресурсів підприємства характеризується продуктивністю праці. Рівень продуктивності праці підприємства, згідно інформації з Таблиці 3.10, в середньому має коефіцієнт 0,26 по 5 видам продукції максимальний у 3 варіанті. Отже ефективність господарської діяльності тим краща, чим більший показник продуктивності праці та менший показник трудомісткості.

Графічне відображення визначення ваги відображено на рис. 3.1.

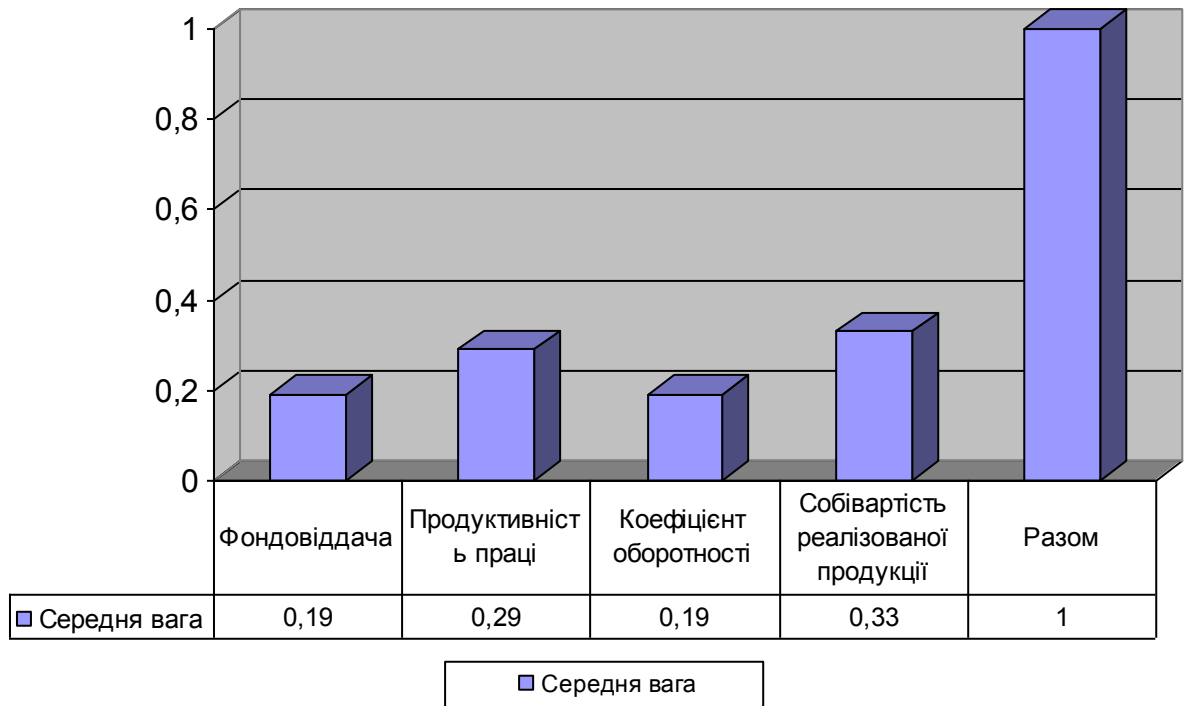


Рис. 3.1 – Середня вага факторів впливу на прибуток підприємства

Оборотність активів (англомовний аналог - Total Asset Turnover) - показник ділової активності, який демонструє ефективність використання активів компанії. Значення показника говорить про те, скільки товарів і послуг продано за досліджуваний період на кожну гривню використаних активів. Так згідно інформації Рисунку 3.1 середній коефіцієнт оборотності активів складає 0,19, у той же час найбільш ефективним видом діяльності згідно розрахунку є 4 варіант.

Для одержання другого варіанту показників, були запропоновані певні заходи щодо зростання ефективності виробництва (табл. 3.11).

Таблиця 3. 11 – Заходи щодо зростання ефективності виробництва

Найменування заходу	Місце проходження	Очікуваний результат
1. Поліпшення використання	По підприємству в цілому	Ріст виробництва 2%

основних фондів та оборотних коштів		
2. Удосконалення системи допоміжного виробництва	По допоміжному виробництву в цілому	Ріст виробництва 3%
3. Використання спектру стимулювання (фінансових пільг тощо)	По підприємству в цілому	Ріст виробництва 2%
4. Впровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріалів, електроенергії, палива тощо	Відділ нормування	Зниження матеріальних витрат

Впровадження цих заходів призводить до певних змін показників роботи підприємства.

Розрахуємо відповідність значень показників до кращого (a_{ij}) за формулою:

$$a_{ij} = X_{ij} \text{ факт} / X_{ij} \text{ кращий} \quad (3.36)$$

де j - варіант значення показника;

X_{ij} факт, X_{ij} кращий - відповідно фактичне і найкраще з порівняних значень i - го показника за j - тим варіантом.

Діапазон значень a_{ij} дорівнює від 0 до 1 включно, тому у випадку, коли значення показника є кращим при меншій його величині, розрахунок відношення a_{ij} буде здійснюватись за зворотною формулою:

$a_{ij} = X_{ij} \text{ краший} / X_{ij} \text{ факт}$

(3.10)

В якості першого варіанту значень були взяті планові показники.

Маючи необхідні дані можна розрахувати коефіцієнт відносної прибутковості КП_і за формулою:

$$\text{КП}_{і} = \sum a_{ij} * S_i - \text{max} \quad (3.37)$$

Відповідні значень до кращого показника приведено у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12 – Вихідні дані для визначення кращого варіанта показників

Показники	Варіанти значень показників		
	План підприємства	План після розробки заходів	Кращий показник
Фондовіддача (Фв), грн.	1,01	1,17	1,17
Продуктивність праці (Пт), шт/міс	143,5	147,1	147,1
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (Ко), об/рік	2,1	2,45	2,45
Собівартість реалізованої продукції (Sp), тис. грн.	59253	60238	59253

Однак у даного методу є певний недолік, а саме те, що коефіцієнт відносної прибутковості розраховується тільки у порівнянні до конкретної бази (плану, попереднього періоду тощо) (табл. 3.13).

Розрахований коефіцієнт відносної прибутковості за планом після розробки вище перелічених заходів (0,99) більший за коефіцієнт відносної прибутковості за планом підприємства (0,93), що підтверджує доцільність

впровадження розроблених заходів щодо підвищення стійкого розвитку підприємства.

Виникає необхідність розробки критерію, який би відображав окрему величину фінансових ресурсів, необхідну для збереження підприємства, продовження його функціонування, запобігання краху.

Таблиця 3.13 – Визначення відповідності значень до кращого показника

Показники	Відповідність значень до кращого показника	
	План підприємства	План після розробки заходів
1	2	3
Фондовіддача (Фв)	0,86	1,0
Продуктивність праці (Пт)	0,98	1,0
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (Ко).	0,86	1,0
Собівартість реалізованої продукції (Sp), тис.грн.	1,0	0,98

Висновки по розділу 3

Показник мінімального прибутку до оподаткування може бути саме таким критерієм, який визначає фінансову стійкість а також економічну перспективу підприємства. Саме в цьому полягає новизна роботи.

Пропонуємо для оптимізації джерел фінансування розрахувати номінальний прибуток підприємства, тобто такий прибуток (P_{min}), який після сплати податків забезпечує підприємству мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал, що дорівнює середньому відсотку ставки банків за депозитами, який склався за певний період. Доцільно на практиці прибуток визначати не відносно активів або капіталу, а відносно витрат.

Найчастіше застосовується рентабельність на рівні 10-15%.

Формула розрахунку мінімального прибутку має вигляд:

$$P_{min} = K * MPP / 100 - C_n, \quad (3.37)$$

де K - величина вкладеного капіталу, тис. грн;

MPP - мінімальний рівень рентабельності, %;

C_n - ставка податку на прибуток відповідно до діючого законодавства, %.

Необхідним елементом цього розрахунку є порівняння отриманої величини мінімального прибутку з прибутком підприємства. Умовою стійкого розвитку підприємства є рівність, або перевищення розрахованої величини над існуючою.

Ключовим моментом проведених розрахунків є виявлення взаємозалежного и взаємовизначального ланцюжка економічних категорій: прибуток - фінансовий капітал - ринкова та фінансова стійкість підприємства - економічна безпека підприємства.

Отже першочерговим джерелом стійкого розвитку підприємства в умовах ринку й основним критерієм забезпечення його економічної безпеки є прибуток. Тому планування мінімального прибутку підприємства повинне бути основною задачею, рішення якої стане головним аспектом стабільної виробничо-господарчої діяльності підприємства.

На сьогоднішній день дослідження цього питання не припинено. Продовжується поглиблення аналізу проблеми планування стійкого розвитку підприємства з метою визначення можливого періоду використання запропонованої форми планування мінімального прибутку підприємства.

ВИСНОВКИ

Рівень розвитку кожної країни певною мірою визначається її ресурсним потенціалом та ефективним його використанням. Необхідність забезпечення сталого економічного зростання потребує насамперед, мобілізації, оптимального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. У сучасних економічних умовах механізм управління фінансовими ресурсами підприємств тільки починає формуватися. Тому дослідження методологічних питань цього управління, форм його взаємодії з державною фінансовою системою дуже актуальні на сучасному етапі.

Як показав аналіз підприємства за основними фінансовими показниками за аналізований період відбулось помітне зростання. Так, виручка від реалізації збільшилася в 2018 р. в порівнянні з 2014 р. на 31032,1 тис. грн., або в 2,2 рази, валовий прибуток за цей період зріс на 13520,5 тис. грн., або в 9 раз. Це говорить про те, що зростання собівартості значно нижче за темп зростання виручки на 64,0 %.

При цьому за рахунок зміни інших доходів і витрат, адміністративних витрат відбувається коливання кінцевого результату діяльності підприємства – чистого прибутку, який протягом аналізованого періоду має негативне значення. Збиток в 2018 р. склав 2154,4 тис. грн., що на 32 % нижче, ніж в 2014р.

Позитивним показником є збільшення середньорічної вартості основних фондів – в 2018 році в порівнянні з 2014 роком збільшення відбулось на 11324,8 тис. грн. за рахунок оновлення будівель та споруд, машин та обладнання, транспортних засобів та інших.

За аналізований період відбувається збільшення, а потім в 2018 році скорочення кількості середньорічних працівників підприємства. Так в 2018 р. скоротилася чисельність працюючих в порівнянні з 2017 роком на 88 чол. - це пов'язано з скороченням об'ємів виготовленої продукції, що спричинило за

собою скорочення робочих місць на підприємстві. А в порівнянні з 2014 р. відбулось збільшення працівників на 91 особу або на 6,9 %.

Дані показують, що за аналізований період джерела формування коштів підприємства знизилися на 6100,7 тис. грн. або на 8,11%. Зниження отримане за рахунок зменшення частки власного капіталу підприємства на 30%. В той же час частка довгострокових зобов'язань збільшилася в 10 разів.

Питома вага власних коштів підприємства в 2018 році зменшилась на 21,3 % і склала до кінця аналізованого періоду 68,3% від коштів підприємства, що викликано різким зростанням частки позикових коштів. Власні кошти складають більше 60%, тобто у підприємства власних коштів більше, ніж позикових.

Аналіз даних показує, що за аналізований період коефіцієнт автономії був у нормі, це говорить про його високу незалежність від позикових коштів та кредиторів, а також про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами. Коефіцієнт поточних зобов'язань збільшився, що свідчить про збільшення частини активів сформованих за рахунок залучених коштів короткострокового характеру і відповідно зросла доля активів сформованих за рахунок стійких джерел (власного капіталу, довгострокових вкладень тощо). Загалом чим більший рівень 1,4 та п'ятого показників і чим нижчий рівень 2,3 та шостого тим стійкішим є фінансовий стан підприємства.

На основі проведеного аналізу запропоновані наступні заходи:

Від отриманого розміру чистого прибутку підприємства багато в чому залежить ефективність виробничої діяльності всього підприємства в цілому. Щоб не допустити несподіваних випадків у виробничому процесі необхідно прогнозувати розмір чистого прибутку на перспективу.

Отже, по нашому розрахунку прибуток від продажів повинен зрости з 3680 тис. грн. до 6448,7 тис. грн. або в 1,7 рази. Як бачимо, факторний аналіз істотно міняє розрахунок прибутку, який можна було виконати на основі одного лише ефекту операційного важеля.

Таким чином, застосування операційного левериджу для планування фінансового результату від продажів дозволяє не тільки визначити зміну прибутку в плановому періоді в порівнянні з її величиною в базисному періоді, але й оцінити фактори, що впливають на цю зміну.

Крім того, розраховано, що при 5% - ному підвищенні ціни на гідроциліндр в тому випадку, якщо величина попиту впаде не більше ніж на 11,03%, підприємство буде мати прибуток. Представлені розрахунки дозволяють при співпраці фінансового відділу підприємства з маркетинговим, знайти те оптимальне поєднання об'єму і ціни, при якому прибуток буде максимальним.

Для визначення оптимальної стратегії забезпечення підприємства внутрішніми джерелами фінансування необхідно зробити комплексну оцінку результатів господарської діяльності на основі дослідження.

Доцільно взяти декілька варіантів покращення господарської діяльності з метою збільшення фінансових джерел та розрахувати як вони будуть збільшувати розмір фінансових ресурсів підприємства.

Основними факторами впливу на прибуткову діяльність підприємства мають, на нашу думку, бути: собівартість реалізованої продукції, продуктивність праці, фондвіддача, коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Розрахований коефіцієнт відносної прибутковості за планом після розробки заходів (0,99) більший за коефіцієнт відносної прибутковості за планом підприємства (0,93), що підтверджує доцільність впровадження розроблених заходів щодо підвищення стійкого розвитку підприємства.

Отже за рахунок проведених заходів підприємство оптимізує фінансові ресурси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства / Т. Амельченко, Д. Чайлякова // *Економіка Крима*. – 2016. – № 2(31). – С. 158–160
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Под общ. ред. В. И. Стражева. — Минск: Высш. шк., 2014.
3. Андреева Г.І. Економічний аналіз : навчальний посібник / Г.І. Андреева. –2016. – 263 с.
4. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. — М : ДИС 1998.
5. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. — М.: ДИС, НГАЭиУ, 2017.
6. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2015.
7. Баканов М. К, Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2011.
8. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. —М.: Финансы и статистика, 2016.
9. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2012.
10. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы і статистика, 1996.
11. Бирман Г.А., Шмидт С.В. Економічний аналіз інвестиційних проектів. М.: Банки і біржі. АЛЕ "ЮНИТИ", 2016.
12. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2-х т. — К.: Ника-Центр, 2010.
13. Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В.

Паньків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 6 – С. 129-134..

14. Бондар А.В. Удосконалення управління фінансовою діяльністю на підприємстві / А.В. Бондар // Економічний вісник НГУ. – 2014. – № 1. – С. 65–73

15. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства: автореф. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук – Донецьк, 2007. – 22с.

16. Ван Хори Дж. К. Основы управления финансами: Учебник: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2016. — с. 80.

17. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навч. посіб. Для студентів вищих закладів спеціальності 7.050106 «облік та аудит» - Житомир: ПП «Рута» 2014 р. 680 с.

18. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв // Фондовий ринок. – 2009. – № 12. – С. 11–14

19. Вітлинський В. В., Пернарівський О. В., Баранова А. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника ризику банку // Фінанси України. — 2009.—№12.

20. Верхоглядова Н.І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н.І. Верхоглядова // Економічний простір. – 2014. – № 21. – С. 312–320.

21. Глазунов В. Н. Анализ финансового состояния предприятий // Финансы. — 2016. — № 2.

22. Голов С, Пархоменко В. Новый план счетов: построение и применение// Бухгалтер, учет и аудит. — 2015. — № 1.

23. Долгоруков Ю.А. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості / Ю.А. Долгоруков // Фінанси України. – 2016. – № 11. – С. 103–105

24. Жежера М. Порівняльна характеристика методики проведення аналізу фінансового стану підприємств в Україні та за кордоном // Економіка,

фінанси, право. — 2017. — № 5.

25. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ // Галицькі контракти: . — 1999. — № 36.

26. Закон України «Про господарську діяльність» Відомості ВР України. - 1998.-№15.-ст.56.

27. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: МАУП, 2012. - 152 с. :іл. - Бібліогр.: с. 142-144

28. Индрисов А. Б., Картыи . г С. В., Постников А. В Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. — М.:ИНФРА, 2014.

29. Ковалев А. И., Привалов А. Н. Финансовый анализ деятельности предприятия. — М., 2014.

30. Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирования банкротства. — СПб.: Аудит, 2011.

31. Ковалев В. В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 2012.

32. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2017.

33. Колесников В. И., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. — М.: Финансы и статистика, 2016.

34. Костіна Н. І., Алексеев А. А., Василик О. Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навч. посібник. — К.: Т-во «Знання», 2017.

35. Крейнина А. С. Анализ финансового состояния предприятия. — М 2015.

36. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятий: Методы оценки. — М.: ДИС, 2017.

37. Литвин М. И. О критериях платежеспособности предприятия // Финансы.— 2016. — № 10.

38. Литвин М. И. Применение матричных балансов для оценки финансового состояния предприятия // Финансы. — 2015. — № 3.

39. Лігоненко Л., Ковальчук Г. Оцінка платоспроможності

підприємства: Методичні підходи // Економіка, фінанси, право. — 2017. — № 9.

40. Маркарьян Е. А., Герасименко Г. Р. Финансовый анализ. — М ПРИОР, 2016.

41. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123-126.

42. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 2014 № 22 // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 1998. — № 7.

43. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 27 червня 2017 р. // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 2017. — № 12.

44. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.2018.

45. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений: Учебник: Пер. с англ. — М.: Аудит. ЮНИТИ, 2012.

46. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб.- К.: Вища шк. 2014. - 278 с.: іл.

47. Нікбахт В., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. — К.: Основи, 2013.

48. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. — К.: Основи, 2013

49. Півен А.І. Фактори кризового стану підприємств машинобудівної галузі / А.І. Півен // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2015. – № 4(8). – С. 85–96.

50. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 7–21

51. Податковий Кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112).

52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. "Загальні вимоги до фінансової звітності": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. - 1999. — № 32.

53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2. "Баланс": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32.

54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3. "Звіт про фінансові результати": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32.

55. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4. "Звіт про рух грошових коштів": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32.

56. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5. "Звіт про власний капітал": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32

57. Попович П. Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві: Підручник. — Тернопіль, 2015.

58. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П.Я. Попович // 2-е вид., перераб. и доп. – Тернопіль: Економічна думка. – 2015. – 41 с.

59. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.

60. Русак Н. А., Русак В. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справоч. пособие. — Минск: Высш. шк., 2017.

61. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками: Пер. с англ. -М., 2016. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. — К КНЕУ, 2016.

62. Селезньова Н.Н., Іонова А.Ф., Фін. аналіз: навч. посіб. М: ЮНІТІ - ДАНА, 2012. - 479 с.
63. Созанський Л.Й. Аналіз тенденцій рентабельності активів будівельних підприємств і організацій України / Созанський Л.Й. // Економіка будівництва і міського господарства. – 2017. – № 1 (том 5). – С. 51–61.
64. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук – Запоріжжя, 2006. – 22с.
65. Туріянська М.М. Прибуток – важливе внутрішнє джерело / М.М. Туріянська // Вісник ДонДУЕТ. – 2013. – № 3. – С. 27–29.
66. Україна в цифрах [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm. – Назва з екрану
67. Фінансовий стан підприємств України: аналітичний статистичний огляд / І.О. Школьник, С.В. Леонов; І.М. Боярко та ін. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2016. – 69 с
68. Чумаченко М.Г. Управління вартісно-ризиковими чинниками та часовими аспектами фінансування потреб у капіталі підприємства / М.Г. Чумаченко // Фінанси підприємств. – 2017. – № 3. – С. 119–124.
69. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П., Економіка підприємства: підручник/ за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2015. – 598 с.
70. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. -К.: КНЕУ, 2016 - 192 с
71. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75-81.
72. Штангрет А.М. Статистика / А.М. Штангрет, О.І. Копилюк. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 232 с
73. Шульга Н. П. та ін. Оцінка кредитоспроможності клієнта:

рекомендації банкіру при видачі кредиту. — К.: Київ, ін-т банкірів банку «Україна», 2015.

74. Шпикуляк О. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 120–127.

75. Юрій С. І., Федосов В. М., Алексеєнко Л. М. , за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Фінанси: підручник. — К.: Знання, 2008. — 611 с

76. Gerard Yrma and Bart van Ark Employment and Hours Worked in National Accounts: a Producer's View on Methods and a User's View on Applicability Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen and The Conference Board

77. Eugene F. Fama and Merton H. Miller, The Theory of Finance, Holt Rinehart and Winston 2014. p.72/

78. Clyde P. Stickney and Roman L. Weil, Financial Accounting, 2016, p. 622.

79. John Owen Edward Clark, Dictionary of International Accounting Terms, 2017, p. 98

80. David F. Robinson, "Human asset accounting", Long Range Planning, v. 7, i. 1, February? 2015, Pp. 58-60.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Основні показники фінансово-господарської діяльності

Показники	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2018 р. к 2014 р.	
						+/-	%
Виручка від реалізації, тис. грн.	25339	36331	50029,3	61874,6	56371,1	31032,1	222,5
Чистий дохід, тис. грн.	22611	33178	46383,3	58351,2	52389,9	29778,9	231,7
Собівартість, тис. грн.	24007	26670	32341	44036,5	40265,4	16258,4	167,7
Валовий прибуток, тис. грн.	-1396	6508	14242,3	14314,7	12124,5	13520,5	868,5
Чистий прибуток, тис. грн.	-6729	-7548	-3522,8	-3792,7	-4574,6	-2154,4	32,0
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	39554	37348	51076,4	51092,2	50878,8	11324,8	128,6
Фонд оплати праці, тис. грн.	3523	4988,6	7789,9	10801,3	11866,4	8343,4	336,8
Середньорічна чисельність працівників, чол.	1305	1293	1433	1484	1396	91	106,9

Додаток Б

Таблиця Б.1 – Горизонтальний і вертикальний аналіз активів ТОВ «НТФ Промметалресурс»

Показники	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2014 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Основні засоби і інші позаоборотні активи	65446	87,0	57718,8	81,58	52213,4	75,29	52378,9	75,70	52253,1	75,61	-13192,9	79,84
Оборотні активи	9760	13,0	13011,4	18,39	17114,2	24,67	16770,8	24,23	16802,8	24,32	7042,8	172,16
зокрема: запаси і витрати	4876	6,5	6006,9	8,49	9062,1	13,07	8715,3	12,59	11234,9	16,26	6358,9	230,41
дебіторська заборгованість	4774	6,4	6022,8	8,51	6883,1	9,92	6219	8,99	4226,8	6,12	-547,2	88,54
грошові кошти	110	0,1	157,2	0,22	92,5	0,13	36,9	0,05	7,5	0,01	-102,5	6,82
інші оборотні активи	-	-	824,5	1,17	1076,5	1,55	1799,6	2,60	1333,6	1,93	1333,6	-
Витрати майбутніх періодів	-	-	22,8	0,03	26	0,04	50,7	0,07	49,4	0,07	49,4	-
Всього	75206	100,00	70753	100,0	69353,6	100,0	69204,4	100,00	69105,3	100,00	-6100,7	91,89

Додаток В

Таблиця В.1 –Горизонтальний і вертикальний аналіз пасивів ТОВ «НТФ ПРОММЕТАЛРЕСУРС»

Показники	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. до 2014 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал	67405	89,63	58144,1	82,18	54778,7	78,98	51827,3	74,89	47192,9	68,29	-20212,1	70,01
Забезпечення майбутніх платежів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Позиковий капітал	7801	10,37	12608,9	17,82	14574,9	21,02	17373,1	25,11	21912,4	31,71	14111,4	280,9
зокрема довгострокові зобов'язання	985	1,31	4085,3	5,78	8230	11,87	10241,6	14,80	10359,5	14,99	9374,5	1051,7
короткострокові зобов'язання	613	0,82	2343,5	3,31	1454,2	2,10	-	-	38,9	0,06	-574,1	6,35
кредиторська заборгованість	6203	8,24	6180,1	8,73	4890,7	7,05	7131,5	10,31	11514,0	16,66	5311,0	185,62
Всього	75206	100,00	70753	100,0	69353,6	100,00	69200,4	100,00	69105,3	100,00	-6100,7	91,89

Додаток Д

Таблиця Д.1 –Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості, тис. грн.

Показники	Дебіторська		Кредиторська		Перевищення заборгованості			
					Дебіторська		Кредиторська	
	2014 р.	2018 р.	2014 р.	2018 р.	2014 р.	2018 р.	2014г.	2018г
Заборгованість, всього	4774,0	4226,8	6203,0	11514,0	-	-	1429,0	7287,2
за товари, роботи, послуги	3712,0	432,1	3658,0	2867,1	54,0	-	-	2435,0
з авансів	21,0	2685,3	496,0	7226,9	-	-	475,0	4541,6
з бюджетом	230,0	999,9	398,0	298,7		701,2	168,0	
з позабюджетних платежів	-	-	-	-	-	-	-	-
зі страхування	-	-	931,0	279,4	-	-	931,0	279,4
з оплати праці	-	-	687,0	670,4	-	-	687,0	670,4
із внутрішніх розрахунків	-	90,4	5,0	59,6	-	30,8	5,0	-
інша заборгованість	811,0	19,1	28,0	111,9	783,0	-	-	92,8

Додаток К

Таблиця К.1 – Аналітичний звіт про фінансові результати підприємства

Фінансові результати	Абсолютні величини, тис. грн.					2018р. до 2014 р.	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	тис. грн.	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	22611,0	33178,0	46383,3	58351,2	52389,9	29778,9	231,7
Собівартість реалізованої продукції	24007,0	26670,0	32141,0	44036,5	40265,4	16258,4	167,7
Валовий прибуток (збиток)	-1396,0	6508,0	14242,3	14314,7	12124,5	10728,5	8,7 р.
Інші операційні доходи	249,0	16666,0	34660,6	45567,9	34118,2	33869,2	13,7 р.
Адміністративні витрати	3284,0	4447,0	6291,8	7991,2	7115,2	3831,2	216,7
Витрати на збут	547,0	1737,0	2673,6	3507,4	3146,8	2599,8	5,7 р.
Інші операційні витрати	2080,0	17523,0	36745,2	46159,5	37562,7	35482,7	18,1 р.
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	-7058,0	-533,0	3192,3	2224,5	-1582,0	-8640,0	22,4
Інші фінансові доходи	-	251,0	-	-	-	-	-
Інші доходи	1120,0	686,0	2267,2	1023,7	676,5	-443,5	60,4
Фінансові витрати	-	472,0	950,8	1811,3	1664,5	1664,5	100,0
Інші витрати	791,0	7480,0	7214,4	3329,0	1493,7	702,7	188,8
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	-6729,0	-7548,0	-2705,7	-1892,1	-4063,7	-2665,3	60,4
Податок на прибуток від звичайної діяльності	-	-	817,1	-900,6	510,9	510,9	100,0
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	-6729,0	-7548,0	-3522,8	-2792,7	-4574,6	-2154,4	68,0
Чистий прибуток (збиток)	-6729,0	-7548,0	-3522,8	-2792,7	-4574,6	-2154,4	68,0