

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ім. Ю.М. Потебні**

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
(повна назва кафедри)

Кваліфікаційна робота

другий (магістерський)
(рівень вищої освіти)

на тему: **Управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства в умовах конкуренції**
(Management of the financial and economic activities of the commercial enterprise in conditions of competition)

Виконав: студентка 2 курсу, групи 8.0720-уфпс-з
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньої програми управління фінансами
підприємницьких структур
(код і назва освітньої програми)

спеціалізації _____
(код і назва спеціалізації)

Засовенко А. І.
(ініціали та прізвище)

Керівник доцент кафедри інформаційної
економіки, підприємництва та фінансів, доцент,
к.е.н. Сіліна І.В.

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)
Рецензент доцент кафедри інформаційної
економіки, підприємництва та фінансів, доцент,
к.е.н. Афанов Р.П.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя, 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ім. Ю.М. Потебні

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

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

Освітня програма Управління фінансами підприємницьких структур
(код та назва)

Спеціалізація _____
(код та назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри д.е.н., проф.
Глуцєвський В.В.

« ____ » _____ 2021 року

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

Засовенко Анжелі Іванівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту): Управління фінансово-господарською діяльністю торгівельного підприємства в умовах конкуренції

керівник роботи Сіліна І.В., к.е.н., доцент,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від « 30 » червня 2021 року № 975-с.

2. Строк подання студентом роботи 10 грудня 2021 р.

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

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

Теоретична частина. Теоретичні та методичні аспекти управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства.

Аналітична частина. Дослідження управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка».

Проектна частина. Напрями удосконалення управління фінансово-господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка» в умовах конкуренції.

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

1. *Динаміка основних фінансово-господарських показників діяльності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках.*

2. Динаміка активів ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках. Структура активів ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках.
3. Динаміка коефіцієнтів зносу та придатності ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках.
4. Динаміка пасивів ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках.
5. Динаміка чистого збитку ТОВ «Електротехніка» у 2018 - 2020 роках.
6. Динаміка коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках.
7. Тип фінансового стану ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках.
8. Динаміка змін основних коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках
9. Динаміка змін основних показників ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках.
10. Динаміка основних показників рентабельності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках.
11. Динаміка показників фінансово-господарської діяльності після впровадження оптимізаційних заходів.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Сіліна І.В., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів	17.09	19.10
2	Сіліна І.В., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів	19.10	29.10
3	Сіліна І.В., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів	29.10	16.11

7. Дата видачі завдання

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується	25.10.2021	
2	Огляд літературних джерел з теми, що досліджується	29.10.2021	
3	Збір даних та дослідження статистичної інформації.	5.11.2021	
4	Аналітичне дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі	19.11.2021	
5	Розробка практичних рекомендацій з теми, що досліджується	30.11.2021	

Студент

(підпис)

Засовенко А.І.

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту)

(підпис)

Сіліна І.В.

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

(підпис)

(ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

Засовенко А.І. Управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства в умовах конкуренції.

Кваліфікаційна випускна робота на здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 072 - Фінанси, банківська справа та страхування, науковий керівник І.В. Сіліна. Інженерний навчально-науковий інститут ім. Ю.М. Потебні ЗНУ, кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 2021.

Кваліфікаційна випускна робота магістра присвячена теоретичним та практичним аспектам управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства в умовах конкуренції. В роботі досліджено теоретичні та методичні аспекти управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства; надана оцінка ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємства; запропоновано шляхи удосконалення фінансово- господарського управління торговельного підприємства в умовах конкуренції.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: АНАЛІЗ, ПОКАЗНИКИ, ЗБИТКИ, ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, КРИЗА.

ABSTRACT

A. Zasovenko. Management of the financial and economic activities of the commercial enterprise in conditions of competition.

Qualifying final work obtaining a master's degree in higher education by specialty 072 - Finance, banking and insurance, scientific supervisor I. Silina. Engineering Educational and Scientific Institute ZNU, Department of Information Economics, Entrepreneurship and Finance. 2021.

Qualifying final work obtaining a master's devoted to theoretical and practical aspects of managing the financial and economic activities of a commercial enterprise in a competitive environment. The theoretical and methodical aspects of management of financial and economic activity of the trade enterprise are investigated in the work; an assessment of the effectiveness of management of financial and economic activities of the enterprise; the ways

of improvement of financial and economic management of the trade enterprise in the conditions of competition are offered.

KEY WORDS: ANALYSIS, INDICATORS, LOSSES, FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY, FINANCIAL SITUATION, CRISIS.

АННОТАЦИЯ

Засовенко А.И. Управление финансово - хозяйственной деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.

Квалификационная выпускная работа на соискание степени высшего образования магистра по специальности 072 – Финансы, банковское дело и страхование, научный руководитель И.В. Силина. Инженерный учебно-научный институт им. Ю.М. Потемкина ЗНУ, кафедра информационной экономики предпринимательства и финансов, 2021.

Квалификационная выпускная работа магистра посвящена теоретическим и практическим аспектам управления финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия в условиях конкуренции. В работе исследованы теоретические и методические аспекты управления финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; дана оценка эффективности управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия; предложены пути усовершенствования финансово-хозяйственного управления торгового предприятия в условиях конкуренции.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: АНАЛИЗ, ПОКАЗАТЕЛИ, УБЫТКИ, ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, КРИЗИС.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	13
1.1. Особливості функціонування торговельних підприємств України в умовах конкуренції	13
1.2. Сучасна вітчизняна методика аналізу фінансового стану підприємств торгівлі.....	22
1.3. Механізм управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства.....	28
Висновки до розділу 1.....	38
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО- ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЕЛЕКТРОТЕХНІКА».....	41
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «Електротехніка».....	41
2.2. Оцінка майна і капіталу підприємства ТОВ «Електротехніка».....	47
2.3. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Електротехніка»	60
2.4. Дослідження ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка» із застосуванням системи фінансових коефіцієнтів.....	64
Висновки до розділу 2.....	77
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО- ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЕЛЕКТРОТЕХНІКА» В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ.....	80
3.1. Діагностування ймовірності банкрутства ТОВ «Електротехніка» за допомогою економіко – математичних моделей прогнозування банкрутства.	80

3.2. Напрями удосконалення управління фінансово- господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка» з метою запобігання банкрутству	91
Висновки до розділу 3.....	114
ВИСНОВКИ	116
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	122
ДОДАТКИ.....	129

ВСТУП

Актуальність теми. Головною метою розвитку підприємства торгівлі є забезпечення оптимального, економічно-обґрунтованого товарного обігу та максимальне задоволення платоспроможних потреб споживачів, а саме фізичних та юридичних осіб.

«Останнім часом торгівля в Україні зазнає змін під впливом кризових явищ. Фінансова та інвестиційна нестабільність у країні, економічна криза, яка була зумовлена природним явищем – пандемією COVID-19, приводять до зниження попиту на товари, послуги та зниження прибутку торговельних підприємств, а також мають достатній вплив на збалансованість попиту й пропозиції споживчого ринку, де можна спостерігати дисбаланс, який породжується невідповідністю суспільних виробництв та нестабільним розвитком торговельних підприємств. Тому дослідження негативних наслідків кризових явищ, загостреної конкуренції на обсяги товарообігу, фінансові результати діяльності, а також на власні джерела фінансування й оборотні активи підприємств має велике значення з метою визначення особливостей і наукових підходів щодо підвищення ефективності управління фінансово – господарською діяльністю торговельних підприємств.

Вагомий внесок у теорію становлення та розвитку торговельного підприємства, визначення його місця на ринку зробили В. Апопій, О. Біла, І. Бланк, Н. Голошубова, Є. Гордієнко, Г. Іванов, І. Копич, А. Мазаракі, Г. Мошек та ін.

Проблеми розвитку торгівлі як сфери економіки та галузі господарювання знайшли відображення у працях В.В. Апопія» [10], «який ґрунтовно дослідив й відобразив у своїх дослідженнях питання функціонування торговельної галузі й торговельних підприємств; А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутіна» [7], «які системно досліджували питання економіки, організації та управління торговими підприємствами, а також питання розвитку ринку споживчих товарів в Україні;

Н.О. Голошубової» [53], «яка вивчала і презентувала напрямки перебудови торгівлі споживчими товарами в Україні; О.О. Кавун» [54; 55], «праці якої присвячені дослідженню питань формування й розвитку торговельних мереж в Україні; М.С. Кравченка» [56], «публікації якого відображають аналітичні дослідження стану розвитку торгівлі в Україні; Л.Л. Панкратової, М.М. Ільчук» [57], які досліджували питання розвитку торгівлі в частині забезпечення ефективності ланцюгів поставок продовольчих товарів в Україні.

«Проблемами інструментальної підтримки системи управління результатами діяльності торговельних підприємств займалися такі українські науковці Ю. М. Сафонов, Ю. М. Мельник, Є. І. Масленніков, І. А. Маркіна, Ю. Г. Козак та інші. Науково-теоретичні праці провідних учених-економістів розкривають основні положення діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання. З плином часу з'являються нові проблеми, пов'язані з функціонуванням і управлінням їх фінансово – господарською діяльністю, у тому числі й теоретичні» [57].

«Незважаючи на вагомі досягнення у досліджуваній сфері, в умовах посилення кризових явищ та конкуренції, активізації всього комплексу комерційних відносин у торгівлі, виникає необхідність нових, більш досконалих підходів до управління фінансово- господарською діяльністю торговельних підприємств в сформованих умовах господарювання. Тому автор, в своєму магістерському дослідженні зробить акцент на управлінні фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка» та розробці пропозицій удосконалення управління фінансово-господарською діяльністю в умовах конкуренції, що і обумовлює актуальність роботи». [57]

Об'єктом дослідження є фінансово - господарська діяльність ТОВ «Електротехніка».

Предмет дослідження – процеси управління фінансово - господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка».

Мета магістерської роботи полягає в обґрунтуванні теоретико- методологічних та науково- практичних основ управління фінансово- господарської діяльності торговельного підприємства в умовах конкуренції, розробленні прикладних рекомендацій щодо його удосконалення.

Для досягнення зазначеної мети в магістерській роботі поставлено такі *завдання*:

- розвинути теоретичні підходи до розуміння сутності та механізму функціонування торговельних підприємств України в умовах конкуренції;
- з'ясувати методичні підходи та запропонувати оптимальний варіант методики аналізу фінансового стану торговельного підприємства;
- дослідити механізм управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства;
- дослідити управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка»;
- виявити проблеми та особливості управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка»;
- розробити пропозиції щодо удосконалення управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка».

«У процесі виконання магістерської роботи використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів наукового пізнання. Серед них: методи аналізу та синтезу, наукової абстракції – у процесі формування понятійно-категоріального апарату обраного напрямку дослідження; діалектичний і системно-структурний методи – для визначення сутності управління фінансово – господарською діяльністю торговельного підприємства; історичний та статистичний методи – для висвітлення фінансових ефектів від управління фінансово – господарською діяльністю торговельного підприємства; розрахунково-аналітичні методи спостереження, вимірювання, аналізу й порівняння – для характеристики наявної практики управління фінансово – господарською діяльністю

торгівельного підприємства; методи логічного узагальнення– у процесі розроблення пропозицій щодо удосконалення управління фінансово – господарською діяльністю торговельного підприємства». [57]

« Інформаційну базу дослідження становили нормативно-правові й законодавчі акти, аналітична інформація науково-дослідних установ, статистичні матеріали і звітні дані Державної служби статистики України, Міністерства фінансів України, монографії та наукові публікації провідних вітчизняних і закордонних учених та практиків з обраного напрямку дослідження, матеріали інформаційно-аналітичних бюлетенів, ресурси мережі Інтернет, власні напрацювання студента». [57]

Наукова новизна одержаних результатів магістерського дослідження полягає у наступному:

удосконалено науковий підхід до визначення сутності поняття торговельного підприємства у науковій літературі, який на відміну від існуючих, пропонує розглядати поняття «торгівельне підприємство» як самостійно господарюючий статутний суб'єкт, який, маючи права юридичної особи, здійснює комерційну, подекуди власну виробничу, а також дослідницьку діяльність задля адаптації його до інтересів оточуючого середовища, що вимагає впровадження гнучких форм і методів комерційної діяльності та гармонізації економічних інтересів, та отримання прибутку;

набули подальшого розвитку практичні рекомендації щодо запобігання банкрутства торговельного підприємства, які полягають в необхідності розробки механізму антикризового фінансового управління підприємством який включає: мету, задачі, процес антикризового фінансового управління, антикризову програму, план антикризових заходів, систему ранньої діагностики, систему виявлення кризи, підготовку персоналу;

набули подальшого розвитку практичні рекомендації щодо збільшення виручки від реалізації товарів, комплекс маркетингових заходів, який включає наступні

складові: утворення на підприємстві службу маркетингу; налагодження функціонування маркетингової інформаційної системи, що буде включати: систему внутрішньої звітності, систему збору поточної маркетингової інформації, систему маркетингових досліджень, систему аналізу маркетингової інформації, маркетинговий контроль.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що розроблені оптимізаційні заходи, можливо використати після доопрацювання в фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка».

Матеріали магістерської роботи було апробовано в рамках:

студентської науково - практичної конференції «Молода наука -2021» (Збірник наукових праць студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених ЗНУ, том V, с. 346-348);

Основний зміст роботи викладено на 132 сторінках комп'ютерного тексту, включаючи вступ, три розділи, висновки, рекомендації, список використаних джерел. У роботі наведено 27 таблиць, 22 рисунків, **6 додатків**.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Особливості функціонування торговельних підприємств України в умовах конкуренції

«Існуюча, вірніше, прогресуюча нестабільність у світі – політична, економічна, соціальна, екологічна, а для України й воєнно-політичні ризики, впливають на різні сфери суспільного життя. Разом з тим, особливістю сучасного етапу розвитку економіки є активізація діяльності так званого третинного сектора, тобто сфери послуг.

Остання є ВВП-утворюючою сферою для багатьох найрозвинутіших країн світу. Зокрема, структура ВВП США формується за рахунок сфери послуг (78%), промисловості (21%) та сільського господарства (1%). При цьому сфера послуг (освіта, охорона здоров'я, наука, транспорт і зв'язок, фінанси, торгівля, професійні та особисті послуги) формує 4/5 економічної потужності США, серед них ключова роль належить торгівлі з її 12% в структурі ВВП»[1].

«Швидкість трансформаційних процесів, які відбуваються на усіх рівнях у більшості держав світу, спричиняє відповідну реакцію зі сторони важливих галузей економіки, у тому числі й сфери послуг, головно - торговельних.

Прискорення розвитку торгівлі є загальносвітовим трендом. Не випадає з цього контексту й економіка України. Якщо прослідкувати динаміку індексів фізичного обсягу ВВП у постійних цінах 2016 року, то можемо відзначити позитивну динаміку оптової та роздрібною торгівлі у формуванні ВВП» (рис.1) [57].

Торгівля залишається у ТОП-5 галузей, що впливають на формування вітчизняного ВВП. Лідером є переробна промисловість з її 19,2% [2].

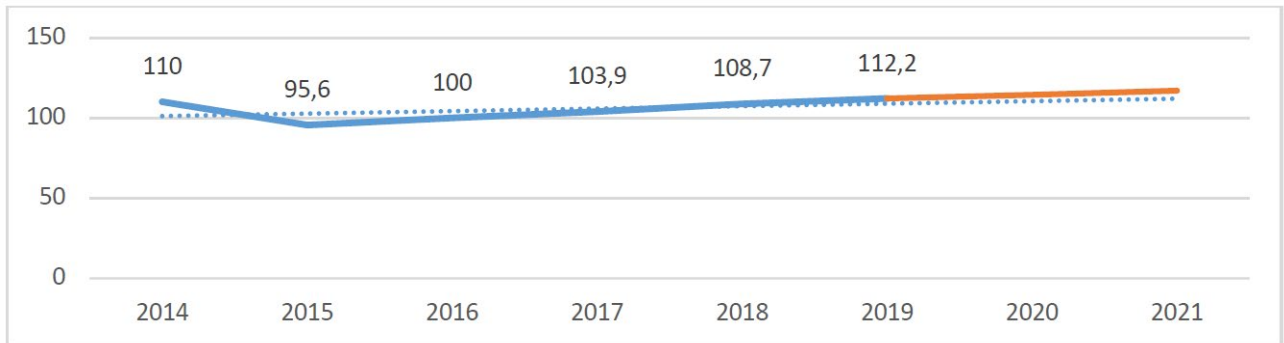


Рис.1.1. Індеси фізичного обсягу ВВП у постійних цінах 2016 року

Джерело: складено за даними [2]

«Питома вага оптової та роздрібної торгівлі в структурі ВВП за елементами пропозиції на кінець кожного року становила відповідно: 2018 рік – 13,0%, 2019 рік – 12,6%, 2020 рік – 14,3%» [2].

«Наведені дані засвідчують, що певне «просідання» показника, викликане об’єктивними пандемічними причинами, поступово вирівнюється за рахунок розвитку сучасних методів торгівлі. Чималою є частка торгівлі в структурі зайнятості населення України (таблиця 1.1).

Аналіз даних свідчить, що поряд з абсолютним зниженням чисельності зайнятих в оптовій і роздрібній торгівлі впродовж останніх восьми років на 511,5 тис. осіб, питома вага зайнятих у цій галузі зросла на 1,3%, що підтверджує загальний тренд росту галузі». [57]

«Існують різноманітні трактування поняття «торговельне підприємство» у різних авторів.

Так І. Бланк визначив торговельне підприємство як первинну, основну ланку сфери торгівлі, її самостійний господарюючий суб’єкт з правом юридичної особи, що створений для закупівлі, реалізації, а також зберігання товарів, надання

різного роду супутніх послуг з метою задоволення потреб ринку та отримання прибутку»[3, с.87].

«Г. Мошек визначає торговельне підприємство як самостійний суб'єкт господарювання, загальними ознаками якого є закупівля, реалізація товарів та надання послуг населенню з метою задоволення його потреб і на цій основі отримання прибутку» [4, с. 10]. «Він розрізняє торговельні підприємства за:

1) складом основного обслуговуваного контингенту покупців:

- підприємства, які обслуговують переважно мешканців міст і селищ міського типу (створюються в містах і селищах міського типу);

- підприємства, які обслуговують переважно сільських жителів (створюються в сільських населених пунктах);

2) характером розташування на території населеного пункту:

- підприємства, які розташовуються безпосередньо у місцях житлових забудов;

- підприємства, які розташовуються у місцях загальноміського значення;

3) формою товарної спеціалізації: універсальні, спеціалізовані, вузькоспеціалізовані, комбіновані (або комплексні), змішані;

4) групою обслуговуваних покупців з урахуванням їх можливостей придбання товарів;

5) методом реалізації товарів (оптові та роздрібні);

6) розміром торгової площі». [57]

«Г. Іванов зазначає, що торговельне підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який на основі використання майнового комплексу і особливої організаційної побудови з метою задоволення потреб ринку та одержання прибутку здійснює закупівлю, зберігання і реалізацію покупцям товарів, які відповідають їх потребам» [5, с. 12].

«Він вважає, що комерційна діяльність торговельних підприємств має низку характерних особливостей: асортимент товарів здебільшого залежить від характеру попиту й особливостей контингенту, що обслуговується, його

професійного, національного, вікового складу, купівельної спроможності, умов праці та побуту; підприємства організаційно та торгово-технологічно досить автономні й самостійні в процесі реалізації товарів, і кожне має свої доходи та витрати, які можна врахувати і зіставити; підприємства максимально наближені до споживачів і за розміром порівняно невеликі, що дає можливість швидко реагувати на зміни ринкової ситуації; попит на товари та послуги торгових підприємств, з урахуванням профілю діяльності, схильний до значних коливань за порами року, днями тижня і навіть годинами доби; поряд з реалізацією товарів підприємства надають великий обсяг додаткових послуг з метою залучення покупців». [57]

«Специфіка торговельних підприємств максимально розкривається через галузевий аспект їхньої діяльності. Є. Гордієнко зазначає, що для торговельного підприємства характерне чітко виражене цільове призначення і спільність матеріально-речової, торгово-технологічної та організаційно-економічної структур. Матеріально-речова структура передбачає єдність матеріальних ресурсів, використання однотипних приміщень і однорідного торгово-технологічного обладнання. Під торгово-технологічною структурою розуміють спільність призначення реалізованих товарів і методів їх продажу, єдність операцій торгово-технологічного процесу й обслуговування, однорідність розташування та функціонального взаємозв'язку торгових, складських, виробничих і допоміжних приміщень. Організаційно-економічна структура характеризується господарською самостійністю підприємства, наданням йому юридичних прав та відповідальності за здійснену діяльність, єдиною системою обліку та звітності, однотипною методикою аналізу та планування торговельної діяльності» [6, с. 5].

«Для ефективного здійснення господарської діяльності торговельним підприємствам необхідно реагувати на зміни чинників зовнішнього середовища, оцінювати позитивні й негативні тенденції у змінах власної діяльності та

діяльності підприємств-конкурентів, а також відстежувати рейтингові позиції на ринку». [57]

«Основною метою діяльності торговельного підприємства є досягнення переваг у конкурентному середовищі, забезпечення високих темпів розвитку у стратегічній перспективі та зростання вартості». [57]

Таблиця 1.1

**Зайняте населення за видами економічної діяльності в Україні
у 2012-2020 рр.[2]**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Усього зайнято, тис. осіб	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9	16578,3	15915,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тис. осіб	4160,2	4269,5	3965,7	3510,7	3516,2	3525,8	3654,7	3801,3	3648,7
Питома вага зайнятих в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів, %	21,6	22,1	21,9	21,4	21,8	21,8	22,3	22,9	22,9

«Цій проблемі значну увагу приділяють науковці А. А. Мазаракі [7], І. М. Вахович, З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська [8]. Вони фокусують увагу на роздрібній торгівлі, метою якої є задоволення потреб споживачів та забезпечення суспільного відтворення». [57]

«Ключовим елементом, що визначає умови досягнення конкурентоспроможності підприємства, є конкурентне середовище». [77]

«Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі відбувається на макро- і мікрорівні. Вивчивши праці багатьох науковців: Г. Л.

Азоєва» [9], М. Ю. Барни [10], О. В. Дикого [11], В. С. Марцина [12], В. Д. Пантелєєва [13], «нами визначено, що на макроекономічному рівні для торговельних підприємств конкурентне середовище – це сукупність соціальних та економіко-організаційних умов, у яких торговельні підприємства ведуть суперництво за покупця, постачальника та значну частку ринку». [52] «Це середовище служить підґрунтям для реалізації конкурентних відносин на споживчому ринку, його розвиток пов'язаний із наявністю великої кількості контрагентів на ринку». [7]

«Зосереджуючи увагу на особливостях конкурентного середовища в торгівлі, необхідно визначити такі його умови: наявність торговельних підприємств як потенційних конкурентів, що вступають на ринок; розширення складу учасників конкурентного процесу та аспектів їх взаємодії; зміна форм і видів конкуренції; зростання потенціалу і ролі споживача; існування конкуренції за межами ринку, на якому існує торговельне підприємство, та посилення ринкової сили роздрібною торгівлі, яка починає диктувати свої умови виробникам; наявність ринку нерухомості та землі, чітких правових норм, стійкої фінансової системи, стимулюючої податкової, грошово-кредитної, цінової та зовнішньоторговельної політики (вдалої протекціоністської політики держави щодо захисту сфери внутрішнього ринку); контроль запобігання монополістичній діяльності суб'єктів господарювання та припинення проявів недобросовісної конкуренції; забезпечення вільного доступу до інформації про товари та ціни і т. п., що відображено на рисунку» [5]1.2.



Рис. 1.2. Загальна схема ієрархії категорій конкурентоспроможності

«Розвиток торговельного підприємства за умов конкуренції являє собою дискретний процес. Тому динамічні зміни, які відбуваються в макросередовищі, рано чи пізно можуть поставити підприємство перед загрозою втрати власної конкурентної позиції. Звідси, одним із важливих етапів роботи з розробки конкурентної стратегії діяльності торговельного підприємства є визначення конкурентоспроможності на основі комплексного фінансового аналізу і контролю». [20]

«Процес управління фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі ґрунтується на певному механізмі, до складу якого входять такі елементи: державне правове й нормативне регулювання фінансової діяльності підприємства; регулювання фінансової діяльності торгового підприємства на споживчому ринку; регулювання окремих аспектів господарської діяльності торгового підприємства; інформаційне забезпечення управління фінансами підприємства; система методів управління фінансовою діяльністю підприємства

торгівлі; система методів контролю за реалізацією управлінських рішень» [3, с.31].

«Торговельні підприємства утворюють фонди матеріальних і грошових коштів, які є формою авансування й створення основних та оборотних фондів.

Оборотні кошти торгового підприємства формуються за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування.

Особливе значення для успішної й ефективної їхньої діяльності мають обсяги позикових коштів, які являють собою переважно короткострокові кредити банку, що в торгівлі дуже часто можуть перевищувати розміри власних оборотних коштів.

У процесі управління фінансово-господарської діяльністю торговельного підприємства особливу увагу потрібно приділяти аналізу його фінансового стану. При цьому надзвичайно важливі дослідження й систематичний моніторинг позикових коштів» [14, с.103].

«Із цією метою систематично та безперервно слід використовувати систему показників, що відображають і характеризують цей процес.

Коефіцієнт автономії (самостійності), який характеризує співвідношення суми власного капіталу до підсумку балансу (суми власного й позикового капіталу) у промислових підприємств буде вищий, ніж у торгових. Також коефіцієнт фінансової стійкості, що відображає частку суми власних і довгострокових позикових коштів у валюті балансу, у промислових підприємств буде вищий, ніж у торгових. Що стосується коефіцієнта маневреності, який характеризує відношення власних оборотних коштів до загального їх обсягу, то в торгових підприємств він може бути вищим, ніж у промислових». [97]

«Розглянуті особливості значною мірою пов'язані зі специфікою структури витрат обігу й численністю економічних чинників, що впливають на їх утворення. Витрати обігу характеризуються мінімальним рівнем під час торговельно-закупівельної діяльності в гуртовій торгівлі, а починають вони

зростати при дрібно-гуртовому бізнесі та максимально збільшуються в роздрібній торгівлі. При цьому особливого значення набувають визначення й оптимізація такого важливого фактору, як групова структура товарообігу. Потрібно зазначити, що тут рівень витрат обігу в продовольчій групі товарів удвічі вищий, ніж у промисловій групі» [15, с.7].

«Особливу увагу варто приділити таким факторам, як порядок, умови й форми фінансування руху оборотних коштів торговельних підприємств, які багато в чому залежать від укладених між продавцем і покупцем угод. При цьому основними показниками виступають ціна, умови поставки, її термін розміри та строки авансових платежів, рівень відсоткової ставки, пені, методи й терміни погашення заборгованості». [17]

«Крім того, говорячи про вдосконалення управління фінансово- господарською діяльністю торговельних підприємств, для успішного виконання стратегічного завдання забезпечення стійкого розвитку національної економіки потрібно забезпечити впровадження та реалізацію комплексного підходу, який передбачає системне ціленаправлене управління й збалансування системи на макро- та мікрорівнях. Одним із визначальних аспектів реалізації зазначеної вище проблеми на мікроекономічному рівні є забезпечення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю торговельних підприємств. У зв'язку з цим постає завдання впровадження й забезпечення управління фінансовою рівновагою, яка в цьому аспекті стає важливою та необхідною умовою підвищення фінансової ефективності господарської діяльності торговельних підприємств, активізації їхнього економічного розвитку. Це питання набуває не лише актуального значення, а й потребує розробки обґрунтованих управлінських підходів для раціонального його вирішення». [45]

«Потрібно зазначити, що під фінансовою рівновагою підприємства маємо розуміти такий стан ефективності його господарської діяльності, за якого досягається збалансованість надходження економічних вигід (прибутку) і

притоку грошових коштів, що дає змогу забезпечити підвищення прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та сприяє економічному розвитку суб'єкта господарювання» [16, с. 38–39].

«Досягнення фінансової рівноваги – пріоритетне завдання фінансового менеджменту, адекватне викання якого відбувається за допомогою забезпечення ефективного функціонування низки важливих підсистем управління: фінансовими результатами, платоспроможністю, діловою активністю, фінансовою стійкістю й безпекою промислового підприємства, що сприяє його стійкому економічному розвитку» [3, с. 82–83]

«Економічна сутність фінансової рівноваги підприємства полягає в тому, що це є комплексний синтезуючий індикатор, який відображає ступінь збалансованості динаміки надходження економічних вигід, що проявляються через величину фінансових результатів господарської діяльності підприємства й притоку грошових коштів як двох ключових критеріїв фінансової стабільності та стійкості підприємства, що визначають фінансову рівновагу суб'єкта господарювання» [17, с. 42].

«Отже, досягнення фінансової рівноваги є надзвичайно важливим завданням торговельного підприємства. Упровадження та реалізація цього завдання дасть змогу забезпечити перманентне підвищення прибутковості й платоспроможності, а також фінансової стійкості, що стане в довгостроковій перспективі надійною гарантією економічного розвитку суб'єктів господарювання» [57].

1.2 Сучасна вітчизняна методика аналізу фінансового стану підприємств торгівлі

«В умовах ринкової економіки важливу роль відіграє систематичний аналіз фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності. Тому у вузькому

розумінні фінансовий аналіз – це засіб оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства на підставі інформації фінансової звітності й оперативних даних за допомогою системи фінансово-економічних показників». [53]

«Фінансовий стан є однією з найважливіших характеристик діяльності підприємства та першочерговим об'єктом дослідження у фінансовому аналізі. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин торговельного підприємства, визначається сукупністю господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів»[18, с.23].

Предметом оцінювання фінансового стану підприємства є результати його фінансово- господарської діяльності, що складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників та які отримали відображення у системі економічної інформації.

«Головна мета аналізу фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності – об'єктивне і комплексне його оцінювання, виявлення реальних можливостей підвищення ефективності формування і використання фінансових та інших видів ресурсів»[19, с.103].

«Основними завданнями аналізу фінансового стану торговельного підприємства є:

- аналіз ефективності використання майна і джерел формування капіталу підприємства, забезпечення його власними оборотними коштами;
- аналіз стану і динаміки фінансової стійкості, ліквідності та плато-спроможності підприємства;
- аналіз фінансових результатів та ефективності використання капіталу;
- аналіз кредитоспроможності, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства;
- аналіз стану підприємства на фінансових ринках;

- визначення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності;
- інформаційне забезпечення розроблення планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства»[20, с.65].

«Для отримання аналітичної інформації необхідно розв'язати взаємо-пов'язані аналітичні задачі, що становлять загальну модель аналізу фінансового стану підприємства (рис. 1.3).

Послідовність аналізу фінансового стану підприємства включає такі етапи:

1. Збирання інформації та оцінювання її об'єктивності.
2. Проведення горизонтального і вертикального аналізу показників фінансової звітності.
3. Розрахунок і групування фінансово-економічних показників за основними напрямками аналізу фінансового стану.
4. Виявлення тенденцій зміни показників за період дослідження.
5. Встановлення взаємозв'язків між факторними і результативними показниками, інтерпретація результатів факторного аналізу.
6. Підготовка висновків щодо фінансового стану підприємства та його динаміки.
7. Виявлення «вузьких» місць і пошук резервів.
8. Розроблення рекомендацій щодо поліпшення фінансового стану підприємства»[20, с.45].

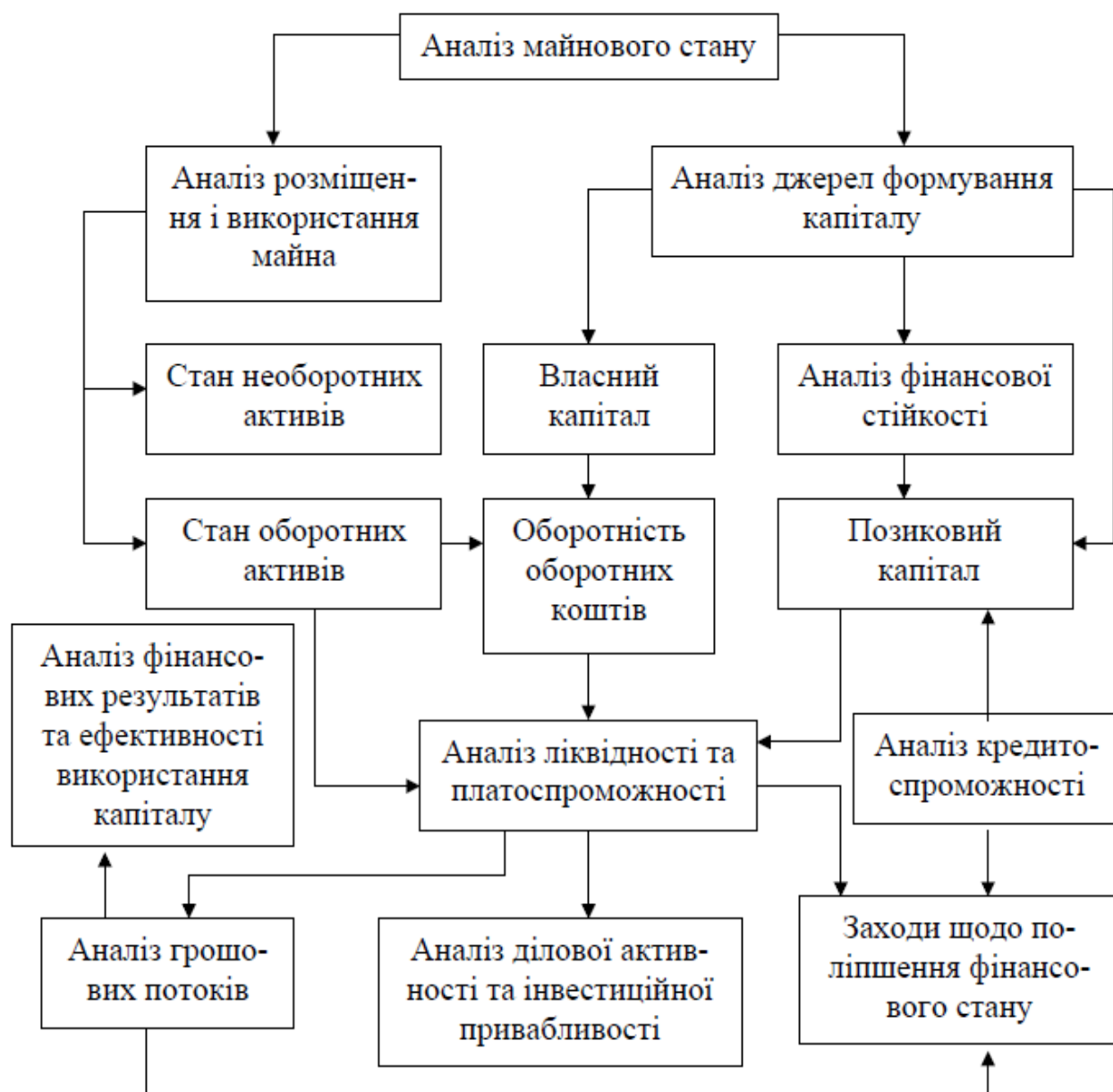


Рис. 1.3. Загальна модель аналізу фінансового стану підприємства [21, с.46]

«В Україні використовуються такі основні методика оцінювання фінансового стану підприємств:

- Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій (затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 р. № 81)»[21];

- «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22)» [22];
- Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації (затверджене наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121)[23];
- Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (затверджені наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14, у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361)[24];
- Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (затверджене постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351)[25].

«У ринковій економіці фінансовий стан підприємства – це, з одного боку, кінцеві результати його діяльності, а з іншого – характеристика його фінансової конкурентоспроможності, використання фінансових ресурсів, виконання зобов'язань перед державою та суб'єктами господарювання. Фінансовий стан може бути стійким, нестійким або кризовим залежно від рівня і динаміки визначеної системи показників.

Стійкий фінансовий стан передбачає здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, належний рівень фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, забезпеченість власними оборотними засобами та ефективне використання ресурсів»[26, с.53].

«Кризовий фінансовий стан підприємства характеризується нераціональним розміщенням і неефективним використанням ресурсів, низьким рівнем ліквідності та платоспроможності, наявністю прострочених сум кредиторської та

дебіторської заборгованості, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями у виробництві та реалізації продукції»[27, с.54].

«Деталізація методики аналізу фінансового стану торговельного підприємства залежить від поставлених завдань, а також факторів інформаційного, часового, методичного, кадрового та програмного забезпечення.

У цілому аналіз фінансового стану підприємства поділяється на два взаємопов'язані напрями (блоки):

- експрес-аналіз (попереднє оцінювання) фінансового стану;
- деталізований (поглиблений) аналіз фінансового стану»[28, с.194].

«Основна мета експрес-аналізу – достатньо просте, швидке та наочне оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання шляхом розрахунку й аналізу динаміки невеликої кількості найбільш важливих показників. Експрес-аналіз проводиться за даними фінансової звітності, а отже, орієнтований у першу чергу на зовнішніх користувачів (кредиторів, інвесторів, акціонерів, постачальників, покупців)»[29, с.24].

«Експрес-аналіз здійснюється у три етапи:

- перший – перевірка показників фінансової звітності за формальними та якісними ознаками (відповідність підсумків, узгодженість показників різних форм звітності);
- другий – встановлення характеру змін у складі майна та джерел формування капіталу підприємства, які відбувалися за періоди, що аналізуються;
- третій – розрахунок та оцінювання динаміки відносних показників (коефіцієнтів), які характеризують фінансовий стан підприємства[30, с.46].

Експрес-аналіз завершується висновком про стійкий, нестійкий (передкризовий) або кризовий фінансовий стан суб'єкта господарювання, а також про доцільність чи необхідність проведення поглибленого аналізу» [30, с.46].

«Деталізований аналіз – це більш детальна, комплексна характеристика фінансового стану і результатів діяльності підприємства у звітному періоді та в

динаміці за системою різнопланових показників, встановлення факторів, які зумовили такий фінансовий стан, а також прогнозування перспективних параметрів розвитку підприємства. Поглиблений аналіз конкретизує, доповнює та розширює окремі напрями експрес-аналізу. При цьому ступінь деталізації залежить від потреб користувачів аналітичної інформації»[31, с. 55].

«Зовнішній фінансовий аналіз проводиться з метою оцінювання та економічної діагностики фінансового стану підприємства за даними публічної фінансової звітності. Зовнішній фінансовий аналіз здійснюють різноманітні зовнішні аналітики (наприклад, інвестори, комерційні банки, постачальники і замовники, податкова служба) для встановлення можливостей вигідного вкладання коштів у підприємницьку діяльність, оцінювання умов кредитування та визначення ступеня фінансового ризику, своєчасного проведення платежів, перевірки дотримання підприємством податкової дисципліни тощо»[32, с.45].

«Внутрішній фінансовий аналіз проводиться управлінським персоналом підприємства з використанням усіх доступних джерел інформації. Основний зміст цього аналізу – дослідження факторів формування показників фінансових результатів і рентабельності, беззбитковості продукції, майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ефективності використання власного капіталу з метою інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері фінансово-господарської діяльності підприємства»[33, с.76].

«Прогнозний (перспективний) аналіз забезпечує вирішення завдань стратегічного управління. За основними прогнозними показниками розвитку підприємства формується прогнозна фінансова звітність, на її основі визначається можливий фінансовий стан і, таким чином, обґрунтовуються управлінські рішення та планові завдання щодо фінансової перспективи підприємства.

Поточний (ретроспективний) аналіз проводиться за результатами здійснення фінансових операцій з метою контролю за виконанням планів, об'єктивного оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства, виявлення резервів. Ретроспективний аналіз поділяється на оперативний і підсумковий»[34, с. 73].

«Оперативний (ситуаційний) аналіз проводиться відразу після здійснення фінансових операцій або зміни ситуації за короткі періоди часу (робочий день, декаду). Його мета – своєчасно виявити недоліки та забезпечити оперативний вплив на діяльність підприємства.

Підсумковий аналіз проводиться за відповідний звітний період (місяць, квартал, рік) з метою всебічного вивчення результатів діяльності та комплексного оцінювання фінансового стану підприємства»[35, с.21].

«Повний фінансовий аналіз передбачає комплексне оцінювання фінансового стану підприємства за взаємопов'язаними напрямками.

Тематичний фінансовий аналіз досліджує фінансовий стан підприємства за окремим, найбільш важливим напрямом оцінювання»[36,с.30].

«Методика проведення аналізу фінансового стану торговельного підприємства представлена у Додатку А.»[37,38,39,40,41,42,43,44, 45,46]

«Таким чином, фінансовий стан є однією з найважливіших характеристик фінансово- господарської діяльності підприємства, визначає його конкурентоспроможність і потенціал у діловому співробітництві, дає змогу оцінити гарантованість економічних інтересів самого підприємства та його партнерів у фінансових та інших відносинах».

1.3. Механізм управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства

«Безпечність та ефективна робота підприємств торгівлі, імідж у діловому співробітництві та перспективи сталого розвитку значною мірою зумовлюються інструментальним аспектом забезпечення управління фінансово - господарською діяльністю кожного з них. Загалом управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі спрямовано на забезпечення його ефективності та результативності в умовах динамічних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

З позиції процесного підходу управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі слід розглядати як послідовне виконання певних управлінських функцій, спрямованих на досягнення поставлених цілей» [47, с. 130]. Реалізація функцій управління у їх взаємозв'язку та взаємообумовленості відтворює циклічність управлінського процесу (рис. 1.4) і забезпечується відповідним функціональним механізмом.

«Механізм управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі складається з певних елементів і забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результати їх функціонування. Його слід формувати з урахуванням загальних закономірностей розвитку ринку (високий динамізм, локальний характер і територіальна сегментація ринку товарів і послуг тощо), особливостей діяльності торговельних підприємств (переважання малих і середніх підприємств в структурі галузі та висока швидкість обороту капіталу; велика чутливість до ринкової інфраструктури; динамічність бізнес-моделей і структур управління тощо) та низки внутрішніх факторів, здатних вплинути на її ефективність:

- 1) організаційно-управлінських (рівень ефективності організації управління; стабільність внутрішньої організаційної структури управління та взаємодії між відділами та службами підприємства; рівень фінансово-економічного менеджменту; застосування новітніх бізнес-моделей і технологій управління торговельною діяльністю; рівень використання інновацій тощо);

2) фінансово-економічних (рівень забезпеченості фінансово-економічними ресурсами; оптимальність складу і структури активів підприємства та джерел їх утворення; рівень рівноваги активів і капіталу» [57]

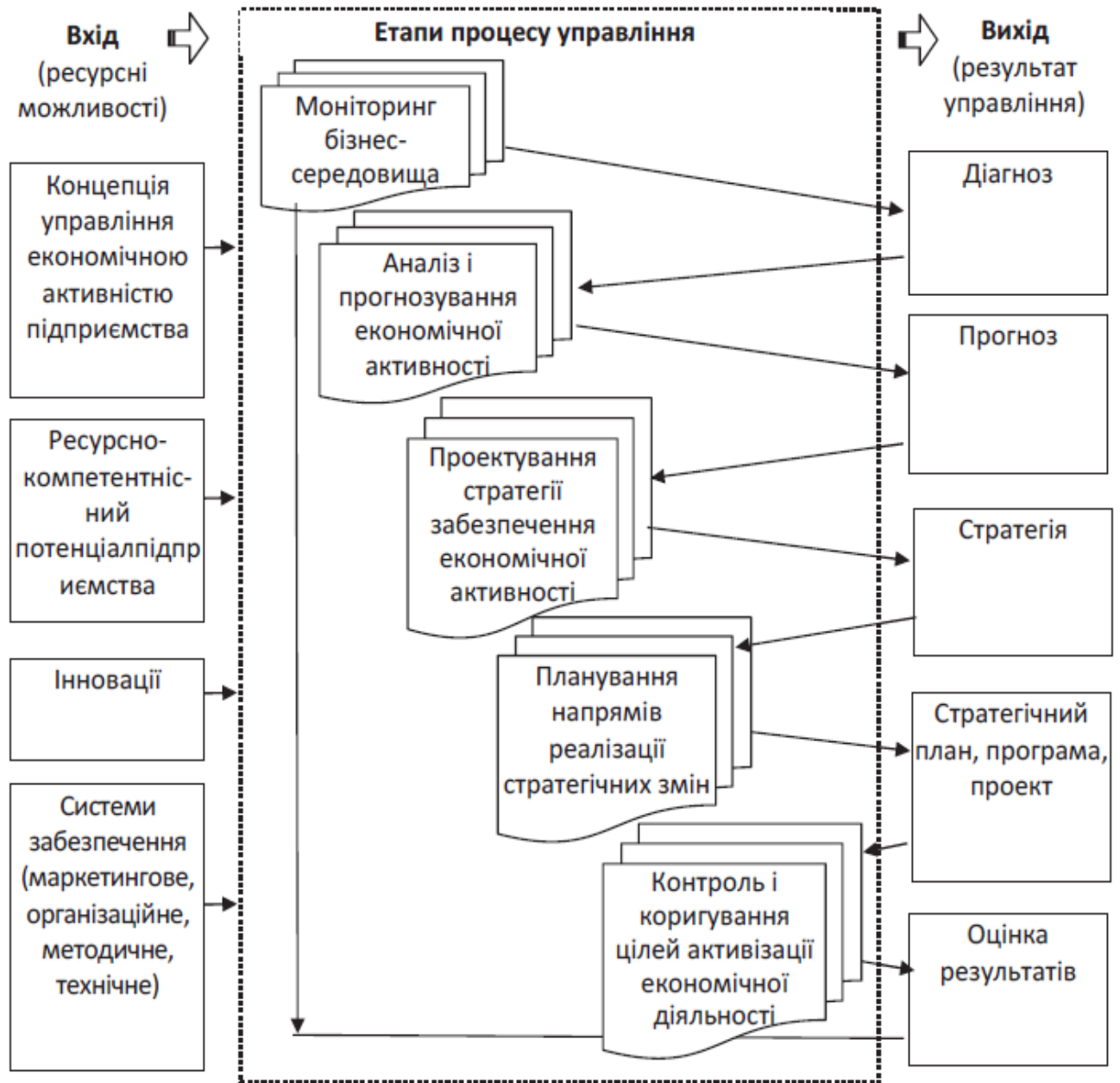


Рис. 1.4. Модель процесу управління фінансово – господарською діяльністю торгівельного підприємства

«підприємства; кредитоспроможність підприємства і оптимізація кредитної політики; раціональність використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства; відповідність капітальних вкладень приросту прибутку і довготермінових пасивів тощо);

3) кадрово-соціальних (кадрове забезпечення діяльності та структура персоналу; умови праці та рівень матеріального добробуту працівників; рівень організації і мотивації праці; розвиненість соціальної інфраструктури та соціального захисту; навчання і підвищення кваліфікації кадрів тощо).Враховуючи стратегічну спрямованість управління фінансово- господарської діяльності підприємства торгівлі, механізм цього процесу орієнтований на досягнення цільових параметрів її розвитку (підвищення ефективності господарювання, оптимізація бізнес-процесів, зміцнення життєздатності, економічне зростання тощо) в умовах динамічних змін бізнес-середовища і потреб стейкхолдерів, позитивну динаміку результативних показників та стійкі конкурентні позиції на ринку. Цей механізм об'єднує в собі матеріальну складову частину ресурсного забезпечення процесу управління та складову, яка» [57]:

- «інтегрує сукупність методів, важелів, інструментів, ресурсів і способів їх поєднання для забезпечення найбільш ефективної реалізації процесних функцій управління (аналіз, планування, організація, мотивація, контроль, регулювання тощо);

- визначає вплив суб'єктів (власники, керівники підприємства та його підрозділів, інші зацікавлені особи) на об'єкт (ресурси і результати діяльності підприємства тощо) у всіх сферах економічної діяльності (кадри, інформація, матеріали, фінанси, інвестиції, інновації, маркетинг, збут тощо);

- ґрунтується на методологічних підходах та принципах управління економічною діяльністю підприємств;

- забезпечує максимальну адаптацію до сучасних умов функціонування та оперативне коригування засобів досягнення відповідності фактичних параметрів економічної активності підприємства заданим стратегічним орієнтирам». [57]

«Метою такої системи є створення умов для досягнення запланованого рівня розвитку економічної активності торговельного підприємства. Її реалізація передбачає конкретизацію цілей і завдань механізму управління відповідно до вибраної стратегії розвитку підприємства. «Кожне завдання повинно містити кількісну характеристику кінцевого результату та критерії його досягнення. Завдання мають бути зрозумілими їх виконавцям і збігатися з їхніми інтересами, тобто відбивати соціальну спрямованість управління. Кожне завдання супроводжується низкою заходів щодо його реалізації, а кожен захід, у свою чергу, є комбінацією методів і засобів управління, що взаємопов'язані спільністю однієї мети, за допомогою яких реалізується спрямованість і конкретні параметри управлінських дій. Застосування ж методів і засобів управління потребує наявності всіх основних функцій управління»» [48 с. 41].

«Реалізація цілей і завдань механізму управління фінансово- господарською діяльністю торговельного підприємства сприяє досягненню запланованих результатів.

Задля забезпечення ефективності механізму управління фінансово-господарською діяльністю підприємств торгівлі його слід формувати із дотриманням низки принципів (табл. 1.2) і визначенням основних структурних ланок управління, а саме:

форм організації трудової діяльності (поділ праці, спеціалізація тощо), за рахунок вдосконалення яких забезпечується можливість впливу на розвиток компетенцій та підвищення ефективності використання персоналу підприємства;

структур, форм і методів планування та менеджменту, у складі яких поряд з економічними можуть бути виділені правові, соціально-психологічні та інші

форми і методи; сукупності економічних важелів та стимулів впливу на діяльність підприємства і його контрагентів, за допомогою яких забезпечується узгодження економічних інтересів стейкхолдерів і зростання економічної активності підприємств торгівлі» [49].

Таблиця 1.2

Принципи формування механізму управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі

Принцип	Характеристика принципу
стратегічність та підпорядкованість	розроблення механізму управління економічною активністю в інтеграції з головною стратегією розвитку торговельного підприємства
цільова спрямованість	орієнтація на стратегічні та тактичні цілі розвитку економічної активності, їх узгодженість із стратегічними цілями розвитку підприємства та забезпечення бажаних кінцевих результатів
планомірність	координація всіх планів підприємства і врахування цільових завдань економічної активності, залучення у ці процеси різних служб підприємства.
безперервність	забезпечення життєздатності та розвитку економічної активності підприємства на постійній основі
своєчасність та адаптивність	негайна реакція системи забезпечення економічної активності підприємства на виникаючі небезпеки, загрози і ризики та запровадження заходів із недопущення їх негативного впливу
науковість	дотримання вимог об'єктивних економічних законів, урахування реальних умов функціонування та особливостей інформаційної економіки, що зумовлюють необхідність нововведень
обґрунтованість	логічне обґрунтування та перевірка на практиці. форми, структури, методів та заходів управління, що визначають склад і внутрішню будову механізму управління
оптимальність	вибір варіанту розвитку економічної активності, який при наявних ресурсах забезпечить максимальне задоволення інтересів підприємства та стейкхолдерів
комплексність функціонування та розвитку	єдність засобів впливу як у просторі, так і в часі

«Дотримання зазначених принципів формування і структурування механізму управління фінансово –господарською діяльністю підприємств торгівлі

здійснюється через відповідні управлінські функції, кожна з яких наближає до досягнення стратегічної мети активізації економічної діяльності торговельного підприємства.

Ефективне виконання управлінських функцій забезпечується певним інструментарієм. Останній являє собою сукупність методів, важелів і способів здійснення управлінського впливу на фінансово- господарську діяльність у процесі досягнення поставленої мети, а також засобів їх реалізації. Їх інтеграція дає змогу визначити кроки, які потрібно здійснити, щоб виконати певні завдання для досягнення цільових параметрів економічної активності та їх зміни в контексті забезпечення сталого розвитку, що у своїй сукупності сприятимуть досягненню поставлених стратегічних цілей економічного зростання» [50].

«Інструментальний портфель механізму управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі становлять певні методи, важелі та засоби. Серед основних методів слід назвати:

– економічні – забезпечують формування умов для ефективної діяльності підприємства, оцінки її результативності з урахуванням потенційних ризиків і загроз, прогнозування і контролювання рівня економічної активності підприємства. До них відносяться методи планування (ресурсний, цільовий, нормативний, балансовий, матричний тощо), аналізу (горизонтальний, вертикальний, трендовий, порівняльний, факторний, фінансових коефіцієнтів), контролю (відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат за центрами обліку та звітності, аналіз цінності капіталу, визначення показників економічної активності за підрозділами тощо) та прогнозування (економетричні, регресійні, Бокса-Дженкінса та ін); соціально-психологічні – забезпечують вплив на процеси, пов'язані з урегулюванням проблем із трудовим колективом, які призводять до зниження рівня економічної активності підприємства; адміністративні – забезпечують організацію, реалізацію та регуляцію управлінських функцій у контексті досягнення високого рівня економічної

активності підприємства; правові – забезпечують правове регулювання відносин між працівниками та менеджерами, захист прав і законних інтересів підприємства та його персоналу задля формування правового базису підвищення рівня економічної активності підприємства шляхом урегулювання»[50].

«Поряд із методами важливим складником інструментального портфеля забезпечення ефективності фінансово- господарської діяльності торговельного підприємства є важелі та засоби, за допомогою яких здійснюється вплив з метою отримання бажаного результату. Останні можуть бути технічними, економічними, правовими, інформаційними, політичними тощо і, відповідно, пов'язані із прийняттям управлінських рішень на користь підприємства в тій чи іншій сфері його діяльності». [57]

«Стабільне функціонування механізму управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі потребує відповідного системного забезпечення управлінського процесу. Саме тому обов'язковими складниками такого механізму є: нормативно-правове забезпечення (внесення змін до наявних або розроблення нових нормативно-правових актів, що стосуються цієї сфери); організаційне забезпечення (активна співпраця всіх функціональних структур підприємства); фінансово-економічне забезпечення (підвищення ресурсних можливостей підприємства, забезпечення збалансованості доходів і витрат тощо); кадрове забезпечення (створення навчальної бази підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників для формування ефективної системи управління економічною активністю); інноваційне забезпечення (формування центрів з інноваційної підтримки процесів розроблення та реалізації стратегії розвитку економічної активності); інформаційно-аналітичне забезпечення (формування інформаційних систем моніторингу показників економічної активності підприємства)» [46].

«Однією з умов ефективної реалізації механізму управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі є наявність системи оцінювання

ступеня досягнення кінцевої мети та інших (проміжних) цілей господарювання у довгостроковій перспективі. По суті це система показників, яка дає змогу всебічно оцінити результативність використання задіяних задля досягнення цільових параметрів фінансово-економічних ресурсів та шляхом аналітичної інтерпретації результатів, отриманих під час контролю і поточного моніторингу, ідентифікувати рівень економічної активності підприємства, визначити тенденції його зміни та забезпечити можливість прогнозування. Базою для її формування може бути загальновідома класична система збалансованих показників, адаптована під потреби різних рівнів управління економічною активністю підприємств торгівлі шляхом її розширення інтегральними, локальними та частковими показниками складників активності економічної діяльності. Це забезпечує значний ступінь деталізації оцінки, можливість комплексної фундаментальної діагностики та наукового обґрунтування заходів із залучення виявлених резервів підвищення економічної активності»[47].

«Вище обґрунтовані теоретико-методичні засади формування механізму управління фінансово- господарською діяльністю торговельного підприємства покладено в основу розроблення його функціональної моделі, принциповою відмінністю якої є інтеграція визначених структурних елементів механізму у цільових комплексних блоках (складниках), через взаємозв'язок і взаємозалежність реалізації яких забезпечується результативність прийнятих управлінських рішень» [57] (рис. 1.5).

«Архітектоніку розробленої функціональної моделі механізму управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі представлено чотирма складниками:

- цільово-результативний (визначає мету, цілі і завдання механізму управління, а також очікувані результати його дії загалом і у розрізі окремих складників);

- інструментально-забезпечувальний (ідентифікує принципи, функції, методи, важелі та інструменти механізму управління, а також його організаційне, нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, кадрове, фінансово-економічне, програмне та інноваційне забезпечення);
- контрольно-діагностичний (орієнтований на здійснення контролю виконання цільових параметрів ефективності фінансово-господарської діяльності, діагностику причин їх змін і прогнозування подальшого розвитку, а також оцінку ефективності управління підприємства та моніторинг);
- корегувально-регулювальний (спрямований на моніторинг ефективності управління та реалізації стратегії економічної активності підприємства, її коригування (за необхідності) та регламентацію заходів з усунення виявлених відхилень, збоїв, недоліків тощо)» [72].

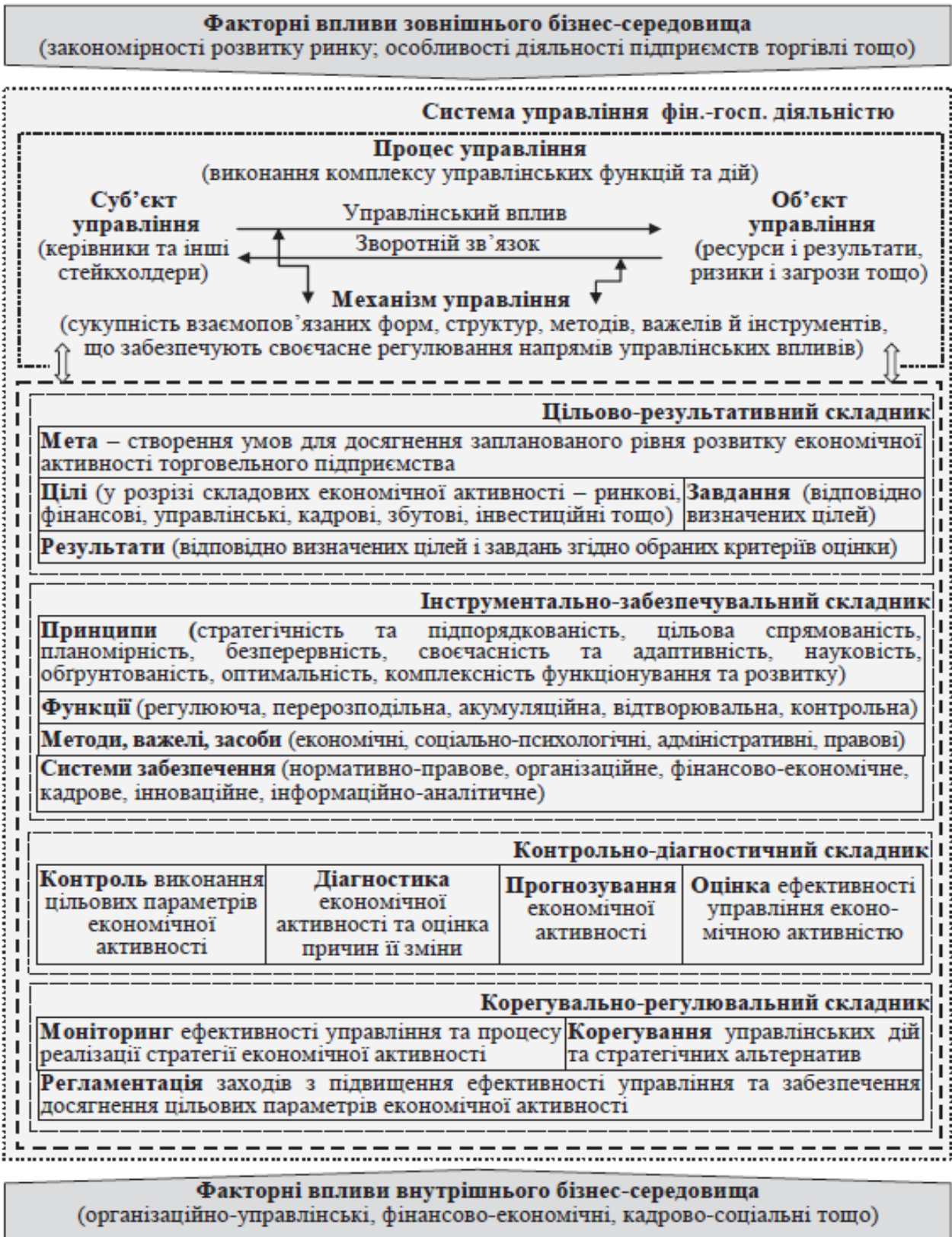


Рис.1.5. «Функціональна модель механізму управління фінансово-господарською діяльністю підприємств торгівлі» [57]

«Їх інтеграція забезпечує ефективне формування і реалізацію механізму управління фінансово- господарською діяльністю підприємств торгівлі, а також потужну інструментальну підтримку досягнення цільових параметрів розвитку економічної активності, адаптивність та своєчасне реагування на зміни умов бізнес-середовища та уподобань споживачів». [57]

Висновки до теми 1

За результатами дослідження теоретико-методичних аспектів управління фінансово-господарською діяльністю торговельного підприємства можемо сформулювати наступні висновки:

1. «Узагальнюючи теоретичні підходи у вітчизняній та зарубіжній науці до визначення сутності поняття «торговельне підприємство» ми дійшли висновку, що у сучасному ринковому середовищі торговельне підприємство слід розглядати як самостійно господарюючий статутний суб'єкт, який, маючи права юридичної особи, здійснює комерційну, подекуди власну виробничу, а також дослідницьку діяльність задля одержання відповідного прибутку (доходу). Постійна зміна економічного механізму потребує адаптації торговельних підприємств до інтересів оточуючого середовища, що вимагає впровадження гнучких форм і методів комерційної діяльності та гармонізації економічних інтересів». [57]
2. «Головна мета аналізу фінансового стану торговельного підприємства – об'єктивне і комплексне його оцінювання, виявлення реальних можливостей підвищення ефективності формування і використання фінансових та інших видів ресурсів. Основними завданнями аналізу фінансового стану торговельного підприємства є: аналіз ефективності використання майна і джерел формування капіталу підприємства,

забезпечення його власними оборотними коштами; аналіз стану і динаміки фінансової стійкості, ліквідності та плато-спроможності підприємства; аналіз фінансових результатів та ефективності використання капіталу; аналіз кредитоспроможності, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства; аналіз стану підприємства на фінансових ринках; визначення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності; інформаційне забезпечення розроблення планів і прогнозів фінансового оздоровлення торговельного підприємства». [57]

3. Процес управління фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі ґрунтується на певному механізмі, до складу якого входять такі елементи: державне правове й нормативне регулювання фінансової діяльності підприємства; регулювання фінансової діяльності торгового підприємства на споживчому ринку; регулювання окремих аспектів господарської діяльності торгового підприємства; інформаційне забезпечення управління фінансами підприємства; система методів управління фінансовою діяльністю підприємства торгівлі; система методів контролю за реалізацією управлінських рішень.

4. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств торгівлі повинно забезпечуватися реалізацією системи принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, які визначаються основоположними функціями фінансів підприємства, такими як формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, а також організацією обороту його грошових коштів. Тому ефективність управління фінансово-господарською діяльністю торговельних підприємств повинна забезпечуватися за допомогою реалізації низки принципів (інтегрованості, комплексності, динамізму, багатоваріантності й орієнтованості). У зв'язку з цим для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю торговельних підприємств першочергову увагу

потрібно приділяти дослідженню їхнього фінансового стану та його аналізу, а також реалізації низки заходів із забезпечення їхньої фінансової рівноваги. При цьому надзвичайно важливі аналіз і систематичний моніторинг позикових коштів. Практичне використання комплексу цих заходів створить можливість виходу на нові ринки, дасть змогу оптимізувати систему ціноутворення в напрямі максимального задоволення споживачів й одержання відповідних фінансових результатів; створить умови якнайповнішого задоволення споживачів і покращить їх обслуговування за допомогою надання їм якісних товарів та послуг, а також ефективного їх позиціонування в умовах конкуренції.

РОЗДІЛ 2
ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ
«ЕЛЕКТРОТЕХНІКА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «Електротехніка»

«ТОВ «Електротехніка» створено в 2003 році для постачання на ринок Запорізької та суміжних областей продукції електротехнічного призначення. У подальшому підприємство зробило акцент не тільки на оптовій торгівлі обладнанням, але і на надання електротехнічних послуг, а також послуг електротехнічної лабораторії.

ТОВ «Електротехніка» є самостійною юридичною особою, має самостійний баланс, керується у своїй діяльності Статутом, діє на засадах повного госпрозрахунку та самофінансування. Підприємство є постачальником комплексних розподільчих пристроїв високовольтних та низьковольтних (КРП), камер збірних одностороннього обслуговування (КЗО), високовольтних комірок, роз'єднувачів, трансформаторів, електромонтажних виробів як вітчизняного, так і закордонного виробництва. ТОВ «Електротехніка» виконує комплекс електротехнічних послуг: розробку технічної документації для впровадження низьковольтного обладнання, виконання електромонтажних, налагоджувальних, ремонтних робіт з високовольтним та низьковольтним обладнанням. Електротехнічна лабораторія підприємства, що досліджується надає послуги з

проведення електричних вимірювань та випробувань електрообладнання у сфері робіт по забезпеченню захисту життя і здоров'я громадян. Електротехнічна лабораторія ТОВ «Електротехніка» акредитована на всі види електровимірювань. Лабораторія підприємства має змогу проводити періодичні, експлуатаційні та приймальні випробування електроустаткування». [11]

«Вищими посадовими особами фірми є директор, бухгалтер і головний економіст. Відмічаємо, що директором підприємства є його власниця. Штат працівників фірми нараховує 8 осіб. Організаційна структура управління підприємства представлена на рис. 2.1» [15].

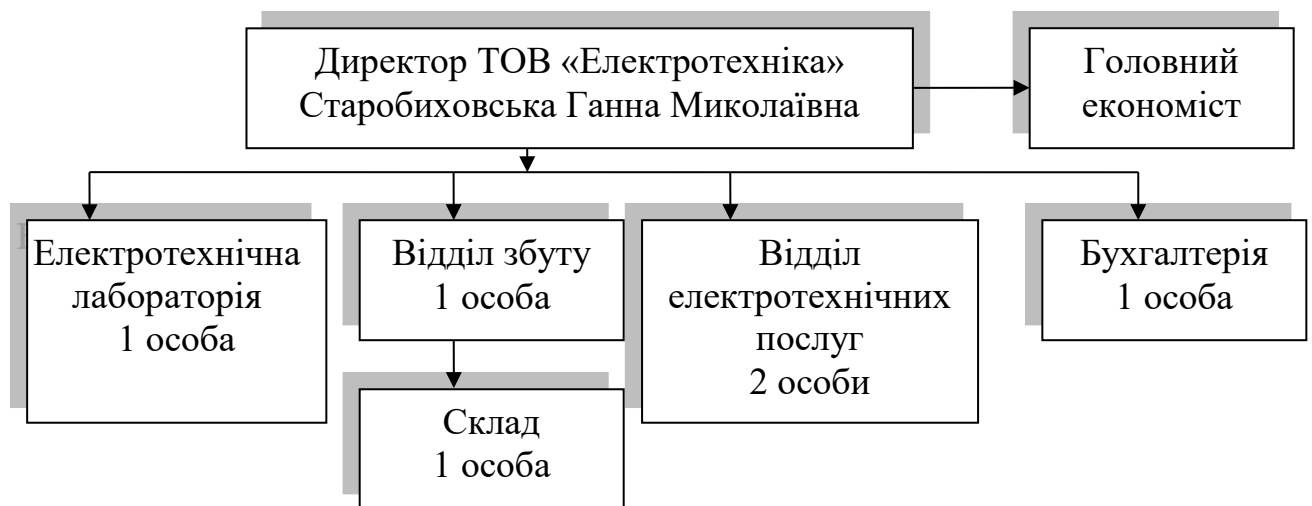


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Електротехніка»

«Дослідження організаційної структури управління на рисунку 2.1 показало наявність на підприємстві, що досліджується лінійної структури управління.

Лінійний тип організаційної структури управління характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління (у нашому випадку Директор ТОВ «Електротехніка»).

Сутність лінійного управління полягає в тому, що очолює кожен підрозділ керівник, який здійснює всі функції управління. Кожен працівник підрозділу безпосередньо підпорядковується тільки цьому керівнику. В свою чергу, останній є підзвітним вищому органу. Підлеглі виконують розпорядження тільки свого безпосереднього керівника. Вищий орган (керівник) не має права віддавати розпорядження робітникам, минаючи їх безпосереднього керівника (тобто реалізується принцип єдиноначальності керівництва). Окремі спеціалісти допомагають лінійному керівнику збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, готувати управлінські рішення, але самі вказівок та інструкцій керованому об'єкту не надають». [15]

«Перевагами лінійного типу організаційної структури управління підприємством є: встановлення чітких і простих зв'язків між підрозділами; єдність і чіткість розпоряджень; узгодженість дій виконавців; підвищення відповідальності керівника за результати діяльності очолюваного підрозділу; оперативність у прийнятті рішень; отримання виконавцями пов'язаних між собою розпоряджень і завдань, забезпечених ресурсами; особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу.

Недоліками лінійного типу організаційної структури управління підприємством є: високі вимоги до керівника, який повинен мати різнобічні знання і досвід з усіх функцій управління та сфер діяльності, що, в свою чергу, обмежує його можливості щодо ефективного управління організацією; перевантаження інформацією, великий потік документації, безліч контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями; відсутність спеціалістів з окремих функцій управління; невідповідність зростаючим вимогам сучасного виробництва». [17]

«Діяльність ТОВ «Електротехніка» регламентується наступними законодавчими документами: Конституція України; Податковий кодекс; Митний кодекс; Господарський кодекс України; Закон України «Про оплату праці» і ін.

Для аналізу основних фінансово-господарських показників використовуються в основному абсолютні показники, джерелом розрахунку яких є фінансова звітність фірми. Не зважаючи на те, що досліджуваний суб'єкт підприємницької діяльності є малим підприємством, він працює на загальних засадах оподаткування, складає та подає до органів статистичного управління такі форми фінансової звітності. У таблиці 2.1 проаналізуємо основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Електротехніка». Інформаційною базою дослідження стала фінансова звітність підприємства 2018 – 2020 роки (додаток Б)» [57].

Таблиця 2.1

**Аналіз основних фінансово-господарських показників діяльності
ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках**

Показники	2018 рік	2019 рік	Відхилення 2019 рік від 2018 року		2020 рік	Відхилення 2020 рік від 2019 року		Відхилення 2020 рік від 2018 року	
			тис. грн.	ТР, %		тис. грн.	ТР, %	тис. грн.	ТР, %
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5965,70	5681,40	-284,30	95,23	6338,80	657,40	111,57	373,10	106,25
Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг), тис. грн.	4580,40	4314,40	-266,00	94,19	4668,00	353,60	108,20	87,60	101,91
Разом витрати, тис. грн.	5080,60	4885,60	-195,00	96,16	5644,50	758,90	115,53	563,90	111,10
Чистий збиток, тис. грн.	215,40	340,00	124,60	157,85	357,70	17,70	105,21	142,30	166,06
Витрати на оплату праці, тис. грн.	52,40	95,10	42,70	181,49	115,70	20,60	121,66	63,30	220,80
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	7,20	279,80	272,60	3886,11	674,00	394,20	240,89	666,80	9361,11
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	1719,60	1611,60	-108,00	93,72	1617,60	6,00	100,37	-102,00	94,07
Чиста рентабельність (збитковість) продаж, %	-3,61	-5,98	-2,37	-	-5,64	0,34	-	2,03	-

Підсумовуючи дослідження у таблиці 2.1 можемо зазначити наступне.

Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшився на 284,3 тис. грн. (темп росту – 95,23%). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшився на 657,4 тис. грн. (темп росту – 111,57 %).

«Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг) у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшилась на 266 тис. грн. (темп росту – 94,19 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшилась на 353,6 тис. грн. (темп росту – 108,20 %). Разом витрати у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшились на 195 тис. грн. (темп росту – 96,16 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшились на 758,9 тис. грн. (темп росту – 115,53 %). Чистий збиток у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшився на 124,6 тис. грн. (темп росту – 157,85 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшився на 17,7 тис. грн. (темп росту – 105,21 %). Витрати на оплату праці у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшились на 42,7 тис. грн. (темп росту – 181,49 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшились на 20,6 тис. грн. (темп росту – 121,66 %). Середньорічна вартість основних засобів у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшилась на 272,6 тис. грн. (темп росту – 3886,11 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшилась на 394,2 тис. грн. (темп росту – 240,89%). Середньорічна вартість активів у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшилась на 108 тис. грн. (темп росту – 93,72 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшилась на 6 тис. грн. (темп росту – 100,37 %). Чиста збитковість продаж у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшилась на 2,37 %. У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшилась на 0,34 %»[57].

Наведемо динаміку основних фінансово-господарських показників діяльності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках на рисунку 2.2.

Підсумовуючи проведений аналіз основних фінансово-господарських показників діяльності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках можемо зазначити наступне.

Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за три роки збільшився на 373,1 тис. грн. (темп росту – 106,25 %). Дана ситуація є позитивною у фінансово – господарській діяльності підприємства, що досліджується.

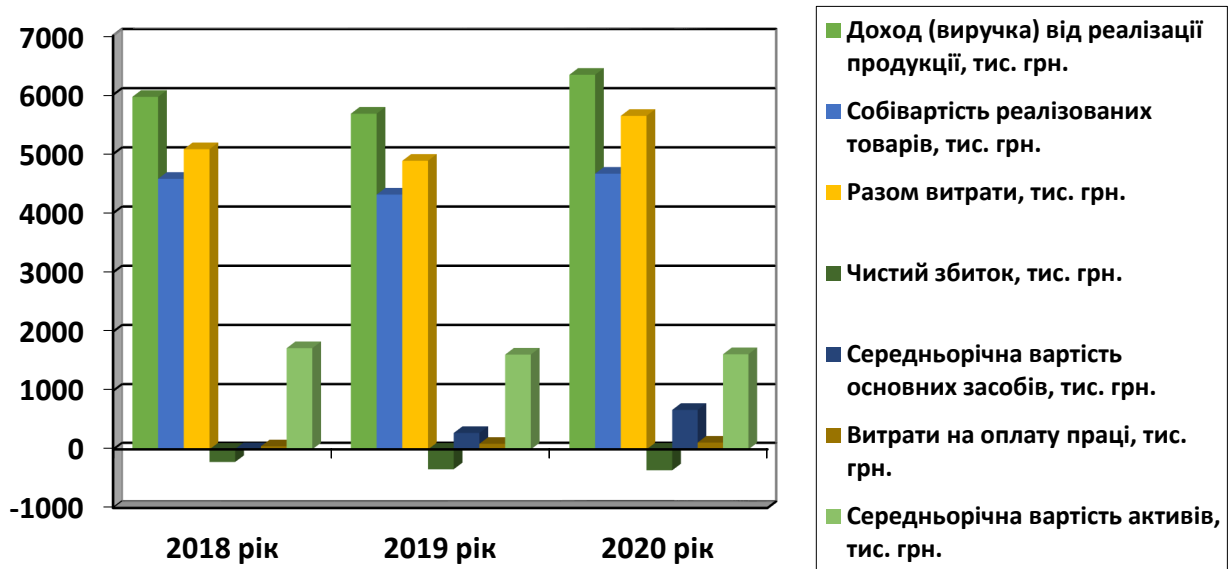


Рис. 2.2. Динаміка основних фінансово-господарських показників діяльності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках

«Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг) за три роки збільшилась на 87,6 тис. грн. (темп росту – 101,91 %). Відмічаємо, що темпи росту собівартості менше темпів росту виручки від реалізації. Разом витрати за три роки збільшились на 563,9 тис. грн. (темп росту – 111,10 %). Відмічаємо, що темпи росту витрат більше темпів росту виручки від реалізації, що потребує усунення.

Чистий збиток за три роки збільшився на 142,3 тис. грн. (темп росту – 166,06 %). Дана ситуація потребує негайного усунення. Витрати на оплату праці за три роки збільшились на 63,3 тис. грн. (темп росту – 220,80 %). Підприємство виплачує «сіру» зарплатню своїм співробітникам – звідси таке зростання даної статті. Середньорічна вартість основних засобів за три роки збільшилась на 666,8 тис. грн. (темп росту – 9361,11 %). Дана ситуація викликана закінченням будівництва власного офісу зі складом. Середньорічна вартість активів за три

роки зменшилась на 102 тис. грн. (темп росту – 94,07 %). Дана ситуація потребує уваги керівництва підприємства. Чиста збитковість продаж за три роки збільшилась на 2,03 %. Дана ситуація потребує негайного усунення». [57]

Відмічаємо проблеми підприємства з управлінням фінансовим станом та збитковість діяльності, що свідчить про наявність та розвиток фінансової кризи.

2.2. Оцінка майна і капіталу підприємства ТОВ «Електротехніка»

Розпочнемо аналіз фінансово - господарської діяльності ТОВ «Електротехніка» з аналізу активів (майна) підприємства за 2018 – 2020 роки. Інформаційною базою дослідження стали баланси підприємства за 2018 – 2020 роки (додаток Б).

У таблиці 2.2 проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз активів підприємства, що досліджується у 2018 році.

Таблиця 2.2

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів ТОВ «Електротехніка» у 2018 році

Назва статей балансу	На початок року		На кінець року		Зміни		
	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні відхилення, тис. грн.	Відносні величини, %	Темпи росту, %
I. Необоротні активи							
Незавершене будівництво	198,20	11,20	282,60	16,93	84,40	5,73	142,58
Основні засоби:							
- залишкова вартість	8,10	0,46	6,20	0,37	-1,90	-0,09	76,54
Усього за розділом I	206,30	11,66	288,80	17,30	82,50	5,64	139,99
II. Оборотні активи							
Виробничі запаси	3,30	0,17	1,80	0,11	-1,50	-0,06	54,55
Товари	691,60	39,07	663,90	39,77	-27,70	0,70	96,00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
- чиста реалізаційна вартість	646,30	36,51	477,60	28,61	-168,70	-7,90	73,90
Дебіторська заборгованість за рахунками:							
- за бюджетом	22,80	1,29	50,10	3,00	27,30	1,71	219,74
Інша поточна дебіторська заборгованість	1,70	0,10	3,00	0,18	1,30	0,08	176,47

Грошові кошти та їх еквіваленти:							
- в національній валюті	21,00	1,19	18,00	1,08	-3,00	-0,11	85,71
Інші оборотні активи	177,00	10,01	166,00	9,95	-11,00	-0,06	93,79
Усього за розділом II	1563,70	88,34	1380,40	82,70	-183,30	-5,64	88,28
Баланс	1770,00	100,00	1669,20	100,00	-100,80	0,00	94,31

«Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 2.2 можемо зазначити наступне. Активи підприємства за рік зменшились на 100,8 тис. грн. (темп росту – 94,31 %). Необоротні активи збільшились на 82,5 тис. грн. (темп росту – 139,99%). Питома вага необоротних активів у активах підприємства зросла на 5,64 %. Відмічаємо «легку» структуру активів підприємства як на початок, так і на кінець року. Оборотні активи зменшились на 183,3 тис. грн. (темп росту – 88,28 %). Питома вага оборотних активів у активах підприємства зменшилась на 5,64 %. Стосовно необоротних активів відмічаємо: зростання незавершеного будівництва на 84,40 тис. грн. (темп росту – 142,58 %), питома вага даної статті у активах зросла на 5,73 %; зменшення залишкової вартості основних засобів на 1,90 тис. грн. (темп росту – 76,54 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 0,09 %».[57]

«Стосовно оборотних активів відмічаємо: зменшення виробничих запасів на 1,50 тис. грн. (темп росту – 54,55 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 0,06 %; зменшення товарів на 27,70 тис. грн. (темп росту – 96 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 0,70 %; зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 168,7 тис. грн. (темп росту – 73,90 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 7,90 %; збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 27,3 тис. грн. (темп росту – 219,74 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 1,71 %; збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості на 1,3 тис. грн. (темп росту – 176,47 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 0,08 %; зменшення грошових коштів та їх еквівалентів в національній валюті на 3 тис. грн. (темп росту – 85,71 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на

0,11 %; зменшення інших оборотних активів на 11 тис. грн. (темп росту – 93,79 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 0,06 %».[57]

У таблиці 2.3 проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз активів підприємства, що досліджується у 2019 році.

«Підсумовуючи проведенне дослідження у таблиці 2.3 можемо зазначити наступне. Активи підприємства за рік зменшились на 115,2 тис. грн. (темп росту – 93,10 %). Необоротні активи збільшились на 295 тис. грн. (темп росту – 202,15%). Питома вага необоротних активів у активах підприємства зросла на 20,27 %. Відмічаємо «легку» структуру активів підприємства як на початок, так і на кінець року. Оборотні активи зменшились на 410,2 тис. грн. (темп росту – 70,28 %). Питома вага оборотних активів у активах підприємства зменшилась на 20,27 %. Стосовно необоротних активів відмічаємо: зменшення незавершеного будівництва на 252,10 тис. грн. (темп росту – 10,79 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 14,97 %; збільшення залишкової вартості основних засобів на 547,10 тис. грн. (темп росту – 8924,19 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 35,24 %»[57].

Таблиця 2.3

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів ТОВ «Електротехніка» у 2019 році

Назва статей балансу	На початок року		На кінець року		Зміни		
	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні відхилення, тис. грн.	Відносні величини, %	Темпи росту, %
I. Необоротні активи							
Незавершене будівництво	282,60	16,93	30,50	1,96	-252,10	-14,97	10,79
Основні засоби:							
- залишкова вартість	6,20	0,37	553,30	35,61	547,10	35,24	8924,19
Усього за розділом I	288,80	17,30	583,80	37,57	295,00	20,27	202,15
II. Оборотні активи							
Виробничі запаси	1,80	0,11	21,00	1,35	19,20	1,24	1166,67
Товари	663,90	39,77	69,10	4,45	594,80	-35,32	10,41
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
- чиста реалізаційна вартість	477,60	28,61	625,40	40,25	147,80	11,64	130,95
Дебіторська заборгованість за рахунк.:							
- за бюджетом	50,10	3,00	108,20	6,96	58,10	3,96	215,97

Інша поточна деб. заборгованість	3,00	0,18	71,80	4,62	68,80	4,44	2393,33
Грошові кошти та їх еквіваленти:							
- в національній валюті	18,00	1,08	8,50	0,55	-9,50	-0,53	47,22
Інші оборотні активи	166,00	9,95	66,20	4,25	-99,80	-5,70	39,88
Усього за розділом II	1380,40	82,70	970,20	62,43	-410,20	-20,27	70,28
Баланс	1669,20	100,00	1554,00	100,00	-115,20	0,00	93,10

«Стосовно оборотних активів відмічаємо: збільшення виробничих запасів на 19,20 тис. грн. (темп росту – 1166,67 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 1,24 %; зменшення товарів на 594,80 тис. грн. (темп росту – 10,41 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 35,32 %; збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 147,8 тис. грн. (темп росту – 130,95 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 11,64 %; збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 58,1 тис. грн. (темп росту – 215,97 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 3,96 %; збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості на 68,8 тис. грн. (темп росту – 2393,33 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 4,44 %; зменшення грошових коштів та їх еквівалентів в національній валюті на 9,5 тис. грн. (темп росту – 47,22 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 0,53 %; зменшення інших оборотних активів на 99,8 тис. грн. (темп росту – 39,88 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 5,70 %».[57]

У таблиці 2.4 проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз активів підприємства, що досліджується у 2020 році.

Підсумовуючи проведені дослідження у таблиці 2.4 можемо зазначити наступне.

«Активи підприємства за рік збільшились на 127,2 тис. грн. (темп росту – 108,19 %). Необоротні активи збільшились на 222,9 тис. грн. (темп росту – 138,18 %). Питома вага необоротних активів у активах підприємства зросла на 10,41 %. Відмічаємо «легку» структуру активів підприємства початок року, та «важку» структуру активів на кінець року. Оборотні активи зменшились на 95,7 тис. грн. (темп росту – 90,14 %). Питома вага оборотних активів у активах підприємства зменшилась на 10,41 %. Стосовно необоротних активів відмічаємо: зменшення

незавершеного будівництва на 18,50 тис. грн. (темп росту – 39,34 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 1,21 %; збільшення залишкової вартості основних засобів на 241,40 тис. грн. (темп росту – 143,63 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 11,62 %»[57].

Таблиця 2.4

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів ТОВ «Електротехніка» у 2020 році

Назва статей балансу	На початок року		На кінець року		Зміни		
	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні відхилення, тис. грн.	Відносні величини, %	Темп и росту, %
I. Необоротні активи							
Незавершене будівництво	30,50	1,96	12,00	0,75	-18,50	-1,21	39,34
Основні засоби:							
- залишкова вартість	553,30	35,61	794,70	47,23	241,40	11,62	143,63
Усього за розділом I	583,80	37,57	806,70	47,98	222,90	10,41	138,18
II. Оборотні активи							
Виробничі запаси	21,00	1,35	88,70	5,28	67,70	3,93	422,38
Товари	69,10	4,45	25,10	1,49	-44,00	-2,96	36,32
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
- чиста реалізаційна вартість	625,40	40,25	449,40	26,73	-176,00	-13,52	71,86
Дебіторська заборгованість за рахунками:							
- за бюджетом	108,20	6,96	97,40	5,79	-10,80	-1,17	90,02
Інша поточна дебіторська заборгованість	71,80	4,62	116,70	6,94	44,90	2,32	162,54
Грошові кошти та їх еквіваленти:							
- в національній валюті	8,50	0,55	38,60	2,30	30,10	1,75	454,12
Інші оборотні активи	66,20	4,25	58,60	3,49	-7,60	-0,76	88,52
Усього за розділом II	970,20	62,43	874,50	52,02	-95,70	-10,41	90,14
Баланс	1554,00	100,00	1681,20	100,00	127,20	0,00	108,19

«Стосовно оборотних активів відмічаємо: збільшення виробничих запасів на 67,70 тис. грн. (темп росту – 422,38 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 3,93 %; зменшення товарів на 44 тис. грн. (темп росту – 36,32 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 2,96 %; зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 176 тис. грн. (темп росту – 71,86 %),

питома вага даної статті у активах зменшилась на 13,52 %; зменшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 10,8 тис. грн. (темپ росту – 90,02 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 1,17 %; збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості на 44,9 тис. грн. (темп росту – 162,54 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 2,32%; збільшення грошових коштів та їх еквівалентів в національній валюті на 30,1 тис. грн. (темп росту – 454,12 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 1,75 %; зменшення інших оборотних активів на 7,6 тис. грн. (темп росту – 88,52 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 0,76 %».[57]

Динаміку та структуру активів ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках наведено на рисунках (додаток В).

Надалі проаналізуємо стан використання основних засобів підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках в таблиці 2.5. Інформаційною базою дослідження стали баланси підприємства за 2018 – 2020 роки та розрахункові формули Додатку А.

Таблиця 2.5

**Аналіз стану використання основних засобів ТОВ «Електротехніка»
у 2018 – 2020 роках, %**

Показники	Початок 2018 року	Кінець 2018 року	Зміни за 2018 рік	Кінець 2019 року	Зміни за 2019 рік	Кінець 2020 року	Зміни за 2020 рік	Зміни, кінець 2020 року до початку 2018 року
Коефіцієнт зносу основних засобів	42,96	56,34	13,38	6,85	-49,49	12,91	6,06	-30,05
Коефіцієнт придатності основних засобів	57,04	43,66	-13,38	93,15	49,49	87,09	-6,06	30,05

Підсумовуючи проведений аналіз у таблиці 2.5 відмічаємо. Коефіцієнт зносу за 2018 рік збільшився на 13,38 % і на кінець 2018 року був вище нормативного значення. За 2019 рік коефіцієнт зменшився на 49,49 % і на кінець

2019 року був в рамках нормативу. За 2020 рік коефіцієнт збільшився на 6,06 % і весь рік був в рамках нормативу. Коефіцієнт придатності продемонстрував зворотну динаміку до коефіцієнту зносу.

Підсумовуючи проведений аналіз стану використання основних засобів ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках відмічаємо зменшення коефіцієнту зносу на 30,05 % (коефіцієнт не відповідав нормативу лише наприкінці 2018 року). Коефіцієнт придатності продемонстрував зворотну динаміку до коефіцієнту зносу. Дана ситуація була викликана введенням у дію офісу зі складом у 2019 році.

Динаміку коефіцієнтів зносу та придатності ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках проілюструємо на рисунку 2.3.

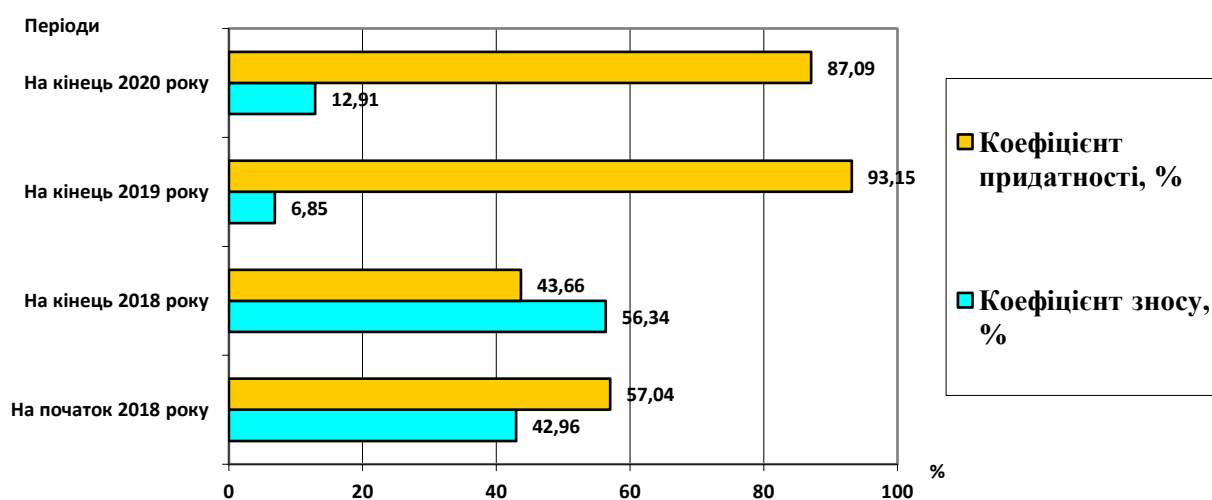


Рис. 2.3. Динаміка коефіцієнтів зносу та придатності ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках

Підсумовуючи проведений аналіз активів підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках відмічаємо.

Активи підприємства за три роки зменшились на 88,8 тис. грн. (темп росту – 94,98 %). Необоротні активи збільшились на 600,4 тис. грн. (темп росту – 391,03 %). Питома вага необоротних активів у активах підприємства зросла на 36,32 %.

Відмічаємо «легку» структуру активів підприємства у 2018 – 2019 роках, та «важку» структуру активів на кінець 2020 року. Оборотні активи зменшилися на 689,2 тис. грн. (темп росту – 55,93 %). Питома вага оборотних активів у активах підприємства зменшилась на 36,32 %.

Стосовно необоротних активів відмічаємо: зменшення незавершеного будівництва на 186,2 тис. грн. (темп росту – 6,06 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 10,45 %; збільшення залишкової вартості основних засобів на 786,6 тис. грн. (темп росту – 9811,11 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 46,77 %.

«Стосовно оборотних активів відмічаємо: збільшення виробничих запасів на 85,40 тис. грн. (темп росту – 2687,88 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 5,11 %; зменшення товарів на 666,5 тис. грн. (темп росту – 3,63%), питома вага даної статті у активах зменшилась на 37,58 %; зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 196,9 тис. грн. (темп росту – 69,53 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 9,78 %; збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 74,6 тис. грн. (темп росту – 427,19 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 4,50 %; збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості на 115 тис. грн. (темп росту – 6864,71 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 6,84 %; збільшення грошових коштів та їх еквівалентів в національній валюті на 17,6 тис. грн. (темп росту – 183,81 %), питома вага даної статті у активах збільшилась на 1,11 %; зменшення інших оборотних активів на 118,4 тис. грн. (темп росту – 33,11 %), питома вага даної статті у активах зменшилась на 6,52%; відмічаємо зменшення активів на фоні зростання необоротних активів та суттєве збільшення вартості основних засобів, виробничих запасів та іншої поточної дебіторської заборгованості» [11].

Надалі проведемо аналіз пасивів (джерел формування майна) ТОВ «Електротехніка» за 2018 – 2020 роки. Інформаційною базою дослідження стали баланси підприємства за 2018 – 2020 роки та методика з першого розділу роботи.

У таблиці 2.6 проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів підприємства, що досліджується у 2018 році.

Таблиця 2.6

**Горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів
ТОВ «Електротехніка» у 2018 році**

Назва статей балансу	На початок року		На кінець року		Зміни		
	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Темп росту, %
I. Власний капітал							
Статутний капітал	15,00	0,85	15,00	0,90	0,00	0,05	100,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	104,00	5,87	-111,40	- 6,68	-215,40	-12,55	-
Усього за розділом I	119,00	6,72	-96,40	-5,78	-215,40	-12,50	-
III. Довгострокові зобов'язання							
Довгострокові кредити банків	220,90	12,48	220,90	13,23	0,00	0,75	100,00
Усього за розділом III	220,90	12,48	220,90	13,23	0,00	0,75	100,00
IV. Поточні зобов'язання							
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1067,40	60,31	1280,30	76,70	212,90	16,39	119,95
Поточні зобов'язання за розрахунками							
зі страхування	1,10	0,06	1,80	0,11	0,70	0,05	163,64
з оплати праці	2,50	0,14	4,90	0,29	2,40	0,15	196,00
Інші поточні зобов'язання	359,10	20,29	257,70	15,45	-101,40	-4,84	71,76
Усього за розділом IV	1430,10	80,80	1544,70	92,55	114,60	11,75	108,01
Баланс	1770,00	100,00	1669,20	100,00	-100,80	0,00	94,31

«Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 2.6 можемо зазначити наступне. Пасиви підприємства за рік зменшились на 100,8 тис. грн. (темп росту – 94,31 %). Власний капітал зменшився на 215,4 тис. грн. до – 96,4 тис. грн. на кінець року. Питома вага власного капіталу у пасивах підприємства зменшилась на 12,50 %. Довгострокові зобов'язання не змінилися і склали на кінець року 220,90 тис. грн. Питома вага у пасивах зросла на 0,75 %. Поточні зобов'язання

зросли на 114,6 тис. грн. (темп росту – 108,01 %). Питома вага поточних зобов'язань у пасивах підприємства збільшилась на 11,75 %».[7]

«Стосовно власного капіталу відмічаємо: розмір статутного капіталу не змінився (15 тис. грн.), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,05%; нерозподілений прибуток змінився непокритим збитком у розмірі 111,4 тис. грн.

Стосовно довгострокових зобов'язань відмічаємо наявність однієї статті – довгострокові кредити банків.

Стосовно поточних зобов'язань відмічаємо: збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 212,90 тис. грн. (темп росту – 119,95 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 16,39 %; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками зі страхування на 0,70 тис. грн. (темп росту – 163,64 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,05 %; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці на 2,40 тис. грн. (темп росту – 196 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,15 %; зменшення інших поточних зобов'язань на 101,4 тис. грн. (темп росту – 71,76 %), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 4,84 %»[7].

У таблиці 2.7 проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів підприємства, що досліджується у 2019 році.

Підсумовуючи проведені дослідження у таблиці 2.7 можемо зазначити наступне. Пасиви підприємства за рік зменшились на 115,2 тис. грн. (темп росту – 93,10 %). Власний капітал зменшився на 340 тис. грн. до – 436,4 тис. грн. на кінець року. Питома вага власного капіталу у пасивах підприємства зменшилась на 22,30 %. Довгострокові зобов'язання за рік зменшились до нуля. Поточні зобов'язання зросли на 445,7 тис. грн. (темп росту – 128,85 %). Питома вага поточних зобов'язань у пасивах підприємства збільшилась на 35,53 %.

Стосовно власного капіталу відмічаємо: розмір статутного капіталу не змінився (15 тис. грн.), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,07%; непокритий збиток на кінець року склав 451,40 тис. грн.

Стосовно довгострокових зобов'язань відмічаємо наявність однієї статті – довгострокові кредити банків.

Таблиця 2.7

Горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів

ТОВ «Електротехніка» у 2019 році

Назва статей балансу	На початок року		На кінець року		Зміни		
	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Темп росту, %
I. Власний капітал							
Статутний капітал	15,00	0,90	15,00	0,97	0,00	0,07	100,00
Непокритий збиток	-111,40	- 6,68	-451,40	- 29,05	-340,00	-22,37	405,21
Усього за розділом I	-96,40	-5,78	-436,40	-28,08	-340,00	-22,30	452,70
III. Довгострокові зобов'язання							
Довгострокові кредити банків	220,90	13,23	0,00	0,00	-220,90	-13,23	-
Усього за розділом III	220,90	13,23	0,00	0,00	-220,90	-13,23	-
IV. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	0,00	0,00	13,30	0,86	13,30	0,86	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1280,30	76,70	1849,90	119,04	569,60	42,34	144,49
Поточні зобов'язання за розрахунками							
з бюджетом	0,00	0,00	0,50	0,03	0,50	0,03	-
зі страхування	1,80	0,11	3,80	0,25	2,00	0,14	211,11
з оплати праці	4,90	0,29	9,20	0,59	4,30	0,30	187,76
Інші поточні зобов'язання	257,70	15,45	113,70	7,31	-144,00	-8,14	44,12
Усього за розділом IV	1544,70	92,55	1990,40	128,08	445,70	35,53	128,85
Баланс	1669,20	100,00	1554,00	100,00	-115,20	0,00	93,10

«Стосовно поточних зобов'язань відмічаємо: появу короткострокових кредитів банків у розмірі 13,30 тис. грн.; збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 569,60 тис. грн. (темп росту – 144,49 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 42,34 %; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом на 0,50 тис. грн., питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,03 %; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками зі страхування на 2 тис. грн. (темп росту – 211,11%), питома вага

даної статті у пасивах збільшилась на 0,14 %; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці на 4,30 тис. грн. (темп росту – 187,76 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,30 %; зменшення інших поточних зобов'язань на 144 тис. грн. (темп росту – 44,12 %), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 8,14 %».[57]

«У таблиці 2.8 проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів підприємства, що досліджується у 2020 році. Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 2.8 можемо зазначити наступне. Пасиви підприємства за рік збільшились на 127,2 тис. грн. (темп росту – 108,19 %). Власний капітал зменшився на 357,7 тис. грн. до – 794,1 тис. грн. на кінець року. Питома вага власного капіталу у пасивах підприємства зменшилась на 19,15 %. Поточні зобов'язання зросли на 484,9 тис. грн. (темп росту – 124,36%). Питома вага поточних зобов'язань у пасивах підприємства збільшилась на 19,15» [57]».

Таблиця 2.8

Горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів ТОВ «Електротехніка» у 2020 році

Назва статей балансу	На початок року		На кінець року		Зміни		
	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Темп росту, %
I. Власний капітал							
Статутний капітал	15,00	0,97	15,00	0,89	0,00	-0,08	100,00
Непокритий збиток	-451,40	- 29,05	-809,10	-48,12	-357,70	-19,07	179,24
Усього за розділом I	-436,40	-28,08	-794,10	-47,23	-357,70	-19,15	181,97
IV. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	13,30	0,86	0,00	0,00	-13,30	-0,86	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1849,90	119,04	2262,50	134,58	412,60	15,54	122,30
Поточні зобов'язання за розрахунками							
з бюджетом	0,50	0,03	0,40	0,02	-0,10	-0,01	80,00
зі страхування	3,80	0,25	0,90	0,05	-2,90	-0,20	23,68
з оплати праці	9,20	0,59	8,30	0,49	-0,90	-0,10	90,22
Інші поточні зобов'язання	113,70	7,31	203,10	12,09	89,40	4,78	178,63
Усього за розділом IV	1990,40	128,08	2475,30	147,23	484,90	19,15	124,36
Баланс	1554,00	100,00	1681,20	100,00	127,20	0,00	108,19

«Стосовно власного капіталу відмічаємо: розмір статутного капіталу не змінився (15 тис. грн.), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 0,08%; непокритий збиток на кінець року склав 809,10 тис. грн.

Стосовно поточних зобов'язань відмічаємо: зниження короткострокових кредитів банків до нуля; збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 412,60 тис. грн. (темп росту – 122,30 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 15,54 %; зменшення поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом на 0,10 тис. грн., питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 0,01 %; зменшення поточних зобов'язань за розрахунками зі страхування на 2,9 тис. грн. (темп росту – 23,68 %), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 0,20 %; зменшення поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці на 0,90 тис. грн. (темп росту – 90,22 %), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 0,10 %; збільшення інших поточних зобов'язань на 89,40 тис. грн. (темп росту – 178,63 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 4,78 %»[7].

Динаміку пасивів ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках наведемо на рисунку (додаток Д).

«Підсумовуючи проведений аналіз пасивів підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках відмічаємо. Пасиви підприємства за три роки зменшились на 88,8 тис. грн. (темп росту – 94,98 %). Власний капітал зменшився на 913,1 тис. грн. до – 794,1 тис. грн. на кінець 2020 року. Питома вага власного капіталу у пасивах підприємства зменшилась на 53,95 %. Довгострокові зобов'язання за три роки зменшились до нуля. Поточні зобов'язання зросли на 1045,2 тис. грн. (темп росту – 173,09 %). Питома вага поточних зобов'язань у пасивах підприємства збільшилась на 66,43%.

Стосовно власного капіталу відмічаємо: розмір статутного капіталу не змінився (15 тис. грн.), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 0,04%; непокритий збиток на кінець 2020 року склав 809,10 тис. грн». [65]

«Стосовно довгострокових зобов'язань відмічаємо наявність однієї статті – довгострокові кредити банків, яка на кінець 2020 року дорівнювала нулю.

Стосовно поточних зобов'язань відмічаємо: збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 1195,10 тис. грн. (темп росту – 211,96 %), питома вага даної статті у пасивах збільшилась на 74,27 %; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом до 0,40 тис. грн.; зменшення поточних зобов'язань за розрахунками зі страхування до 0,90 тис. грн.; збільшення поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці до 8,30 тис. грн.; зменшення інших поточних зобов'язань на 156 тис. грн. (темп росту – 56,56 %), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 8,20 %; проблемами підприємства є зниження розміру пасивів, наявність від'ємного власного капіталу, наявність та зростання непокритого збитку, акцент у фінансуванні активів на кредиторській заборгованості за товари, роботи, послуги.

Надалі проаналізуємо фінансові результати діяльності підприємства, що досліджується» [157].

2.3. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Електротехніка»

«Важливим елементом діагностики механізму управління фінансово-господарською діяльністю торгового підприємства є аналіз його фінансових результатів.

У таблиці 2.9, проведемо аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Електротехніка» за 2018 – 2020 роки. Інформаційною базою дослідження стали звіти про фінансові результати діяльності за 2018 – 2020 роки. Підсумовуючи

проведене дослідження у таблиці 2.9 можемо зазначити наступне. Доход (виручка) від реалізації продукції у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшився на 284,3 тис. грн. (темп росту – 95,23 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком доход зріс на 657,4 тис. грн. (темп росту – 111,57 %). Непрямі податки та інші відрахування з доходу у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшились на 35,3 тис. грн. (темп росту – 103,21 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком дана стаття зменшилась на 84 тис. грн. (темп росту – 92,61 %). Чистий доход (виручка) від реалізації продукції у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшився на 319,6 тис. грн. (темп росту – 93,43 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком чистий доход зріс на 741,4 тис. грн. (темп росту – 116,31%)»[17].

Таблиця 2.9

**Аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Електротехніка»
у 2018-2020 роках**

Назва статей	Абсолютні величини, тис. грн.		Зміни 2019 рік до 2018 року		2020 рік	Зміни 2020 рік до 2019 року		Зміни 2020 рік до 2018 року	
	2018 рік	2019 рік	в абс., тис. грн.	темп росту, %		в абс., тис. грн.	темп росту, %	в абс., тис. грн.	темп росту, %
Доход (виручка) від реалізації продукції	5965,70	5681,40	-284,30	95,23	6338,80	657,40	111,57	373,10	106,25
Непрямі податки та інші відрахування з доходу	1100,70	1136,00	35,30	103,21	1052,00	-84,00	92,61	-48,70	95,58
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції	4865,00	4545,40	-319,60	93,43	5286,80	741,40	116,31	421,80	108,67
Інші звичайні доходи	0,20	0,20	0,00	100,00	0,00	-0,20	-	-0,20	-
Разом чисті доходи (030+040+050+060)	4865,20	4545,60	-319,60	93,43	5286,80	741,20	116,31	421,60	108,67
Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції	1,10	0	-1,10	-	0	-1,10	-	0	-
Матеріальні витрати	16,70	47,50	30,80	284,43	18,40	-29,10	38,74	1,70	110,18
Витрати на оплату праці	52,40	95,10	42,70	181,49	115,70	20,60	121,66	63,30	220,80
Відрахування на соціальні заходи	19,70	34,10	14,40	173,10	41,40	7,30	121,41	21,70	210,15
Амортизація	6,20	32,50	26,30	524,19	77,10	44,60	237,23	70,90	1243,55
Інші операційні витрати	387,10	332,00	-55,10	85,77	665,80	333,80	200,54	278,70	172,00
Собівартість реалізації продукції	4580,40	4314,40	-266,00	94,19	4668,00	353,60	108,20	87,60	101,91
Інші звичайні витрати	0,00	0,00	0,00	0,00	1,50	1,50	-	1,50	-

Податок на прибуток	19,20	30,00	10,80	156,25	56,60	26,60	188,67	37,40	294,79
Разом витрати (090+100+110+120+130 +140+150 ±80+160+170)	5080,60	4885,6	-195,00	96,16	5644,5	758,9	115,53	563,90	111,10
Чистий збиток	215,40	340,00	124,60	157,85	357,70	17,70	105,21	142,30	166,06

«Інші звичайні доходи були наявні у 2018 та 2019 роках у сумі 0,20 тис. грн.

Разом чисті доходи у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшились на 319,6 тис. грн. (темп росту – 93,43 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком чисті доходи зросли на 741,2 тис. грн. (темп росту – 116,31%). Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції було наявне лише у 2018 році у сумі 1,10 тис. грн.» [47]

«Матеріальні витрати у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшились на 30,8 тис. грн. (темп росту – 284,43 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком матеріальні витрати зменшились на 29,1 тис. грн. (темп росту – 38,74 %). Витрати на оплату праці у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшились на 42,7 тис. грн. (темп росту – 181,49 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком дані витрати збільшились на 20,6 тис. грн. (темп росту – 121,66 %).

Відрахування на соціальні заходи у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшились на 14,4 тис. грн. (темп росту – 173,10 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком дані витрати збільшились на 7,3 тис. грн. (темп росту – 121,41 %). Амортизація у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшилась на 26,3 тис. грн. (темп росту – 524,19 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком дана стаття збільшилась на 44,6 тис. грн. (темп росту – 237,23 %).».[67]

Інші операційні витрати у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшились на 55,1 тис. грн. (темп росту – 85,77 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком дані витрати збільшились на 333,8 тис. грн. (темп росту – 200,54 %).

Собівартість реалізації продукції у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшилась на 266 тис. грн. (темп росту – 94,19 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком дані витрати збільшились на 353,6 тис. грн. (темп росту – 108,20 %). Інші звичайні витрати були наявні лише у 2020 році в розмірі 1,5 тис. грн.

«Податок на прибуток у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшився на 10,8 тис. грн. (темп росту – 156,25 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком податок збільшився на 26,6 тис. грн. (темп росту – 188,67 %). Разом витрати у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком зменшились на 195 тис. грн. (темп росту – 96,16 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшились на 758,9 тис. грн. (темп росту – 115,53 %). Чистий збиток у 2019 році по зрівнянню з 2018 роком збільшився на 124,6 тис. грн. (темп росту – 157,85 %). У 2020 році по зрівнянню з 2019 роком збільшився на 17,7 тис. грн. (темп росту – 105,21 %)».[71]

Динаміку чистого збитку ТОВ «Електротехніка» у 2018 - 2020 роках наведемо на рисунку 2.4.

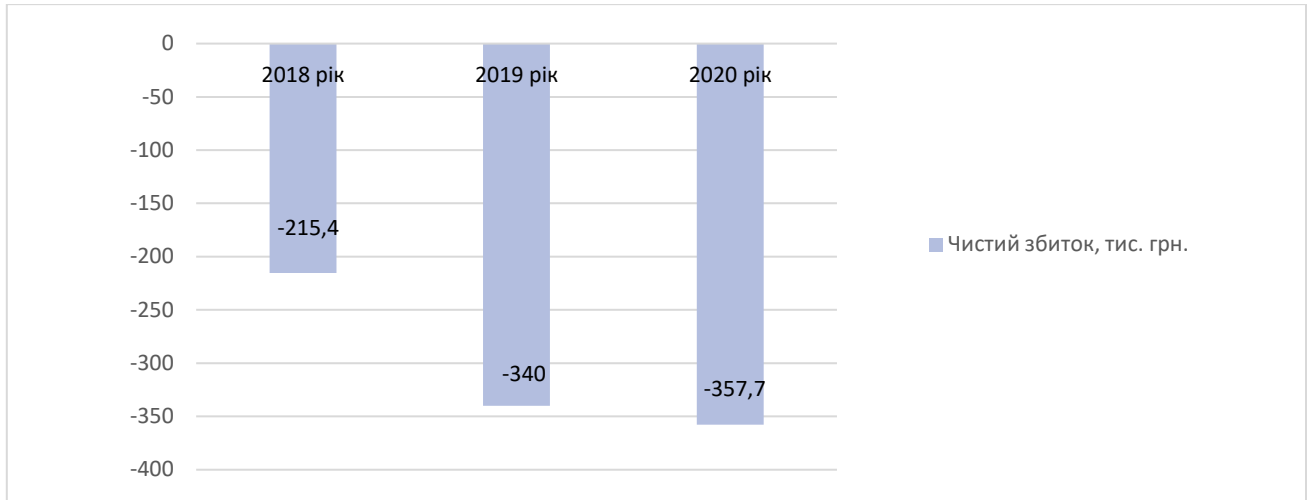


Рис. 2.4. Динаміка чистого збитку ТОВ «Електротехніка» у 2018 - 2020 роках, тис. грн.

«Підсумовуючи проведений аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках, відмічаємо.

Доход (виручка) від реалізації продукції зріс на 373,1 тис. грн. (темп росту – 106,25 %). Дана ситуація є позитивною. Непрямі податки та інші відрахування з доходу зменшились на 48,7 тис. грн. (темп росту – 95,58 %).

Чистий доход (виручка) від реалізації продукції зріс на 421,8 тис. грн. (темп росту – 108,67%). Матеріальні витрати збільшились на 1,7 тис. грн. (темп росту –

110,18 %). Витрати на оплату праці збільшилися на 63,3 тис. грн. (темп росту – 220,80 %). Дана ситуація була викликана зростанням мінімальної заробітної плати у країні. Відрахування на соціальні заходи збільшилися на 21,7 тис. грн. (темп росту – 210,15 %). Амортизація збільшилась на 70,9 тис. грн. (темп росту – 1243,55 %). Дана ситуація була викликана введенням у дію офісу та складу. Інші операційні витрати збільшилися на 278,7 тис. грн. (темп росту – 172 %)). [57]

«Собівартість реалізації продукції збільшилися на 87,6 тис. грн. (темп росту – 101,91 %). Темпи росту собівартості значно менше темпів росту доходу від реалізації та чистого доходу від реалізації, що є позитивним моментом у фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка».

Податок на прибуток збільшився на 37,4 тис. грн. (темп росту – 294,79 %). Дана ситуація потребує уваги з боку керівництва підприємства. Разом витрати збільшилися на 563,9 тис. грн. (темп росту – 111,10 %). Темпи росту витрат більше темпів росту доходу від реалізації та чистого доходу від реалізації, що є негативним моментом у фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка»». [57]

Чистий збиток збільшився на 142,3 тис. грн. (темп росту – 166,06 %). Дана ситуація є вкрай негативною та потребує негайного вирішення, оскільки свідчить про наявність та розвиток фінансової кризи на підприємстві. Надалі, за допомогою фінансових коефіцієнтів, встановимо ключові ознаки фінансової кризи на підприємстві.

2.4. Дослідження ефективності управління фінансово-господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка» з застосуванням системи фінансових коефіцієнтів

«Розпочнемо дослідження з аналізу ліквідності. На початку даного підрозділу, використовуючи баланси підприємства, що досліджується за 2018 – 2020 роки та розрахункові формули з першого розділу роботи, проаналізуємо ліквідність балансу ТОВ «Електротехніка».

У таблиці 2.10 проаналізуємо ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2018 році». [15]

Таблиця 2.10

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2018 році

Умовне позначення групи активів	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Умовне позначення групи пасивів	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Платіжний надлишок / нестача, +/-	
						7 = 2 - 5	8 = 3 - 6
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	21,00	18,00	1. Найбільш строкові зобов'язання (П1)	1067,40	1280,30	-1046,40	-1262,40
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	1362,40	1194,60	2. Короткострокові пасиви (П2)	362,70	264,40	999,70	930,20
3. Активи, що повільно реалізуються (А3)	180,30	167,8	3. Довгострокові пасиви (П3)	220,90	220,90	-40,60	-53,10
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	206,30	288,80	4. Постійні пасиви (П4)	119,00	-96,40	87,30	385,20
БАЛАНС	1770,00	1669,20	БАЛАНС	1770,00	1669,20	-	-

«Підсумовуючи проведені дослідження у таблиці 2.10 відмічаємо, що на початок та кінець року ліквідність балансу ТОВ «Електротехніка» характеризувалось наступною нерівністю: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 < P3$; $A4 > P4$. Баланс підприємства не був абсолютно ліквідним на протязі 2018 року.

У таблиці 2.11 проаналізуємо ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2019 році.

Підсумовуючи проведені дослідження у таблиці 2.11 відмічаємо, що на початок року ліквідність балансу ТОВ «Електротехніка» характеризувалось наступною нерівністю: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 < P3$; $A4 > P4$. А на кінець року - $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$. Баланс підприємства не був абсолютно ліквідним на протязі 2019 року». [15]

Таблиця 2.11

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2019 році

Умовне позначення групи активів	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Умовне позначення групи пасивів	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Платіжний надлишок / нестача, +/-	
						7 = 2 - 5	8 = 3 - 6
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	18,00	8,50	1. Найбільш строкові зобов'язання (П1)	1280,30	1849,90	-1262,40	-1841,40
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	1194,60	874,50	2. Короткострокові пасиви (П2)	264,40	140,50	930,20	734,00
3. Активи, що повільно реалізуються (А3)	167,8	87,20	3. Довгострокові пасиви (П3)	220,90	0,00	-53,10	87,20
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	288,80	583,80	4. Постійні пасиви (П4)	-96,40	-436,40	385,20	1020,20
БАЛАНС	1669,20	1554,00	БАЛАНС	1669,20	1554,00	-	-

У таблиці 2.12 проаналізуємо ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2020 році.

Таблиця 2.12

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2020 році

Умовне позначення групи активів	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Умовне позначення групи пасивів	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Платіжний надлишок / нестача, +/-	
						7 = 2 - 5	8 = 3 - 6
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	8,50	38,60	1. Найбільш строкові зобов'язання (П1)	1849,90	2262,50	-1841,40	-2223,90
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	874,50	688,60	2. Короткострокові пасиви (П2)	140,50	212,80	734,00	475,80
3. Активи, що повільно реалізуються (А3)	87,20	147,30	3. Довгострокові пасиви (П3)	0,00	0,00	87,20	147,30

4. Активи, що важко реалізуються (А4)	583,80	806,70	4. Постійні пасиви (П4)	-436,40	-794,10	1020,20	1600,80
БАЛАНС	1554,00	1681,20	БАЛАНС	1554,00	1681,20	-	-

«Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 2.12 відмічаємо, що на початок та кінець року ліквідність балансу ТОВ «Електротехніка» характеризувалось наступною нерівністю: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$. Баланс підприємства не був абсолютно ліквідним на протязі 2020 року.

Підсумовуючи проведене дослідження ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2018 - 2020 роках відмічаємо, що всі три роки баланс підприємства був не абсолютно ліквідним, але ситуація на кінець 2019 року і в 2020 році дещо покращилась. Проблемою підприємства є суттєве перевищення найбільш строкових зобов'язань над найбільш ліквідними активами.

Надалі, використовуючи баланси підприємства, що досліджується за 2018 – 2020 роки та розрахункові формули з першого розділу роботи, проаналізуємо коефіцієнти ліквідності ТОВ «Електротехніка» (таблиця 2.13)». [25]

Таблиця 2.13

Аналіз коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках

Показник	Норматив	На початок 2018 року	На кінець 2018 року	Зміни за 2018 рік	На кінець 2019 року	Зміни за 2019 рік	На кінець 2020 року	Зміни за 2020 рік	Зміни кінець 2020 року до початку 2018 року
1. Коефіцієнт поточної ліквідності Кпл.	[1-2]	1,09	0,89	-0,20	0,49	-0,40	0,35	-0,14	-0,74
2. Коефіцієнт термінової ліквідності Ктл.	[0,7-0,8]	0,97	0,79	-0,18	0,44	-0,35	0,29	-0,15	-0,68
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності Кабс.	[0,2-0,35]	0,02	0,01	-0,01	0,00	-0,01	0,02	0,02	0,00

«Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 2.13 зазначаємо: коефіцієнт поточної ліквідності за 2018 рік зменшився на 0,20, за 2019 рік на 0,40, за 2020 рік на 0,14, за три роки на 0,74 і в рамках нормативу був лише на початку 2018 року; коефіцієнт термінової ліквідності за 2018 рік зменшився на 0,18, за 2019 рік на 0,35, за 2020 рік на 0,15, за три роки на 0,68 і в рамках нормативу був лише на початку 2019 року; коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2018 рік зменшився на 0,01, за 2019 рік на 0,01, за 2020 рік збільшився на 0,02, за три роки не змінився і в рамках нормативу не був всі три роки; підприємство має суттєві проблеми з ліквідністю, відмічаємо критичні значення коефіцієнту абсолютної ліквідності». [37]

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках наведена на рисунку Є (додаток Є).

На наступному етапі аналізу, використовуючи баланси підприємства, що досліджується за 2018 – 2020 роки та розрахункові формули з першого розділу роботи, проаналізуємо абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «Електротехніка» (таблиця 2.14).

Таблиця 2.14

**Класифікація типу фінансового стану ТОВ «Електротехніка»
у 2018 – 2020 роках**

Показники	На початок 2018 року	На кінець 2018 року	На кінець 2019 року	На кінець 2020 року
1. Квл	-87,30	-385,20	-1020,20	-1600,80
2. Квдп	133,60	-164,30	-1020,20	-1600,80
3. Ко	133,60	-164,30	-1006,90	-1600,80
4. Запаси (З)	694,90	665,70	90,10	113,80
5. + Фс	-782,20	-1050,90	-1110,30	-1714,60
6. + Фт	-561,30	-830,00	-1110,30	-1714,60
7. + Фо	-561,30	-830,00	-1097,00	-1714,60
8. Показник	S = {0,0,0}	S = {0,0,0}	S = {0,0,0}	S = {0,0,0}

«Підсумовуючи проведене дослідження абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ «Електротехніка» відмічаємо, що у 2018 – 2020 роках

підприємство перебувало у кризовому фінансовому стані, що характеризується ситуацією, при якій підприємство має кредити і позики, не погашені в строк, а також прострочену кредиторську і дебіторську заборгованість. Підприємство перебуває на грані банкрутства.

На наступному етапі аналізу, використовуючи баланси підприємства, що досліджується за 2018 – 2020 роки та розрахункові формули з першого розділу роботи, проаналізуємо коефіцієнти фінансової стійкості ТОВ «Електротехніка» (таблиця Ж, додаток Ж)». [87]

Коефіцієнт автономії за 2018 рік зменшився на 0,13, за 2019 рік на 0,28, за 2020 рік на 0,19 і на кінець 2020 року склав – 0,47. Всі чотири періоди коефіцієнт був менше нормативного значення.

«Коефіцієнт фінансової залежності за 2018 рік зменшився на 32,19, за 2019 рік збільшився на 13,76, за 2020 рік збільшився на 1,44 і на кінець 2020 року склав – 2,12. На початок 2018 року коефіцієнт був більше нормативного значення.

Маневреність робочого капіталу за 2018 рік зменшилась на 9,25, за 2019 рік збільшилась на 3,96, за 2020 рік збільшилась на 0,02 і на кінець 2020 року склала – 0,07.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу за 2018 рік збільшився на 0,58, за 2019 рік збільшився на 0,64, за 2020 рік зменшився на 0,32 і на кінець 2020 року склав 2,02. Всі чотири періоди коефіцієнт був в рамках нормативного значення». [97]

«Коефіцієнт фінансової стійкості за 2018 рік зменшився на 0,13, за 2019 рік на 0,16, за 2020 рік на 0,10 і на кінець 2020 року склав – 0,32. Всі чотири періоди коефіцієнт був менше нормативного значення.

Коефіцієнт фінансування за 2018 рік зменшився на 32,19, за 2019 рік збільшився на 13,76, за 2020 рік збільшився на 1,44 і на кінець 2020 року склав – 3,12.

Коефіцієнт стійкості фінансування за 2018 рік зменшився на 0,11, за 2019 рік на 0,36, за 2020 рік на 0,19 і на кінець 2020 року склав – 0,47. Всі чотири періоди коефіцієнт був менше нормативного значення.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу за 2018 рік збільшився на 0,13, за 2019 рік на 0,22, за 2020 рік на 0,19 і на кінець 2020 року склав – 1,47. Всі чотири періоди коефіцієнт був більше нормативного значення.

Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів за 2018 рік зменшився на 0,30, за 2019 рік на 0,77 до нуля, у 2020 році він дорівнював нулю.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами за 2018 рік зменшився на 0,22, за 2019 рік на 0,77, за 2020 рік на 0,78 і на кінець 2020 року склав – 1,83. Всі чотири періоди коефіцієнт був менше нормативного значення.

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань був більше нуля лише у 2018 році (0,13), звідси коефіцієнт поточних зобов'язань не дорівнював одиниці також тільки у 2018 році (0,87)». [23]

«Коефіцієнт страхування бізнесу всі чотири періоди дорівнював нулю.

Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом за 2018 рік зменшився на 0,44, за 2019 рік на 11,07, за 2020 рік на 2,75 і на кінець 2020 року склав –14,07. Всі чотири періоди коефіцієнт був менше нормативного значення.

Коефіцієнт фінансового левериджу за 2018 рік зменшився на 4,15, за 2019 рік збільшився на 2,29 до нуля, у 2020 році дорівнював нулю.

Підсумовуючи проведене дослідження коефіцієнтів фінансової стійкості ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках відмічаємо суттєві проблеми, які пов'язані з від'ємними значеннями власного капіталу суб'єкта господарювання. Окремо відмічаємо погіршення ситуації у динаміці, що свідчить про розвиток фінансової кризи на підприємстві.

У таблиці 2.15 наведемо динаміку основних показників діяльності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках. Дані для таблиці візьмемо з балансів

підприємства, що досліджується за 2018 – 2020 роки та звітів про фінансові результати за 2019 та 2020 роки». [57]

Таблиця 2.15

**Динаміка основних показників діяльності ТОВ «Електротехніка»
у 2018 – 2020 роках**

Найменування показника	2018 рік	2019 рік	Темп росту, %	2020 рік	Темп росту, %
Чистий прибуток	0	0	0	0	0
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5965,70	5681,40	95,23	6338,80	111,57
Середня вартість активів	1719,60	1611,60	93,72	1617,60	100,37

Спираючись на дані таблиці 2.15 можемо зазначити, що співвідношення між вищевказаними показниками ділової активності підприємства будуть мати такий вигляд:

у 2019 році – $0 < 95,23 > 93,72 < 100 \%$.

у 2020 році – $0 < 111,57 > 100,37 > 100 \%$.

На підприємстві, що досліджується «золоте правило економіки» не виконується.

Надалі, у таблиці 2.16 проаналізуємо коефіцієнти ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках. Інформаційною базою дослідження стали баланси підприємства за 2018 – 2020 роки, звіти про фінансові результати діяльності за 2019 – 2020 роки та розрахункові формули з першого розділу роботи.

«Підсумовуючи проведений аналіз ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках відмічаємо. Коефіцієнт оборотності

активів за три роки збільшився на 0,45, що призвело до зменшення періоду обороту активів на 11,91 дня. Коефіцієнт оборотності оборотних активів за три роки збільшився на 2,82, що призвело до зменшення періоду обороту оборотних активів на 36,49 дня. Коефіцієнт оборотності запасів за три роки збільшився на 39,04, що призвело до зменшення періоду обороту запасів на 45,62 дня. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за три роки зменшився на 1,30, що призвело до збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості на 5,47 дня. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за три роки зменшився на 2 що призвело до збільшення періоду обороту кредиторської заборгованості на 46,50 дня. Акцентуємо увагу на критичних значення даного коефіцієнту для підприємства. Тривалість операційного циклу за три роки зменшилась на 40,15 дня, а фінансового циклу на 86,65 дня до – 68,06 дня, що свідчить про використання для фінансування власної господарської діяльності підприємством тільки запозичених джерел (кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги)». [57]

Таблиця 2.16

**Аналіз показників ділової активності ТОВ «Електротехніка»
у 2018 – 2020 роках**

Показники	2018 рік	2019 рік	Зміни 2019 рік до 2018 року	2020 рік	Зміни 2020 рік до 2019 року	Зміни 2020 рік до 2018 року
Коефіцієнт оборотності активів	3,47	3,53	0,06	3,92	0,39	0,45
Період оборотності активів, дні	103,75	101,98	-1,77	91,84	-10,14	-11,91
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	4,05	4,83	0,78	6,87	2,04	2,82
Період оборотності оборотних активів, дні	88,89	74,53	-14,36	52,40	-22,13	-36,49
Коефіцієнт оборотності запасів	6,73	11,42	4,69	45,77	34,35	39,04
Період оборотності запасів, дні	53,49	31,52	-21,97	7,87	-23,65	-45,62
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,93	8,50	-1,43	8,63	0,13	-1,30
Період оборотності дебіторської заборгованості, дні	36,25	42,35	6,10	41,72	-0,63	5,47
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,06	3,61	-1,45	3,06	-0,55	-2,00
Період оборотності кредиторської заборгованості, дні	71,15	99,72	28,57	117,65	17,93	46,50

Тривалість операційного циклу, дні	89,74	73,87	-15,87	49,59	-24,28	-40,15
Тривалість фінансового циклу, дні	18,59	-25,85	-44,44	-68,06	-42,21	-86,65

«Динаміка змін коефіцієнтів та показників ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках наведена на рисунках І.1 та І.2 (додаток І).

На останок, у таблиці 2.17 проаналізуємо коефіцієнти рентабельності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках. Інформаційною базою дослідження стали баланси підприємства за 2018 – 2020 роки, звіти про фінансові результати діяльності за 2019 – 2020 роки та розрахункові формули з першого розділу роботи». [55]

Таблиця 2.17

**Аналіз показників рентабельності ТОВ «Електротехніка»
у 2018 – 2020 роках, %**

Показник	2018 рік	2019 рік	Зміни 2019 рік до 2018 року	2020 рік	Зміни 2020 рік до 2019 року	Зміни 2020 рік до 2018 року
Рентабельність підприємства (активів, виробництва)	-12,53	-21,10	-8,57	-22,11	-1,01	-9,58
Рентабельність діяльності підприємства	-4,24	-6,96	-2,72	-6,34	0,62	-2,10
Коефіцієнт покриття витрат	106,21	105,35	-0,86	113,26	7,91	7,05
Коефіцієнт окупності витрат	94,92	81,61	-13,31	88,30	6,69	-6,62
Коефіцієнт покриття активів	282,92	282,04	-0,88	326,83	44,79	43,91
Коефіцієнт окупності активів	35,35	35,46	0,11	30,60	-4,86	-4,75
Коефіцієнт покриття власного капіталу	42304,35	-	-44010,58	-	847,01	-43163,57
Коефіцієнт окупності власного капіталу	0,24	-5,86	-6,10	-11,64	-5,78	-11,88
Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	-4,43	-7,48	-3,05	-6,77	0,71	-2,34

Аналіз коефіцієнтів рентабельності підприємства, що досліджується показав збитковість всі три роки дослідження, що потребує усунення.

Динаміку основних показників рентабельності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках наведемо на рисунку 2.5.

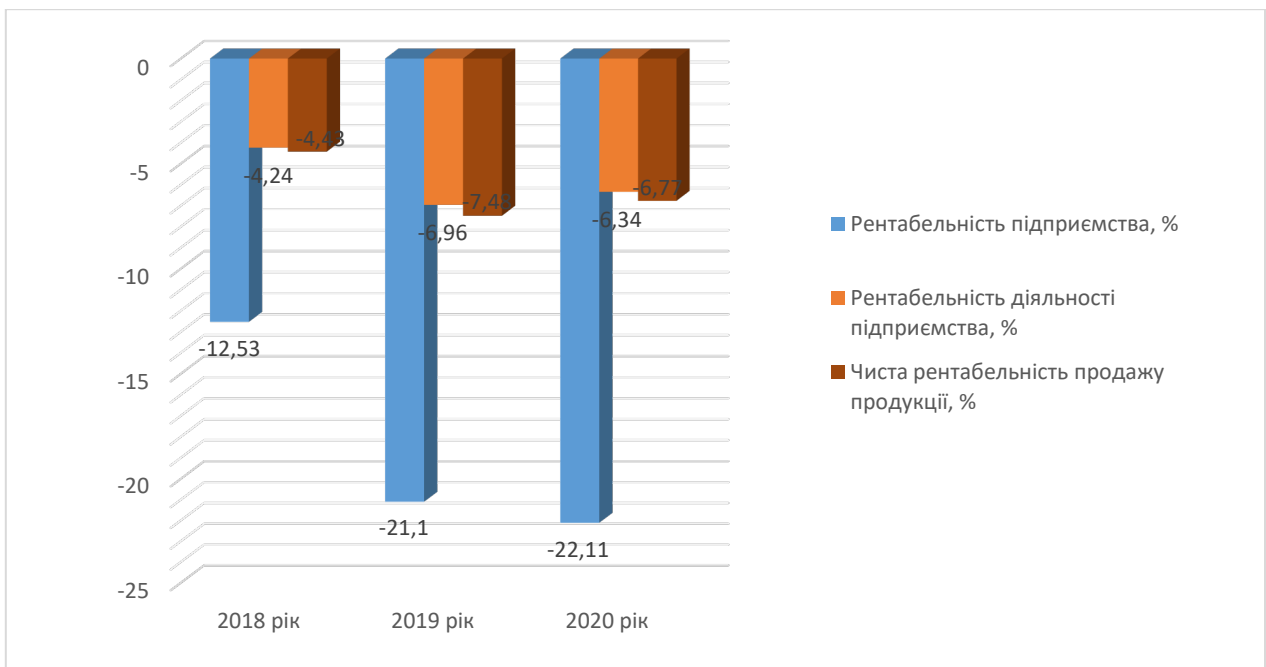


Рис. 2.5. Динаміка основних показників рентабельності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках, (%)

«Відмічаємо розвиток фінансової кризи на підприємстві у період дослідження.

Таким чином, проведений аналіз фінансово – господарської діяльності показали наявність у ТОВ «Електротехніка» ряду суттєвих фінансово – економічних проблем (розвиток фінансової кризи), які викликані неефективністю політики фінансового управління торговельного підприємства.

Перелічимо виявлені проблеми нижче.

Проблеми зі збутом продукції, яка реалізується підприємством. Як вже зазначалось у підрозділі 2.1 роботи, починаючи з 2010 року надання електротехнічних послуг та послуг сертифікованої електротехнічної лабораторії приносять більшу частину доходу підприємству, що досліджується. Дана ситуація свідчить про неефективність управління фінансовим станом на підприємстві взагалі, та неефективність маркетингової і збутової політики суб'єкта господарювання, що є базою дослідження. Відмічаємо відсутність

розроблених маркетингової і збутової політики на ТОВ «Електротехніка». У фінансово – господарській діяльності підприємства присутні тільки ситуативні елементи зазначених вище політик». [57]

«Вирішення проблем фінансового характеру, управління фінансово-господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка» здійснюється переважно директором підприємства і головним економістом. При цьому, відмічаємо дублювання функцій один одного та періодичне виникнення конфліктних ситуацій які пов'язані з укладанням та виконанням договорів підприємства, що досліджується. Посада головного економіста для такого підприємства (з кількістю персоналу 8 чоловік) є занадто обтяжливою. Відмічаємо непродуманість системи управління фінансовим станом та фінансовою діяльністю на ТОВ «Електротехніка»». [57]

«Аналіз фінансового стану на підприємстві відсутній, із – за перевантаженості управлінського та керівного персоналу поточною роботою. Окремо відмічаємо відсутність вищої фінансової освіти у керівництва підприємства, що досліджується. Дана ситуація призводить до появи негативних фінансових явищ у діяльності ТОВ «Електротехніка» і неможливості підприємства їх негайно усунути із – за запізнілої реакції. Підприємству потрібно формалізувати та удосконалити політику антикризового фінансового управління (в першу чергу, за рахунок використання моделей оцінки ймовірності банкрутства). При цьому, враховуючи не велику кількість персоналу та завантаженість його поточною роботою, така робота повинна бути максимально автоматизована за рахунок використання комп'ютерних програм із пакету програмного забезпечення Office»[57].

«Підприємство має проблеми з управлінням структурою активів, а саме, відмічаємо на кінець 2020 року не характерну для підприємств торгівлі та сфери послуг «важку» структуру активів. Дана ситуація була викликана введенням у дію офісного приміщення та приміщення складу. Перелічене вище призводить до

зниження ефективності використання активів, зменшення питомої ваги оборотних активів, а як наслідок, зниження прибутків підприємства. Окремо відмічаємо необхідність ТОВ «Електротехніка» витратити більше коштів на амортизацію (згідно таблиці 2.9 витрати на амортизацію зросли за три роки на 70,90 тис. грн. при темпі росту – 1243,55 %), що призводить до зростання собівартості послуг підприємства та знижує його прибутки (збільшує збитки). При цьому, зниження розміру товарів за три роки дослідження на 666,5 тис. грн. при темпі росту 3,63 % свідчить про надлишковість складських приміщень, що були введені у дію. На кінець 2020 року підприємство майже не використовувало складське приміщення працюючи по прямим поставкам, тобто замовник замовляє електротехнічну продукцію у ТОВ «Електротехніка», підприємство, у свою чергу, замовляє електротехнічну продукцію у виробника і постачає її замовнику. Наведена вище ситуація свідчить про суттєві проблеми з управлінням фінансовим станом та неефективність антикризового фінансового управління на ТОВ «Електротехніка»». [57].

«Підприємство має проблеми з управлінням структурою пасивів, а саме, окрім початку 2018 року, у всі інші періоди ТОВ «Електротехніка» мало від'ємне значення власного капіталу із – за непокритих збитків. При цьому значення статутного капіталу всі три роки дорівнювало лише 15 тис. грн. Відмічаємо зростання негативного значення власного капіталу за період дослідження. Фінансування активів відбувалось переважно за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Дана ситуація призводить з одного боку до дешевизни залучення капіталу, з іншого вимагає від підприємства уважно стежити за власною платіжною дисципліною, оскільки при простроченні платежів сума штрафів та відсутність власних резервів призведуть до банкрутства у короткостроковій перспективі. Наведена вище ситуація свідчить про суттєві проблеми з управлінням фінансовим станом на ТОВ

«Електротехніка» та необхідність удосконалення політики антикризового фінансового управління». [57]

«Також підприємство, яке досліджується має проблеми з управлінням власними фінансовими результатами. Відмічаємо концентрацію підприємства тільки на основній діяльності, інші види джерел доходів не використовуються, що свідчить про низьку якість фінансового управління. При цьому, ТОВ «Електротехніка» неефективно управляє витратами, оскільки вони зростають швидше ніж доходи, що призводить до збитковості підприємства всі три роки дослідження (розмір чистого збитку кожен рік зростає). Наведена вище ситуація свідчить про суттєві проблеми з управлінням фінансовим станом на ТОВ «Електротехніка» і вимагає негайного вирішення.

Ключові проблеми фінансового характеру з активами, пасивами і фінансовими результатами призводять до інших фінансових проблем ТОВ «Електротехніка», а саме: низької ліквідності, кризового фінансового стану і низьких значень показників фінансової стійкості, проблем з діловою активністю та збитковості діяльності. Наведена ситуація свідчить про суттєві проблеми з управлінням фінансовим станом на ТОВ «Електротехніка» та необхідність удосконалення політики антикризового фінансового управління». [57].

Висновки до розділу 2

Дослідження ефективності системи управління фінансово- господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка» дозволили зробити наступні висновки:

«1.ТОВ «Електротехніка» є малим підприємством, що торгує продукцією електротехнічного призначення та надає відповідні послуги.

Аналіз основних фінансово-господарських показників діяльності дозволив виявити наявність суттєвих проблем фінансового характеру на підприємстві,

неефективне управління всіма складовими фінансового стану. При цьому, найбільше занепокоєння викликає збитковість діяльності підприємства та незадовільна структура пасивів ТОВ «Електротехніка».

2. Оцінка фінансового управління на підприємстві, що досліджується показала суттєві проблеми, які пов'язані з ситуативністю та неефективністю такого управління, а саме» [57]:

«Активи підприємства за три роки зменшились на 88,8 тис. грн. за рахунок значного зменшення оборотних активів (темп росту – 55,93 %) на фоні зростання: необоротних активів(на 36,32 %), а саме зростання вартості основних засобів; виробничих запасів та іншої поточної дебіторської заборгованості. Фінансові ресурси торговельного підприємства у 2018 – 2020 роках зменшились. Проблемами підприємства є зниження розміру фінансових ресурсів, наявність від'ємного власного капіталу, наявність та зростання непокритого збитку. Фінансування активів підприємства відбувається за рахунок кредиторській заборгованості за товари, роботи, послуги»[57].

3. «Дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Електротехніка» показали, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зріс на 421,8 тис. грн. (темп росту – 108,67%). Собівартість реалізації продукції збільшились на 87,6 тис. грн. (темп росту – 101,91 %). Темпи росту собівартості значно менше темпів росту доходу від реалізації та чистого доходу від реалізації, що є позитивним моментом у фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка». Разом витрати збільшились на 563,9 тис. грн. (темп росту – 111,10 %). Темпи росту витрат більше темпів росту доходу від реалізації та чистого доходу від реалізації, що є негативним моментом у фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка». Чистий збиток збільшився на 142,3 тис. грн. (темп росту – 166,06 %). Дана ситуація є вкрай негативною та потребує негайного вирішення, оскільки свідчить про наявність та розвиток фінансової кризи на підприємстві» [57].

«Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2018 - 2020 роках показав, що всі три роки баланс підприємства був не абсолютно ліквідним, але ситуація на кінець 2019 року і в 2020 році дещо покращилась. Проблемою підприємства є суттєве перевищення найбільш строккових зобов'язань над найбільш ліквідними активами.

5. Аналіз коефіцієнтів ліквідності підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках показав, що підприємство має суттєві проблеми з ліквідністю, відмічаємо критичні значення коефіцієнту абсолютної ліквідності.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках показав наявність всі роки кризового фінансового стану та суттєві проблеми з коефіцієнтами, які пов'язані з від'ємними значеннями власного капіталу підприємства. На підприємстві, що досліджується у 2018 – 2020 роках «золоте правило економіки» не виконується, в першу чергу із – за збитків» [57].

Аналіз ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках показав. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 2 що призвело до збільшення періоду обороту кредиторської заборгованості на 46,50 дня. Акцентуємо увагу на критичних значення даного коефіцієнту для підприємства. Тривалість операційного циклу зменшилась на 40,15 дня, а фінансового циклу на 86,65 дня до – 68,06 дня, що свідчить про використання для фінансування власної господарської діяльності підприємством тільки запозичених джерел (кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги).

«Аналіз коефіцієнтів рентабельності підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках показав збитковість діяльності ТОВ «Електротехніка» зі зростанням коефіцієнтів збитковості у динаміці.

Наведена ситуація свідчить про суттєві проблеми з управлінням фінансовим станом на ТОВ «Електротехніка» та необхідність удосконалення політики антикризового фінансового управління»[57].

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «ЕЛЕКТРОТЕХНІКА»

3.1. Діагностування ймовірності банкрутства ТОВ «Електротехніка» за допомогою економіко – математичних моделей прогнозування банкрутства

«Наведемо економіко – математичні моделі вчених економічно розвинутих країн та оцінимо їх придатність для ТОВ «Електротехніка». Опис моделей візьмемо у роботі О.М. Челишева «Розробка інструментальних методів прогнозування банкрутства підприємств» [51, с. 46].

Розпочнемо з двохфакторної моделі Е. Альтмана, що була розроблена їм в 1968 році. Формула розрахунку моделі виглядає наступним чином:

$$Z = - 0,3877 - 1,0736 * K_{пл} + 0,579 * (ЗК/П), \quad (3.1)$$

де $K_{пл}$ - коефіцієнт поточної ліквідності;

$ЗК$ - позиковий капітал;

$П$ - пасиви.

При $Z = 0$ вірогідність банкрутства дорівнює 50%. Якщо $Z < 0$, то вірогідність банкрутства менше 50% і далі знижується у міру зменшення Z . Якщо $Z > 0$, то вірогідність банкрутства більше 50% і зростає із збільшенням Z .» [57]

«Наведену модель можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка». Зробимо це нижче.

$$Z \text{ поч. 2018 р.} = - 0,3877 - 1,0736 * 1,09 + 0,579 * (1430,10/1770,00) = - 1,09.$$

$$Z \text{ кін. 2018 р.} = - 0,3877 - 1,0736 * 0,89 + 0,579 * (1544,70/1669,20) = - 0,81.$$

$$Z \text{ кін. 2019 р.} = - 0,3877 - 1,0736 * 0,49 + 0,579 * (1990,40/1554,00) = - 0,18.$$

$$Z \text{ кін. 2020 р.} = - 0,3877 - 1,0736 * 0,35 + 0,579 * (2475,30/1681,20) = 0,08.$$

Відмічаємо зміну показника Z від від'ємних значень до 0,08 на кінець 2020 року, що свідчить про розвиток фінансової кризи на ТОВ «Електротехніка». При цьому, на кінець 2020 року вірогідність банкрутства підприємства більше 50%. Дану модель рекомендується використовувати на ТОВ «Електротехніка».

Враховуючи, що ТОВ «Електротехніка» не є акціонерним товариством, наступною моделлю буде модель Е. Альтман 1983 року. Модель має вигляд» [57]:

$$\langle Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (3.2)$$

де X_1 = оборотний капітал до суми активів підприємства;

X_2 = не розподілений прибуток до суми активів підприємства;

X_3 = прибуток до оподаткування до загальної вартості активів;

X_4 - балансова вартість власного капіталу / позиковий капітал;

X_5 = об'єм продажів до загальної величини активів підприємства.

Якщо $Z < 1,23$ підприємство визнається банкрутом, при значенні Z в діапазоні від 1,23 до 2,89 ситуація невизначена, значення Z більше 2,9 властиво стабільним і фінансово стійким компаніям. Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у фінансовій звітності підприємства немає показника «прибуток до оподаткування» [57].

«Наступною розглянемо модель Гордона Л. В. Спрінгейта. Результат розраховується за такою формулою:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (3.3)$$

де A = оборотний капітал / баланс;

B = (прибуток до оподаткування відсотки до сплати) / баланс;

C = прибуток до оподаткування / короткострокові зобов'язання;

D = виручка (нетто) від реалізації / баланс.

Коли Z менше 0,862, то фінансовий стан підприємства не стабільний і воно є потенційним банкрутом. Коли Z більше 2,451, то загроза банкрутства мінімальна і підприємство фінансово надійне» [57].

«Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у фінансовій звітності підприємства немає показника «прибуток до оподаткування».

Наступною розглянемо модель Р. Лісу. Дана модель має наступний вигляд:

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (3.4)$$

де X_1 = оборотний капітал / сума активів;

X_2 = прибуток від реалізації / сума активів;

X_3 = нерозподілений прибуток / сума активів;

X_4 = власний капітал / позиковий капітал.

При $Z < 0,037$ - вірогідність банкрутства велика; якщо $Z > 0,037$ - вірогідність банкрутства незначна» [57].

«Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у фінансовій звітності підприємства немає показника «прибуток від реалізації».

Використовуючи метод, розроблений Е. Альтманом, французькі економісти Ж. Конан та М. Гольдер, побудували модель, яка має наступний вигляд:

$$Z = -0,16 X_1 - 0,22 X_2 + 0,87 X_3 + 0,10 X_4 - 0,24 X_5, \quad (3.5)$$

де X_1 = відношення грошових коштів і дебіторської заборгованості до валюти балансу;

X2 = відношення власного капіталу і довгострокових пасивів до валюти балансу;

X3 = відношення витрат по обслуговуванню позик (чи ціна позикового капіталу) до виручки від реалізації (після оподаткування);

X4 = відношення витрат на оплату праці до чистого прибутку організації;

X5 = відношення прибутку до виплати відсотків і податків до позикового капіталу» [57].

В таблиці 3.1 представлена (у вигляді шкали) вірогідність затримки платежів фірмами, що мають різні значення показника Z.

Таблиця 3.1

Шкала вірогідності затримки платежів фірмами

Z	+0,210	+0,180	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Вірогідність затримки платежу, %	100	90	80	70	50	40	30	20	10

«Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у фінансовій звітності підприємства немає показника «прибуток до виплати відсотків і податків».

Р. Таффлер і Г.Тішоу запропонували у 1977 р. чотирьохфакторну прогнозну модель яка має вигляд:

$$Y = 0,53X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (3.6)$$

де X1 = операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;

X2 = оборотні активи / сума зобов'язань;

X3 = короткострокові зобов'язання / сума активів;

X4 = виручка / сума активів» [57]

«Якщо величина Z-рахунку більша ніж 0,3, це свідчить, що фірма має непогані довгострокові перспективи, а якщо менше ніж 0,2, то банкрутство більш ніж імовірно.

Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у фінансовій звітності підприємства немає показника «операційний прибуток».

Надалі розглянемо модель В. Бивера (таблиця 3.2)» [57].

Таблиця 3.2

Система показників В. Бивера для діагностики банкрутства

Показник	Розрахунок	Значення показників		
		Для благополучних компаній	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	$(\text{Чистий прибуток} - \text{амортизація}) / (\text{довгострокові зобов'язання} + \text{короткострокові зобов'язання})$	0,4 - 0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	$\text{Чистий прибуток} / \text{активи} * 100\%$	6-8	4	-22
Фінансовий леверідж	$(\text{Довгост. зобов'язання} + \text{корот. зобов'язання}) / \text{активи} * 100\%$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коефіцієнт покриття активів чистим	$(\text{Власний капітал} - \text{необорот. активи}) / \text{активи}$	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,06$
Коефіцієнт покриття	$\text{Оборотні активи} / \text{короткострокові зобов'язання}$	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 2

Наведену вище модель можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка».

У таблиці 3.3 зробимо розрахунки за 2018 – 2020 роки, використовуючи середньорічні значення з балансу підприємства.

Таблиця 3.3

Система показників В. Бивера для діагностики банкрутства

ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках

Показник	Розрахунок	Значення показників		
		Для благополучних компаній	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
1	2	3	4	5
2018 рік				

Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток – амортизація) / (довгострокові зобов'язання + короткострокові зобов'язання)	-	-0,13	-
Рентабельність активів	Чистий прибуток / активи * 100%	-	-1,25	-
Фінансовий леверідж	(Довгост. зобов'язання + корот. зобов'язання) / активи * 100%	-	-	99,34

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – необорот. активи) / активи	-	-	-0,14
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / короткострокові зобов'язання	-	-	0,99
2019 рік				
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток – амортизація) / (довгострокові зобов'язання + короткострокові зобов'язання)	-	-	-0,20
Рентабельність активів	Чистий прибуток / активи * 100%	-	-21,10	-
Фінансовий леверідж	(Довгост. зобов'язання + корот. зобов'язання) / активи * 100%	-	-	116,53
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – необорот. активи) / активи	-	-	-0,44
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / короткострокові зобов'язання	-	-	0,67
2020 рік				
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток – амортизація) / (довгострокові зобов'язання + короткострокові зобов'язання)	-	-	-0,20
Рентабельність активів	Чистий прибуток / активи * 100%	-	-	-22,11
Фінансовий леверідж	(Довгост. зобов'язання + корот. зобов'язання) / активи * 100%	-	-	138,04
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – необорот. активи) / активи	-	-	-0,81
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / короткострокові зобов'язання	-	-	0,41

«Згідно моделі В. Бівера (табл. 3.3) спостерігається розвиток фінансової кризи на ТОВ «Електротехніка» у 2018-2020 роках. При цьому, показники 2020 року свідчать, що підприємство знаходиться за рік до банкрутства. Дану модель рекомендується використовувати на ТОВ «Електротехніка».

Вчені країн близького зарубіжжя та України також запропонували ряд моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств. Розглянемо їх нижче.

Чотирьохфакторная модель прогнозу ризику банкрутства (модель R-рахунки) Давидовой-Белікова:

$$Z = 8,38 * K1 + 1,0 * K2 + 0,054 * K3 + 0,63 * K4, \quad (3.7)$$

де $K1$ = оборотний капітал / сума активів;

$K2$ = чистий прибуток / власний капітал;

$K3$ = об'єм продажів / сума активів;

$K4$ = чистий прибуток / собівартість». [57]

«Нормативні значення показника R-рахунку для визначення ймовірності банкрутства відповідно до моделі Давидовой-Белікова будуть подані у таблиці 3.4.» [57]

Таблиця 3.4

Нормативні значення показника R-рахунку для визначення ймовірності банкрутства відповідно до моделі Давидовой-Белікова

Показник «R»	< 0	0 – 0,18	0,18 – 0,32	0,32 – 0,42	> 0,42
Вірогідність банкрутства, %	Максимальна (90-100)	Висока (60-80)	Середня (35-50)	Низька (15-20)	Мінімальна (до 10)

«Наведену вище модель можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка». Розрахуємо її по роках, беручи середньорічні значення з балансів підприємства:

$$Z \text{ 2018 р.} = 8,38 * 0,86 + 1,0 * (-19,06) + 0,054 * 3,47 + 0,63 * (0,05) = -11,69.$$

$$Z \text{ 2019 р.} = 8,38 * 0,73 + 1,0 * 1,28 + 0,054 * 3,53 + 0,63 * (-0,08) = 7,54.$$

$$Z \text{ 2020 р.} = 8,38 * 0,57 + 1,0 * 0,58 + 0,054 * 3,92 + 0,63 * (-0,08) = 5,52.$$

Згідно моделі Давидовой-Белікова ТОВ «Електротехніка» у 2018 році мало максимальну ймовірність банкрутства, а у 2019 та 2020 роках – мінімальну. Дані

розрахунки не відповідають дійсності. Дану модель не рекомендується використовувати на ТОВ «Електротехніка».

У 1992 році Р. С. Сайфулін і Г. Г. Кадиков запропонували модель комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства. Формула має такий вигляд» [57]:

$$\langle Z = 2 * K_1 + 0,1 * K_2 + 0,08 * K_3 + 0,45 * K_4 + K_5, \quad (3.8)$$

де K_1 = коефіцієнт забезпеченості власними засобами;

K_2 = коефіцієнт поточної ліквідності ($k_2 \geq 2$);

K_3 = інтенсивність обігу капіталу, що авансується, яка характеризує об'єм реалізованої продукції, що припадає на одну гривню засобів, вкладених в діяльність підприємства ($k_3 \geq 3$);

K_4 = коефіцієнт менеджменту, характеризується відношенням прибутку від реалізації до величини виручки від реалізації;

K_5 = рентабельність власного капіталу - відношення балансового прибутку до власного капіталу ($k_5 \geq 0,2$)» [57].

«При відповідності значень фінансових коефіцієнтів мінімальним нормативним рівням, рейтингове число дорівнюватиме 1. Фінансовий стан підприємств з рейтинговим числом меншим за 1 характеризується як незадовільний.

Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у фінансовій звітності підприємства немає показників «прибуток від реалізації», «балансовий прибуток»» [57].

«Вітчизняний економіст О. О. Терещенко запропонував наступну модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6, \quad (3.9)$$

де, a_1, \dots, a_6 параметри дискримінантної функції, питома вага показників;

X_1 – коефіцієнт покриття;

X_2 – коефіцієнт фінансової автономії;

X_3 – коефіцієнт оборотності капіталу (активів);

X_4 – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow;

X_5 – коефіцієнт рентабельності активів за Cash – flow;

X_6 – коефіцієнт оборотності позикового капіталу» [57].

«Коли $Z > 2$ – банкрутство не загрожує, $1 < Z < 2$ – фінансова стійкість порушена, $0 < Z < 1$ – існує загроза банкрутства. Однак дана методика не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану.

Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки у не можливо за бухгалтерською звітністю підприємства розрахувати коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow.

Міністерством економіки України були розроблені методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. У відповідності з цими рекомендаціями встановлюється ступінь неплатоспроможності підприємства і момент відновлення платоспроможності.

В методичних рекомендаціях визначені три види неплатоспроможності: поточна, критична, надкритична. Поточна неплатоспроможність визначається за формулою» [57]:

$$\ll \Pi_{\Pi} = A_{040} + A_{045} + A_{220} + A_{230} + A_{240} - \Pi_{620}, \quad (3.10)$$

де $A_{040}, A_{045}, A_{220}, A_{230}, A_{240}$ = відповідні рядки активу балансу;

P_{620} = підсумок 4 розділу пасиву балансу.

Підприємство вважається повністю платоспроможним, якщо має позитивне значення P_{II} . Від'ємне значення свідчить про наявність поточної неплатоспроможності.

Для визначення критичної та/або надкритичної неплатоспроможності розраховують коефіцієнт покриття (Кп) і коефіцієнт забезпеченості власним капіталом (Кз):

$$K_{II} = \frac{\text{ОборотніАктиви}}{\text{ПоточніЗобов'язання}}, \quad (3.11)$$

$$K_3 = \frac{\text{ВласнийКапітал} - \text{НеоборотніАктиви}}{\text{ОборотніАктиви}}, \quad (3.12)$$

Нормативне значення коефіцієнта Кп – не менше 1,5; Кз – не менше 0,1» [57].

«При наявності на початок і кінець аналізованого періоду ознак поточної неплатоспроможності і якщо на кінець року коефіцієнт Кп і Кз менше нормативного значення, то фінансовий стан підприємства визначається як критична неплатоспроможність. Рівень неплатоспроможності підприємства буде розглядатися як надкритичний, якщо за результатами року підприємство отримало збиток і коефіцієнт покриття менше одиниці.

Розрахуємо модель міністерства економіки України у 2018 – 2020 роках, беручи дані з балансів підприємства (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

Оцінка ймовірності банкрутства ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках згідно моделі міністерства економіки України

Показник	Початок 2018 року	Кінець 2018 року	Кінець 2019 року	Кінець 2020 року
Пп	-1409,10	-1526,70	-1981,90	-2436,70
Кп	1,09	0,89	0,49	0,35

Кз	-0,06	-0,28	-1,05	-1,83
----	-------	-------	-------	-------

Згідно таблиці 3.5, на початок 2018 року підприємство, що досліджується мало критичну неплатоспроможність, всі інші періоди – надкритичну неплатоспроможність. Дану модель рекомендується використовувати на ТОВ «Електротехніка» [57].

«Міністерство Фінансів України для оцінки вірогідності банкрутства, затвердило наступну дискрименантну функцію:

$$Z = 1,04X_1 + 0,75X_2 + 0,15X_3 + 0,42X_4 + 1,18X_5 + 0,06X_6 - 2,16, \quad (3.13)$$

де X_1 = коефіцієнт покриття;

X_2 = коефіцієнт фінансової автономії;

X_3 = коефіцієнт оборотності активів;

X_4 = коефіцієнт рентабельності операційних продажів;

X_5 = коефіцієнт рентабельності активів;

X_6 = коефіцієнт оборотності позикового капіталу». [57]

«При значенні $Z < - 0,55$ на аналізованому підприємстві фінансовий стан визнається передкризовим або кризовим, при значенні $- 0,5 < Z < 0,55$ підприємству потрібний додатковий аналіз вірогідності банкрутства, а при $Z > 0,55$ - фінансовий стан підприємства визнається як задовільний. Дану модель не можливо розрахувати для ТОВ «Електротехніка», оскільки неможливо за бухгалтерською звітністю підприємства розрахувати коефіцієнт рентабельності операційних продажів.

Підсумовуючи проведене дослідження у підрозділі 3.1 можемо зазначити, що ТОВ «Електротехніка» може використовувати наступні економіко – математичні моделі діагностики ймовірності власного банкрутства: двохфакторну модель Е. Альтмана, модель В. Бивера, модель міністерства економіки України» [57].

3.2. Напрями удосконалення управління фінансово- господарською діяльністю ТОВ «Електротехніка» з метою запобігання банкрутству

«Як вже зазначалось вище, ТОВ «Електротехніка» потребує регламентації політики антикризового фінансового управління. Наведені проблеми можливо вирішити на підприємстві, що досліджується за рахунок розробки та впровадження механізму антикризового фінансового управління. Механізм антикризового фінансового управління на ТОВ «Електротехніка» буде направлений на розробку та використання системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства і фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечать його захист від банкрутства. Складові механізму антикризового фінансового управління, які рекомендуються для ТОВ «Електротехніка» наведемо на рисунку 3.1» [57].

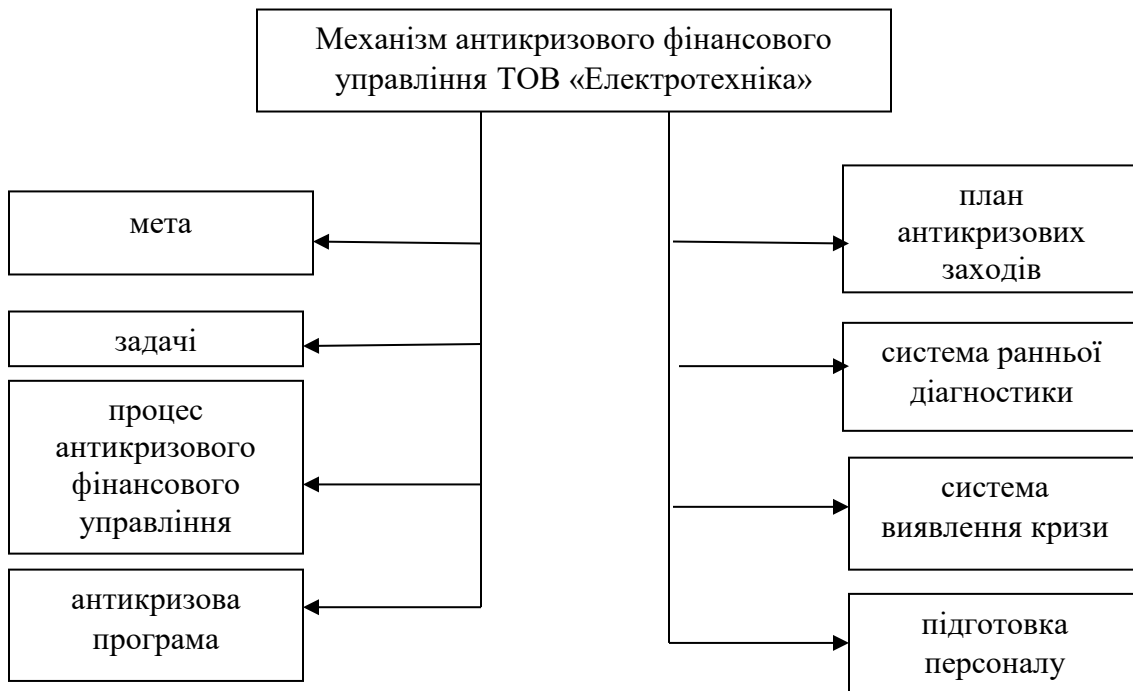


Рис. 3.1. Механізм антикризового фінансового управління ТОВ «Електротехніка»

«Нижче розглянемо кожний елемент механізму антикризового фінансового управління, який рекомендується для підприємства, що досліджується окремо.

Мета антикризового фінансового управління для ТОВ «Електротехніка» повинна полягати в розробці і реалізації заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності, збільшенню доходів від реалізації продукції та зменшенню збитковості діяльності, що забезпечить його вихід з кризового фінансового стану» [57].

«Головні задачі антикризового фінансового управління для ТОВ «Електротехніка» наведемо на рисунку 3.2.

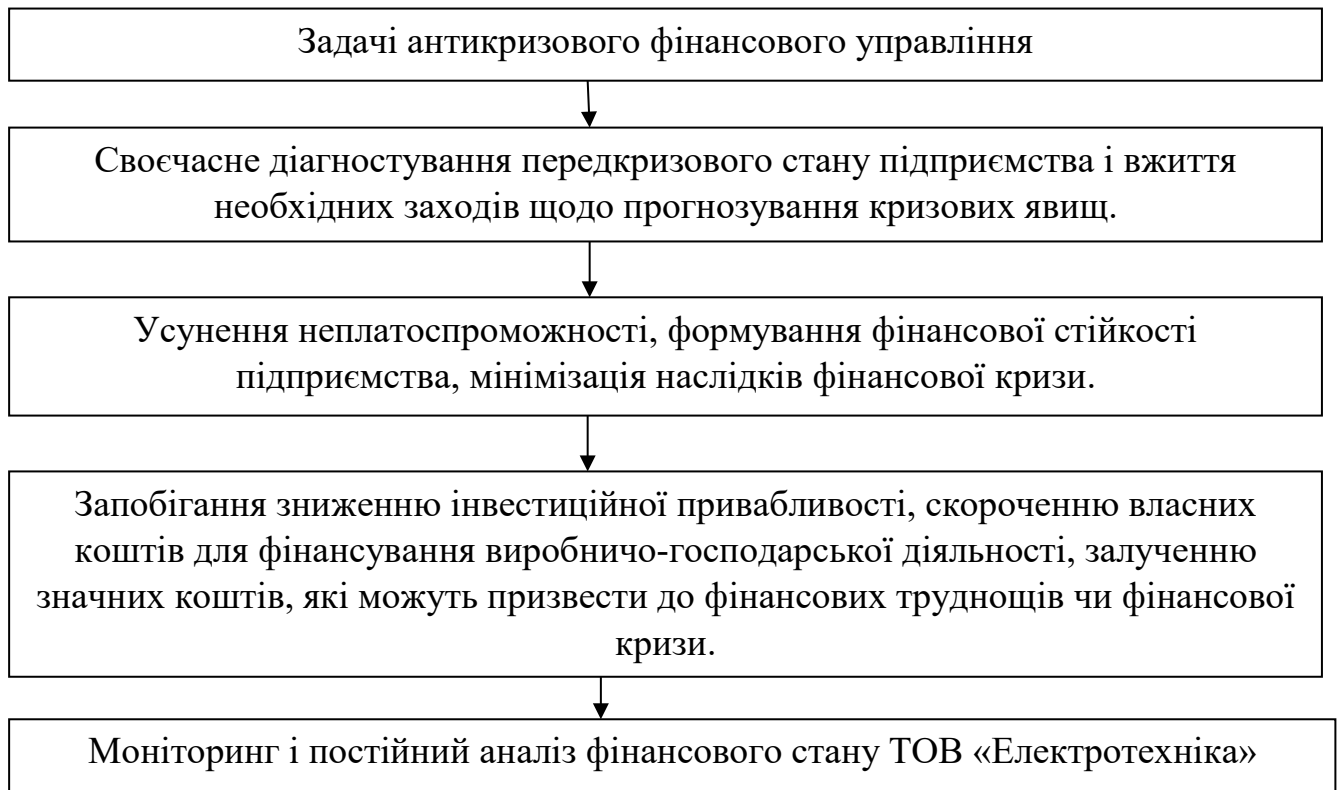


Рис. 3.2. Головні задачі антикризового фінансового управління для ТОВ «Електротехніка»» [57]

«Процес антикризового фінансового управління на підприємстві, що досліджується має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість. У зв'язку з цим виникає необхідність

розробки послідовності етапів антикризового фінансового управління, яка передбачатиме визначення послідовності дій, спрямованих на недопущення і виведення підприємства із стану фінансової кризи». [57]

«Зміст етапів антикризового фінансового управління для ТОВ «Електротехніка» буде полягати у наступному. 1 етап - діагностика кризових явищ і загрози банкрутства підприємства, яка включає в себе комплексний аналіз результатів господарсько-фінансової діяльності та фінансово-майнового становища суб'єкта господарювання; оцінку ритмічності і синхронності грошових потоків, розмірів та періодичності виникнення дефіциту грошових коштів; визначення обсягів, структури і часу погашення зовнішніх фінансових зобов'язань; ймовірність і терміни виникнення ситуації банкрутства; оцінку внутрішніх можливостей підприємства щодо локалізації та переборення кризових явищ.» [57]

«2 етап - визначення мети і завдань антикризового управління. 3 етап - визначення суб'єкта антикризової фінансової діяльності. 4 етап - оцінка часових обмежень процесу антикризового фінансового управління які, визначаються часом, наявним у фірми до порушення справи про банкрутство і адміністративного обмеження повноважень існуючого керівництва. 5 етап - розробка антикризової програми підприємства, яка являє собою детальний план заходів, що мають бути вжиті, послідовність, ресурси і відповідальність за їх виконання. 6 етап - впровадження антикризової програми і контроль за її виконанням. Найважливішою управлінською функцією на етапі безпосереднього проведення запланованих заходів є організація контролю за перебігом виконання розробленої антикризової програми для своєчасного вжиття заходів щодо модернізації або коригування раніше розробленої політики. 7 етап - розробка і реалізація профілактичних заходів щодо запобігання повторенню кризи» [57].

«Процес виведення ТОВ «Електротехніка» з кризового стану має відбуватися не хаотично та безсистемно, він має бути належним чином

організований та скоординований. Розуміння цих аксіоматичних істин обумовлює доцільність визначення основних документів, що повинні розроблятися у процесі антикризового фінансового управління підприємством, яке досліджується. Основними документами, які мають розроблятися на підприємстві, що опинилося в кризовому стані, є антикризова програма та план антикризових заходів». [57]

Антикризова програма та план антикризових заходів ТОВ «Електротехніка» мають задовольняти такі вимоги (рис. 3.3).

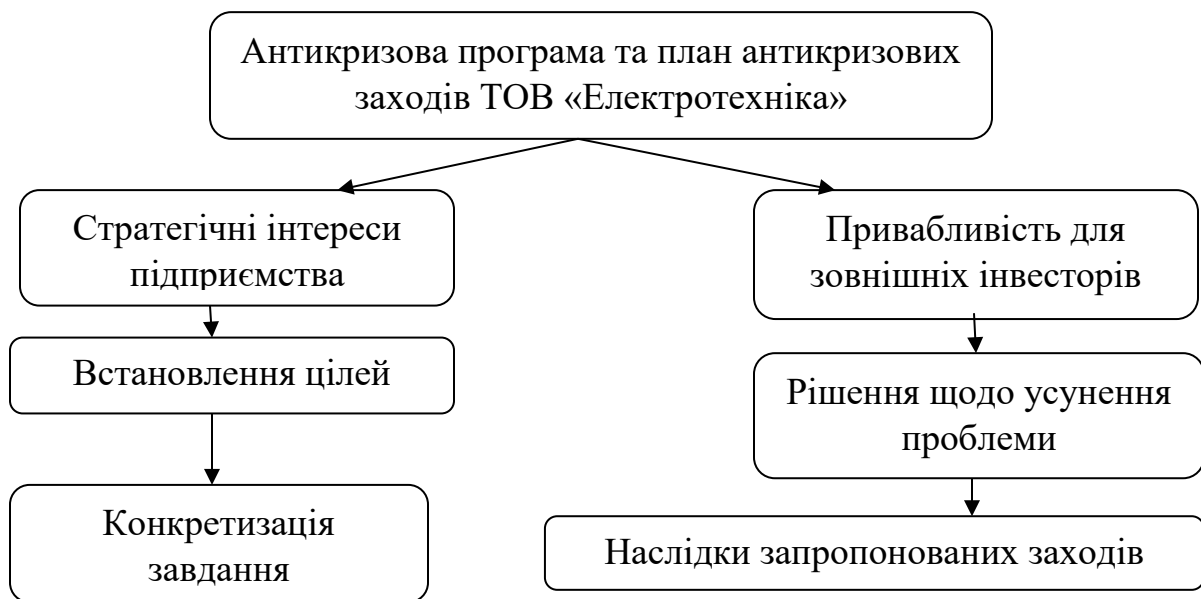


Рис. 3.3. Вимоги щодо антикризової програми та плану антикризових заходів для ТОВ «Електротехніка»

«Система ранньої діагностики фінансової кризи на підприємстві, що досліджується - це буде особлива інформаційна система, завдяки якій буде отримуватись інформація про потенційні небезпеки, що загрожують із зовнішнього та (або) внутрішнього середовища самого підприємства.

За змістом механізм впровадження системи ранньої діагностики та подолання фінансової кризи на фірмі є комплексом організаційних, інформаційних, методичних та управлінських процедур, призначених для

розробки дієвого стабілізаційного управління підприємством при загрозі фінансової кризи» [57].

«Головним завданням системи раннього попередження та реагування на ТОВ «Електротехніка» повинно бути виявлення загрози банкрутства та прогнозування його виникнення.

Основні етапами роботи по створенню системи раннього попередження та реагування на підприємстві, що досліджується наведено на рисунку 3.4». [57]

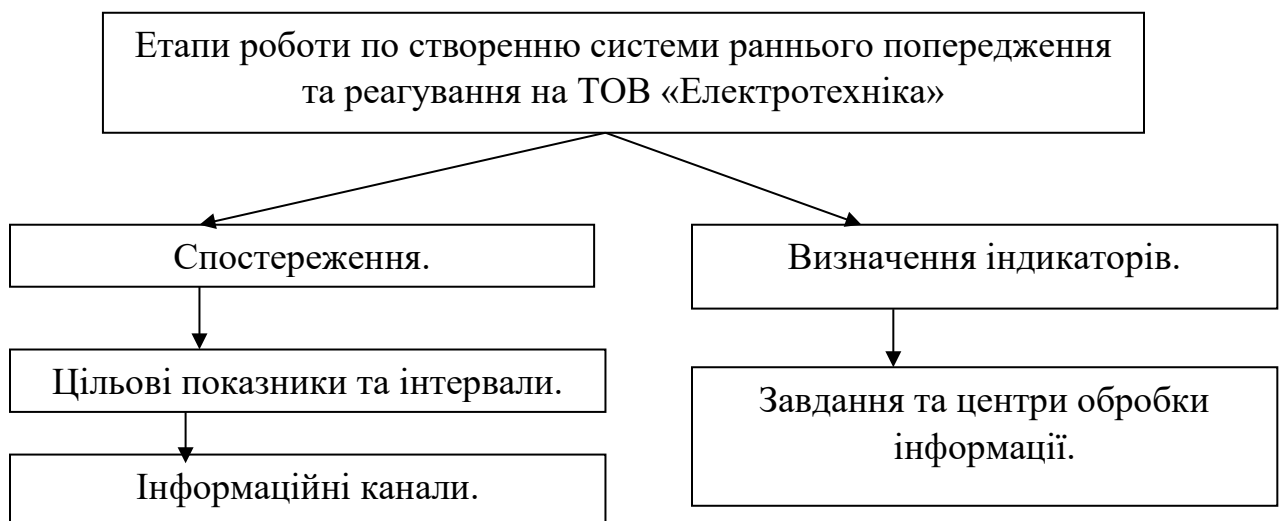


Рис. 3.4. Етапи роботи по створенню системи раннього попередження та реагування на ТОВ «Електротехніка»

«Охарактеризуємо наведені на рисунку 3.4 етапи роботи по створенню системи раннього попередження та реагування на підприємстві, що досліджується: визначення сфер спостереження; визначення індикаторів раннього попередження, які можуть вказувати на розвиток того чи іншого негативного процесу; визначення цільових показників та інтервалів їх зміни за кожним показником; формування завдань для центрів обробки інформації (розробка висновків щодо впливу тієї чи іншої інформації на діяльність підприємства); формування інформаційних каналів для забезпечення прямого та

зворотного зв'язку між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами». [57]

«В рамках системи виявлення кризи на підприємстві, що досліджується пропонується методика фінансового аналізу, яка наведена у першому розділі дипломної роботи і перевірена у другому розділі дипломної роботи, а також моделі оцінки ймовірності банкрутства, що були наведені у підрозділі 3.1» [57].

«Останнім елементом механізму антикризового фінансового правління ТОВ «Електротехніка» є підготовка персоналу. Функції координатора з розробки та впровадження зазначеного вище механізму пропонується покласти на директора фірми, при цьому, враховуючи розміри компанії та кількість працівників, пропонується акцентувати увагу кожного співробітника на вирішенні завдань антикризового фінансового управління. Даний підхід дозволить не нести додаткові витрати на запровадження механізму антикризового фінансового правління на підприємстві, що досліджується». [57]

«Окрім організаційних аспектів удосконалення політики антикризового фінансового управління підприємство, що досліджується повинно сконцентруватись на вирішенні базових проблем фінансово – господарської діяльності.

Проведене у другому розділі дипломної роботи дослідження виявило ряд проблем фінансово – господарської діяльності ТОВ «Електротехніка». Необхідно зазначити, що, враховуючи розміри підприємства, йому рекомендується сконцентрувати увагу на одній проблемі, вирішення якої дозволить суттєво покращити власний фінансовий стан і знизити ймовірність банкрутства». [57]

«На думку автора, базовою проблемою ТОВ «Електротехніка» є збитки. Звідси підприємству, яке досліджується, рекомендується сконцентрувати увагу саме на вирішенні проблеми усунення збитків у власній діяльності.

Наведемо на рисунку 3.5 шляхи усунення збитків для ТОВ «Електротехніка»» [57].

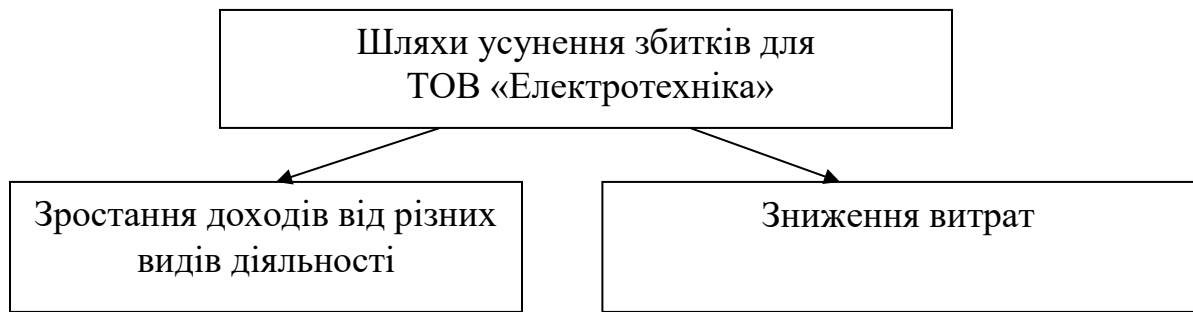


Рис. 3.5. Шляхи усунення збитків для ТОВ «Електротехніка»

«Розкриємо наведені на рисунку 3.5 шляхи усунення збитків на підприємстві, що досліджується.

Розпочнемо з розробки шляхів збільшення доходів ТОВ «Електротехніка».

Враховуючи, що всі доходи підприємство, яке досліджується отримує від реалізації електротехнічного обладнання і надання послуг електротехнічного призначення, ТОВ «Електротехніка» рекомендується сконцентрувати увагу саме на збільшенні реалізації. Для чого підприємству рекомендується оптимізувати власну маркетингову діяльність. Для оптимізації маркетингової діяльності на ТОВ «Електротехніка» необхідно: створити службу маркетингу; налагодити функціонування маркетингової інформаційної системи; визначити стратегію і скласти план маркетингу; реалізувати маркетинговий контроль» [57].

«Надалі розшифруємо ці елементи детальніше.

Для забезпечення функціонування ТОВ «Електротехніка» на засадах маркетингу необхідно насамперед створити службу маркетингу, яка буде складатися з одного чоловіка – менеджера. При цьому, враховуючи збитковість діяльності підприємства, пропонується звільнити головного економіста, що дублює функції директора підприємства і найняти маркетолога. Також рекомендується частину функцій служби маркетингу покласти на директора фірми та менеджера по збуту»[57].

«Діяльність служби маркетингу на ТОВ «Електротехніка» має базуватись на таких принципах: цілеспрямованість - відповідність місії, цілям, стратегії та політиці підприємства, спрямованість на розв'язання суто маркетингових проблем, пошук і задоволення потреб споживачів; чіткість побудови - розумна спеціалізація, відсутність дублювання функцій, забезпечення єдності керівництва маркетинговою діяльністю, підконтрольність виконавців; точна визначеність напрямів діяльності - орієнтація на конкретну концепцію, чіткий розподіл завдань та функцій кожного підрозділу й виконавця, вертикальних та горизонтальних зв'язків; гнучкість - своєчасне реагування на зміни в навколишньому бізнес-середовищі; скоординованість дій - комплексність маркетингових заходів для досягнення ефекту синергії; достатня фінансова забезпеченість як з погляду виконання маркетингових дій, так і мотивації праці маркетолога; економічність - покриття витрат на маркетинг доходами від реалізації маркетингових заходів; активна політика - пошук ринків, споживачів, незадоволених потреб, творчі підходи до розв'язання поставлених маркетингових завдань» [57].

«В рамках організації служби маркетингу ТОВ «Електротехніка» повинно правильно обрати підхід до такої організації. Існуючі підходи до організації служби маркетингу на підприємстві наведено на рисунку 3.6.

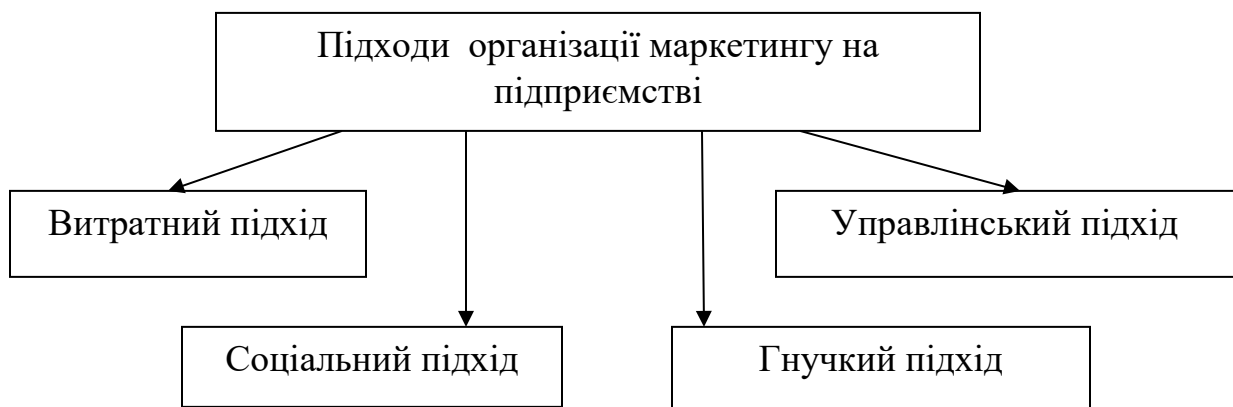


Рис. 3.6. Основні підходи до організації маркетингу на підприємстві» [57]

«Більш детальний опис підходів до організації маркетингу на підприємстві наведено нижче: витратний - виконавець має бути зайнятий повний робочий день, а між виконуваними функціями повинен існувати логічний зв'язок; управлінський - створення умов для того, щоб процес виконання маркетингових функцій здійснювався послідовно і в одному напрямку; соціальний - виконувани функції повинні відповідати статусу працівників; гнучкий - створення можливостей для швидкого реагування на зміну умов навколишнього бізнес-середовища». [57]

«Для ТОВ «Електротехніка» пропонується гнучкий підхід до організації маркетингу.

Надалі наведемо ключові компетенції співробітника служби маркетингу підприємства, що досліджується. Він повинен: відповідати загальним вимогам до управлінських кадрів (компетентність, високі моральні якості, пунктуальність, дисциплінованість, уміння керувати людьми); мати належні системні знання, кругозір, ерудицію, стратегічне мислення, аналітичні здібності; бути орієнтованими передовсім на обслуговування споживачів; мати підприємницькі здібності; відзначатися творчим, новаторським ставленням до справи; володіти умінням вести переговори, знати іноземні мови; мати спеціальну підготовку в галузі менеджменту та маркетингу; добре володіти комп'ютером.

Для полегшення збору та використання маркетингової інформації на ТОВ «Електротехніка» необхідно налагодити функціонування маркетингової інформаційної системи». [57]

«Для цього необхідно створити систему, що буде акумулювати маркетингову інформацію. Більш детальніше розглянемо систему маркетингової інформації на рисунку 3.7.

Маркетингова інформаційна система (МІС) – це люди, обладнання та методологічні прийоми, визначені для збору, класифікації, аналізу, оцінки і розповсюдження інформації для прийняття маркетингових рішень». [57]

«На ТОВ «Електротехніка» МІС дасть змогу підприємству інтегрувати інформацію з різних джерел, а потім передавати її менеджеру у формі, пристосованій для прийняття рішень.

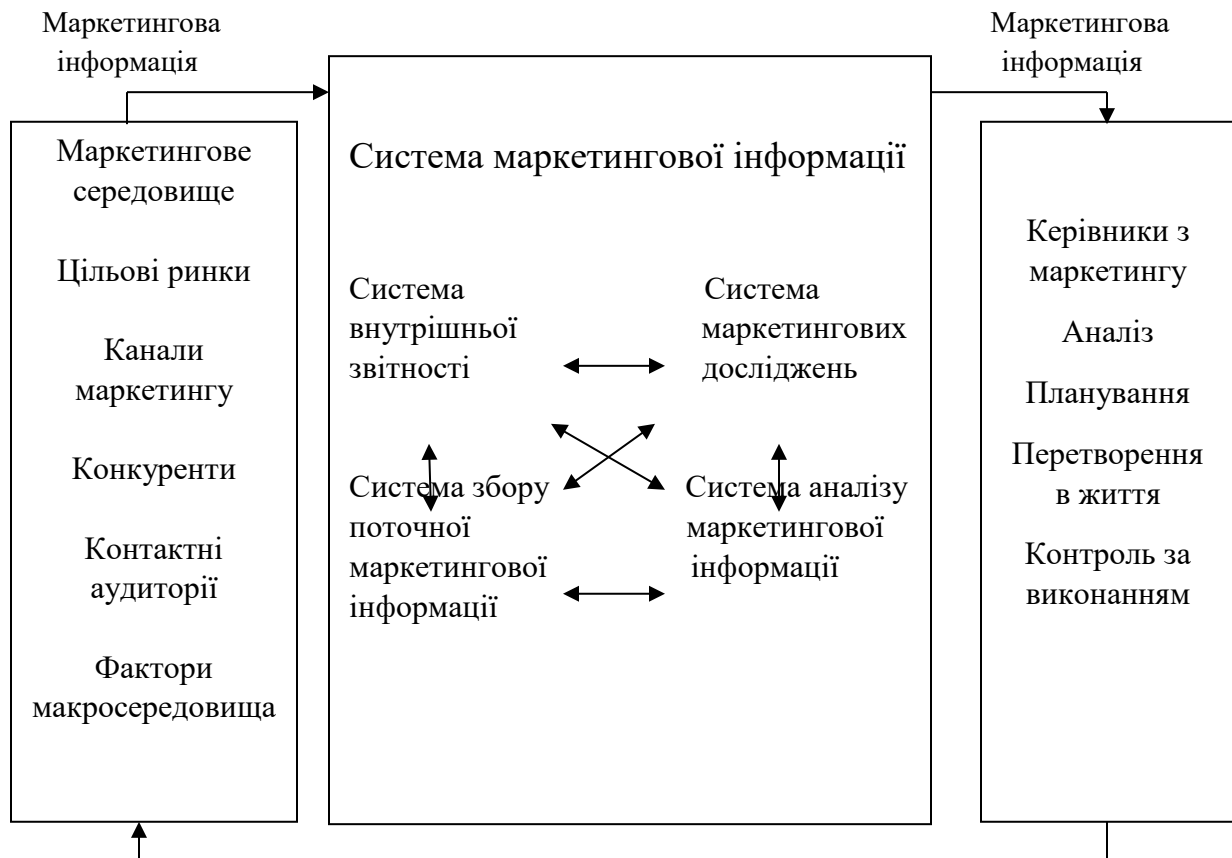


Рис. 3.7. Система маркетингової інформації на ТОВ «Електротехніка» [57]

«Маркетингова інформаційна система виконує такі функції: збір і акумулювання інформації з різних джерел – від споживачів, конкурентів, торгового персоналу, дистриб'юторів.

Потоки інформації, що будуть надходити до менеджера з маркетингу, допомагатимуть йому в плануванні, реалізації всіх маркетингових заходів, у виконанні функцій контролю за здійсненням маркетингових планів. Зворотні потоки в напрямку ринку складатимуться з маркетингових заходів та інших комунікацій». [57]

«Здебільшого стандартними є чотири підсистеми маркетингової інформаційної системи.

Система внутрішньої звітності підприємства дасть змогу стежити за показниками, що відображають рівень поточного збуту, суми витрат, обсяги матеріальних запасів, рух готівки, дані про дебіторську та кредиторську заборгованість, інші показники внутрішньої звітності. Ця система акумулюватиме дані про фінансовий стан і результати діяльності підприємства».
[57]

«Система збору поточної маркетингової інформації – це комплекс джерел і процедур, який буде застосовуватися для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуватимуться на ринку. Це сукупність прийомів і методів, які дадуть змогу провадити моніторинг зовнішнього середовища. Одержана інформація буде стосуватися постачальників, конкурентів, посередників, споживачів, органів державного регулювання, чинників зовнішнього середовища.

Система маркетингових досліджень на ТОВ «Електротехніка» дасть змогу оперувати інформацією, отримання якої потребує проведення окремого дослідження. Ця система включає безперервний процес планування, збір, аналіз і представлення даних, необхідних у зв'язку з поточною та майбутньою маркетинговою ситуацією. Функціонування цієї системи забезпечується застосуванням методів збору первинної інформації та відбору вторинної інформації» [57].

«Підприємство може провадити маркетингові дослідження власними силами, а також отримати результати досліджень, замовляючи їх спеціалізованим фірмам.

Найважливішими напрямками маркетингових досліджень на ТОВ «Електротехніка» повинні бути: дослідження поведінки споживачів; вивчення кон'юнктури ринку; аналіз збуту; визначення місткості ринку та частки

підприємства в загальному обсязі продажу; коротко- та довготермінові прогнози; дослідження політики цін; аналіз діяльності конкурентів.

Система аналізу маркетингової інформації дозволить знаходити проблемні моменти та оперативно їх усувати». [57]

«Для оптимізації маркетингової діяльності на ТОВ «Електротехніка» необхідно скласти план маркетингу. Існує декілька поглядів щодо розділів плану маркетингу. Але для підприємства, що досліджується пропонуємо скласти маркетинговий план за рекомендаціями відомого вченого Ф. Котлера. План повинен включати в себе наступні розділи: зведення контрольних показників, виклад поточної маркетингової ситуації, перелік небезпек і можливостей, перелік задач і проблем, стратегії маркетингу, програми дій, бюджети та послідовність контролю за виконанням того, що намітили (рис. 3.8)» [57].

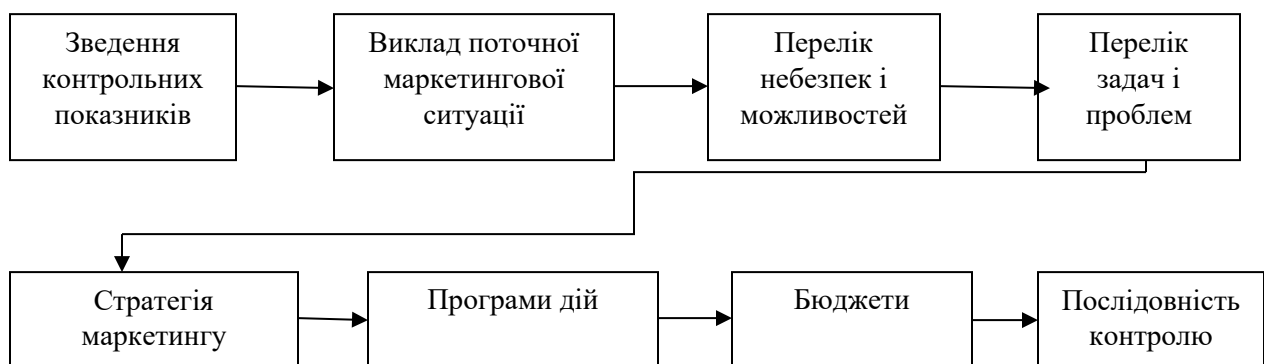


Рис. 3.8. Складові плану маркетингу ТОВ «Електротехніка»

«Розглянемо більш детально кожен з розділів плану маркетингу ТОВ «Електротехніка».

1. Зведення контрольних показників. На самому початку плану повинне йти коротке зведення основних цілей і рекомендацій ТОВ «Електротехніка», про що піде мова далі у плані. Зведення контрольних показників допоможе директору швидко зрозуміти основну направленість плану. За зведенням слід розмістити зміст плану.

2. Поточна маркетингова інформація. В першому основному розділі плану необхідно дати опис характеру цільового ринку та положення ТОВ «Електротехніка» на цьому ринку». [37]

«3. Небезпеки й можливості. Цей розділ примусить директора поглянути на перспективи та уявити небезпеки й можливості, які можуть з'явитися перед товаром.

4. Задачі та проблеми. Визначивши пов'язані з товаром небезпеки, директор у змозі поставити задачі та окреслити коло виникаючих при цьому проблем. Задачі повинні бути сформульовані у вигляді цілей, котрі ТОВ «Електротехніка» намагається досягти за період дії плану.

5. Стратегія маркетингу. В цьому розділі плану директор повинен викласти широкий маркетинговий підхід до рішення поставлених задач. Стратегія маркетингу повинна точно називати сегменти ринку, на яких ТОВ «Електротехніка» буде зосереджувати свої основні зусилля». [37]

6. «Програма дій. Стратегії маркетингу необхідно перетворити в конкретні програми дій, що дадуть відповіді на наступні питання: Що буде зроблено? Коли це буде зроблено? Хто це зробить? Скільки це коштує?

7. Бюджети. План заходів дозволить директору розробити відповідний бюджет, що є, по своїй суті, прогнозом прибутків і збитків» [27].

8. «Порядок контролю. В останньому розділі плану ТОВ «Електротехніка» повинно викласти порядок контролю за перебігом всього наміченого. Зазвичай цілі та бюджетні асигнування розписують по місяцям або кварталам. Це значить, що вище керівництво може оцінювати результати, які були досягнуті в рамках кожного відрізка часу.

Завершальним етапом оптимізації маркетингової діяльності на ТОВ «Електротехніка» буде контроль за її діяльністю.

Процес контролю на підприємстві, що досліджується повинен включати визначення: його концепції; мети; об'єктів; контрольованих норм; контролерів

(внутрішніх чи зовнішніх); методів; обсягів (повний чи вибірковий); точок контролю; вагомості рішень; прийнятності допусків та похибок; ідентифікації причин відхилень, способів їх оцінки; формулювання пропозицій тощо». [17]

«Контроль маркетингової діяльності підприємства повинен поширюватись на ТОВ «Електротехніка» на виконання річних планів збуту, прибутковості та ефективності маркетингових заходів.

Контроль річних планів збуту повинен проводитись на ТОВ «Електротехніка» за окремими показниками:

- товарообіг окремих видів продукції (Q_i):

$$Q_i = p_i q_i, \quad (3.14)$$

де q_i - обсяг товарообігу i -ї продукції підприємства за рік (квартал, місяць);
 p_i - відпускна ціна i -ї продукції;

- валовий товарообіг (Q):

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i p_i, \quad (3.15)$$

де n - кількість позицій продукції підприємства;

- структура товарообігу підприємства в регіональному та асортиментному розрізі, за формами власності, галузевою належністю та обсягами замовлень споживачів;

- частка товарообігу i -го товару підприємства в i -му регіоні (галузі, групі споживачів)» [57].

«Контроль ефективності маркетингових заходів може здійснюватись на ТОВ «Електротехніка» за такими показниками:

- зростання ринку (P):

$$P = \frac{Q_3}{Q_{п.п}} \times 100\% , \quad (3.16)$$

де Q_3 - обсяги продажу продукції підприємства у звітному році (періоді); $Q_{п.п}$ - обсяги продажу продукції підприємства в попередньому році (періоді);
 - частка ринку ($Q_{п}$)» [57]:

$$\ll Q_n = \frac{Q_i}{Q_i^3} \times 100\% , \quad (3.17)$$

де Q_i - обсяг товарообігу і-ї продукції підприємства на даному ринку; Q_i^3 - загальні обсяги продажу і-ї продукції всіма постачальниками на даному ринку;
 - продуктивність маркетингу (Π):

$$\Pi = \frac{Q}{K} , \quad (3.18)$$

де Q - валовий товарообіг підприємства; K - кількість працівників маркетингової служби;
 - динаміка замовлень (K_3)» [57]:

$$\ll K_3 = \frac{Q_3^п}{Q_3^{п.п}} , \quad (3.19)$$

де $Q_3^п$ - кількість (обсяги) замовлень поточного періоду; $Q_3^{п.п}$ - кількість (обсяги) замовлень попереднього аналогічного періоду;
 - середня величина замовлень ($Зс$):

$$z_c = \frac{Q_z}{K_c}, \quad (3.20)$$

де Q_z - загальний обсяг замовлень; K_c - кількість споживачів;

- структура та динаміка споживачів (клієнтів) підприємства (частки старих та нових споживачів (клієнтів) підприємства в їхній загальній кількості в поточний період та проти попереднього періоду» [57];

- «якість обслуговування споживачів (K_y):

$$K_y = \frac{K_p}{Q}, \quad (3.21)$$

де K_p - кількість рекламцій у вартісному виразі;

- ефективність рекламних витрат (K_p):

$$K_p = \frac{P_b}{Q}, \quad (3.22)$$

де P_b — сума рекламних витрат;

- цінова перевага (K_y):

$$K_y = \frac{P_\phi - P_k}{P_k}, \quad (3.23)$$

де P_ϕ - середня ціна продукції підприємства; P_k - середня ціна продукції конкурента» [57].

«Крім цього, на ТОВ «Електротехніка» необхідно контролювати прибутковість товарів у розрізі їх асортименту, споживачів, каналів розподілу тощо.

Тактичним орієнтиром в рамках реалізації запропонованого комплексу маркетингових заходів буде темп зростання виручки від реалізації в 2020 році по зрівнянню з 2019 роком, тобто 111,57 %. Відмічаємо, що суттєвих витрат на розробку та реалізацію комплексу маркетингових заходів ТОВ «Електротехніка» не понесе, оскільки його буде розробляти та реалізовувати спеціаліст з маркетингу, якого залучимо замість головного економіста та інші співробітники підприємства в рамках своїх повноважень» [57].

«Окремо підприємству, що досліджується необхідно розробити заходи зі збільшення інших звичайних доходів. Для ТОВ «Електротехніка» пропонується два напрями збільшення звичайних доходів.

1. Отримання доходів від оренди складського приміщення. Як зазначалось вище підприємство, яке досліджується майже не використовує приміщення нового складу. Звідси йому пропонується здати його в оренду. Враховуючи середні ціни на оренду складських приміщень у м. Запоріжжі, район знаходження складу та його площу прогнозна сума доходів складе близько 6 тис. грн. за рік.

2. Отримання доходів від розміщення вільних грошових коштів на банківських депозитах. В якості орієнтиру візьмемо середньорічну суму грошових коштів підприємства у 2020 році (23,55 тис. грн.). Врахуємо можливість направляти кошти на короткострокові депозити у 2020 році під 20 % річних. Отримаємо прогнозну суму додаткових доходів у розмірі 5 тис. грн» [57].

«Другим шляхом усунення збитковості ТОВ «Електротехніка» (див. рис. 3.5) є зниження витрат. Підприємству, що досліджується пропонується звернути увагу на собівартість реалізованої продукції.

Обране підприємство є торговельним, тому йому необхідно для зниження собівартості реалізованих товарів розробити та запровадити наступну сукупність заходів (рис.3.9)» [57].

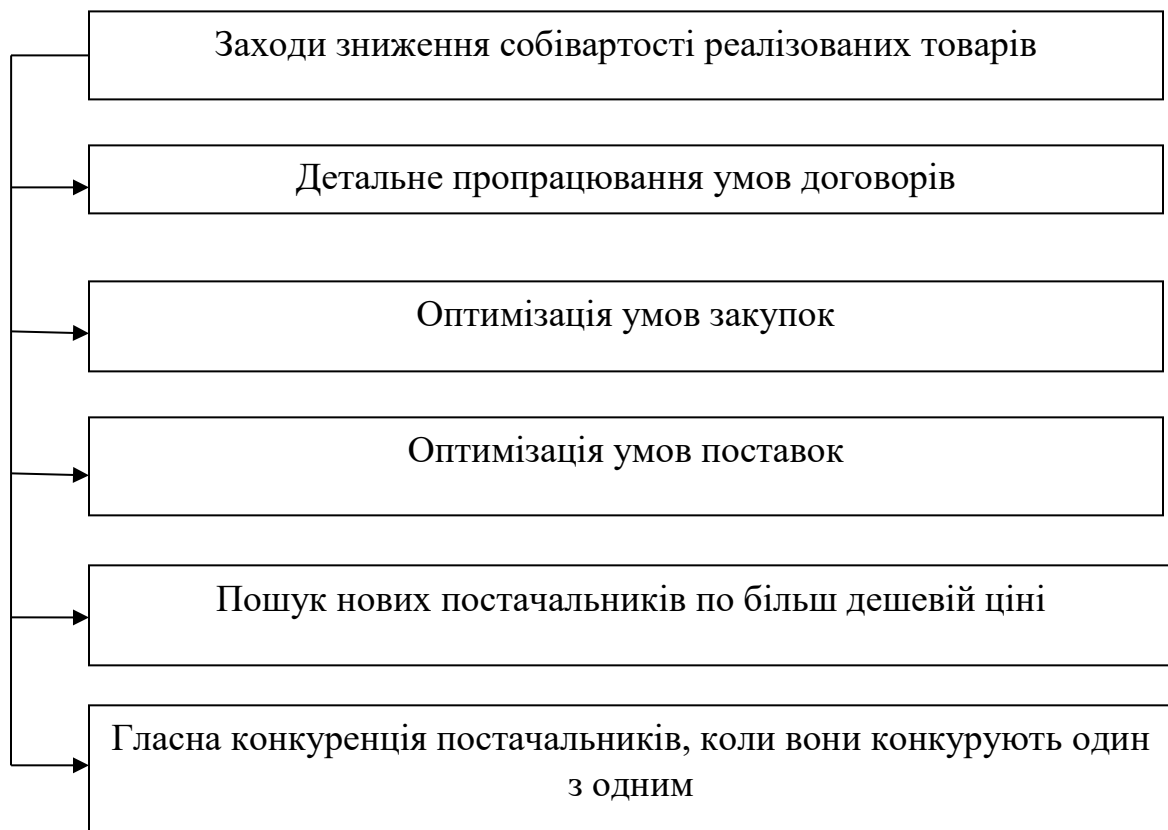


Рис. 3.9. Сукупність заходів зниження собівартості реалізованих товарів на ТОВ «Електротехніка»

«В якості тактичного орієнтиру для підприємства, що досліджується рекомендується значення собівартості реалізованих товарів на рівні 2018 року.

Запропоновані заходи дозволять підприємству вирішити (або зменшити) проблему збитковості у короткостроковій перспективі. Для усунення збитковості взагалі підприємство повинно реалізувати політику антикризового фінансового управління.

Необхідно зазначити, що запропонований вище комплекс заходів, в першу чергу, був направлений на усунення збитків. Наведемо у таблиці 3.6 аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації запропонованого комплексу заходів (за базу візьмемо дані 2020 року)» [57].

Таблиця 3.6

**Аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «Електротехніка» до та після
реалізації комплексу оптимізаційних заходів**

Назва статей	До реалізації заходів	Після реалізації заходів	Зміни	
			в абс., тис. грн.	темп росту, %
Доход (виручка) від реалізації продукції	6338,80	7072,20	733,40	111,57
Непрямі податки та інші відрахування з доходу	1052,00	974,26	-77,74	92,61
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції	5286,80	6097,94	811,14	115,34
Інші звичайні доходи	0,00	11,00	11,00	-
Разом чисті доходи (030+040+050+060)	5286,80	6108,94	822,14	115,51
Матеріальні витрати	18,40	18,40	0,00	100,00
Витрати на оплату праці	115,70	115,70	0,00	100,00
Відрахування на соціальні заходи	41,40	41,40	0,00	100,00
Амортизація	77,10	77,10	0,00	100,00
Інші операційні витрати	665,80	665,80	0,00	100,00
Собівартість реалізації продукції	4668,00	4580,40	-87,60	98,12
Інші звичайні витрати	1,50	1,50	0,00	100,00
Податок на прибуток	56,60	67,10	10,50	115,02
Разом витрати (090+100+110+120+130+140+150±80+160+170)	5644,5	5567,40	-77,1	98,55
Чистий прибуток (збиток)	-357,70	541,54	899,24	-

«Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 3.6 можемо зазначити наступне. Доход від реалізації продукції зріс на 733,4 тис. грн. (темп росту – 111,57 %). Непрямі податки та інші відрахування з доходу зменшилась на 77,74 тис. грн. (темп росту – 92,61 %). Чистий доход (виручка) від реалізації продукції зріс на 811,14 тис. грн. (темп росту – 115,34%). Інші звичайні доходи збільшились на 11 тис. грн. Разом чисті доходи зросли на 822,14 тис. грн. (темп росту – 115,51%). Матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, розміри амортизації, інші операційні витрати не змінились. Собівартість реалізації продукції зменшилась на 87,60 тис. грн. (темп росту – 98,12 %). Інші звичайні витрати не змінились. Податок на прибуток збільшився

на 10,5 тис. грн. (темп росту – 115,02 %). Разом витрати зменшились на 77,1 тис. грн. (темп росту – 98,55 %). Чистий збиток у розмірі 357,7 тис. грн. змінився чистим прибутком у розмірі 541,54 тис. грн» [57].

Динаміку чистого прибутку (збитку) ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів наведемо на рисунку 3.10.

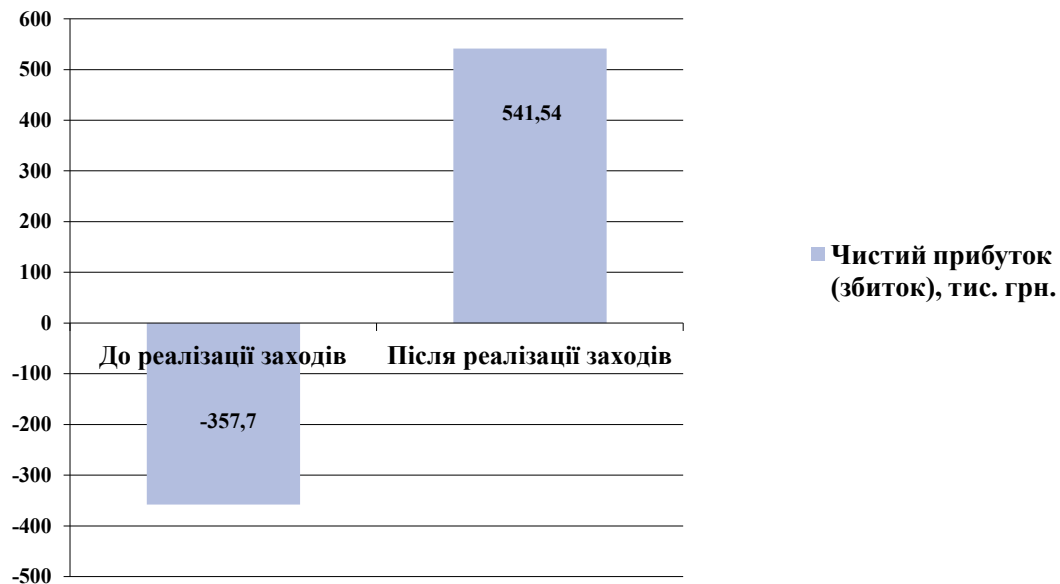


Рис. 3.10. Динаміка чистого прибутку (збитку) ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів, тис. грн.

«Отриману суму чистого прибутку пропонується у повному обсязі направити на покриття непокритого збитку. У таблиці 3.7 наведемо горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів (за базу візьмемо дані на кінець 2020 року)» [57].

Таблиця 3.7

**Горизонтальний та вертикальний аналіз пасивів ТОВ «Електротехніка»
до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів**

Назва статей балансу	До реалізації заходів		Після реалізації заходів		Зміни		
	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Абсолютні значення, тис. грн.	Питома вага в структурі, %	Темп росту, %
I. Власний капітал							
Статутний капітал	15,00	0,89	15,00	0,68	0,00	-0,21	100,00
Непокритий збиток	-809,10	-48,12	-267,56	-12,04	541,54	36,08	33,07
Усього за розділом I	-794,10	-47,23	-252,56	-11,36	541,54	35,87	31,81
IV. Поточні зобов'язання							
Усього за розділом IV	2475,30	147,23	2475,30	111,36	0,00	-35,87	100,00
Баланс	1681,20	100,00	2222,74	100,00	541,54	0,00	132,21

«Підсумовуючи проведене дослідження у таблиці 3.7 можемо зазначити наступне.

Аналіз було зроблено за агрегованим балансом, оскільки статті поточних зобов'язань змінилися тільки по питомій вазі, що можливо, в рамках дослідження, не брати до уваги. Пасиви підприємства збільшилися на 541,54 тис. грн. (темп росту – 132,21%). Власний капітал збільшився на 541,54 тис. грн. до – 252,56 тис. грн. Питома вага власного капіталу у пасивах підприємства збільшилась на 35,87 %. Поточні зобов'язання не змінилися. Питома вага поточних зобов'язань у пасивах підприємства зменшилась на 35,87 %».[57]

«Стосовно власного капіталу відмічаємо: розмір статутного капіталу не змінився (15 тис. грн.), питома вага даної статті у пасивах зменшилась на 0,21%; непокритий збиток склав 267,56 тис. грн.

Відмічаємо покращення ситуації зі структурою пасивів підприємства, але необхідні подальші зусилля по збільшенню розміру власного капіталу ТОВ «Електротехніка».

Динаміку пасивів ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів наведемо на рисунку 3.11» [57].

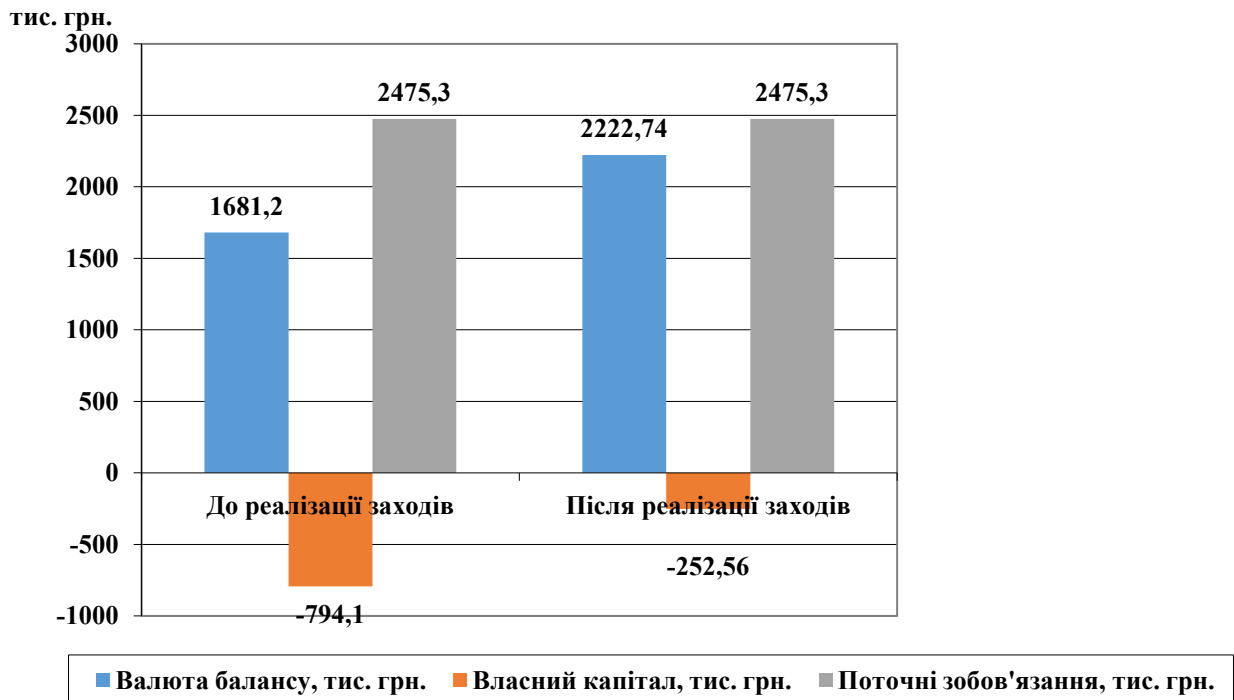


Рис. 3.11. Динаміка пасивів ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів

«Отриману додаткову суму пасивів рекомендується направити на збільшення оборотних активів підприємства, що досліджується з акцентом на збільшення реалізації продукції (робіт, послуг).

У таблиці 3.8 наведемо горизонтальний та вертикальний аналіз активів ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів (за базу візьмемо дані на кінець 2020 року)». [57]

«Підсумовуючи проведені дослідження у таблиці 3.8 можемо зазначити наступне. Аналіз було зроблено за агрегованим балансом, оскільки зміни статей в розділах активів, в рамках даного дослідження, можна не брати до уваги. Активи підприємства за рік збільшились на 541,54 тис. грн. (темп росту –

132,21%). Необоротні активи не змінились. Питома вага необоротних активів у активах підприємства зменшилась на 11,69 %.»[57]

Таблиця 3.8

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів

Назва статей балансу	До реалізації заходів		Після реалізації заходів		Зміни		
	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні величини, тис. грн.	Відносні величини, %	Абсолютні відхилення, тис. грн.	Відносні величини, %	Темп и росту, %
I. Необоротні активи							
Усього за розділом I	806,70	47,98	806,70	36,29	0,00	-11,69	100,00
II. Оборотні активи							
Усього за розділом II	874,50	52,02	1416,04	63,71	541,54	11,69	161,93
Баланс	1681,20	100,00	2222,74	100,00	541,54	0,00	132,21

«Відмічаємо «легку» структуру активів підприємства після реалізації оптимізаційних заходів, та «важку» структуру активів до реалізації оптимізаційних заходів. Оборотні активи збільшились на 541,54 тис. грн. (темп росту – 161,93 %). Питома вага оборотних активів у активах підприємства збільшилась на 11,69 %. Відмічаємо усунення проблем з управлінням структурою активів підприємства, яке досліджується. Динаміку активів ТОВ «Електротехніка» до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів наведемо на рисунку 3.12». [57]

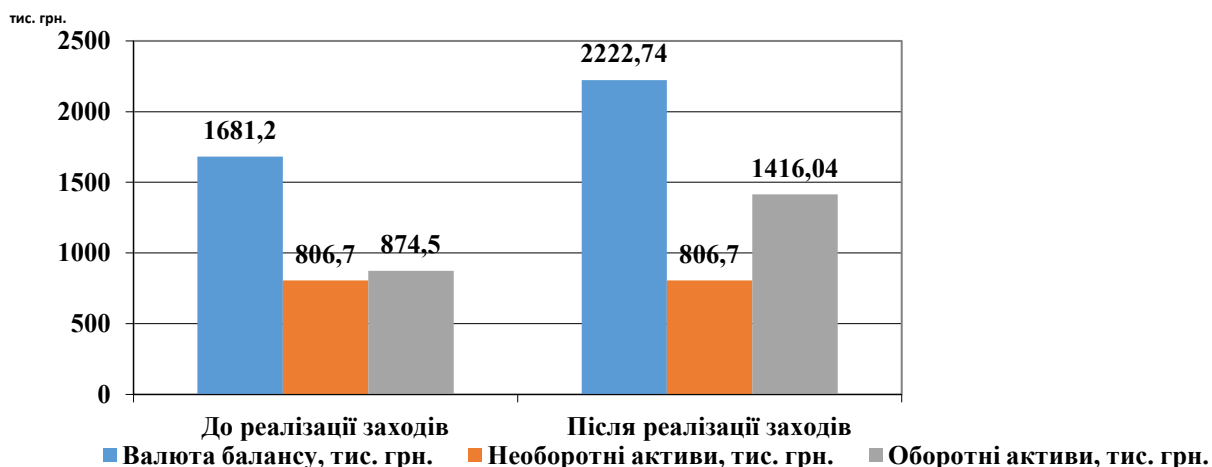


Рис. 3.12. Динаміка активів ТОВ «Електротехніка»
до та після реалізації комплексу оптимізаційних заходів

«Необхідно зазначити, що наведені оптимізаційні заходи також покращать ситуацію з ліквідністю, фінансовою стійкістю, діловою активністю та рентабельністю підприємства, що досліджується.

З метою запобігання банкрутства ТОВ «Електротехніка» було запропоновано механізм антикризового фінансового управління, який включає: мету, задачі, процес антикризового фінансового управління, антикризову програму, план антикризових заходів, систему ранньої діагностики, систему виявлення кризи, підготовку персоналу» [57]

Висновки до розділу 3

1. «В рамках удосконалення управління фінансово – господарської діяльності ТОВ «Електротехніка» запропоновано використання економіко – математичних моделей діагностування ймовірності банкрутства, а саме: двохфакторну модель Е. Альтмана, модель В. Бивера, модель міністерства економіки України.

2. З метою запобігання банкрутства торгівельному підприємству ТОВ «Електротехніка» було запропоновано механізм антикризового фінансового управління який включає: мету, задачі, процес антикризового фінансового управління, антикризову програму, план антикризових заходів, систему ранньої діагностики, систему виявлення кризи, підготовку персоналу» [57].

3. «В рамках збільшення виручки від реалізації товарів ТОВ «Електротехніка» запропоновано комплекс маркетингових заходів, який включає наступні складові: утворення на підприємстві службу маркетингу; налагодження функціонування маркетингової інформаційної системи, що буде включати:

систему внутрішньої звітності, систему збору поточної маркетингової інформації, систему маркетингових досліджень, систему аналізу маркетингової інформації, маркетинговий контроль.

4. Доведена доцільність впровадження запропонованих заходів удосконалення управління фінансово-господарської діяльності ТОВ «Електротехніка», за рахунок оптимізації собівартості товарів, оптимізації умов закупок, оптимізації умов поставок, гласної конкуренції постачальників, яка виражається в виході підприємства з кризового стану та можливості отримання чистого прибутку у розмірі 541,54 тис. грн. Направлення отриманого чистого прибутку на покриття непокритого збитку дозволить суттєво покращити ситуацію з управлінням структурою пасивів, а перенаправлення даної суми у оборотні активи дозволить вирішити проблеми з формуванням і управлінням структурою активів на підприємстві, що досліджується».

ВИСНОВКИ

«За результатами дослідження управління фінансово-господарською діяльністю торгівельного підприємства в умовах конкуренції можемо сформулювати наступні висновки:

Узагальнюючи теоретичні підходи у вітчизняній та зарубіжній науці до визначення сутності поняття «торговельне підприємство» ми дійшли висновку, що у сучасному ринковому середовищі торговельне підприємство слід розглядати як самостійно господарюючий статутний суб'єкт, який, маючи права юридичної особи, здійснює комерційну, подекуди власну виробничу, а також дослідницьку діяльність задля одержання відповідного прибутку (доходу). Постійна зміна економічного механізму потребує адаптації торговельних підприємств до інтересів оточуючого середовища, що вимагає впровадження гнучких форм і методів комерційної діяльності та гармонізації економічних інтересів» [57].

«Головна мета аналізу фінансового стану торгівельного підприємства – об'єктивне і комплексне його оцінювання, виявлення реальних можливостей підвищення ефективності формування і використання фінансових та інших видів ресурсів. Основними завданнями аналізу фінансового стану торгівельного підприємства є: аналіз ефективності використання майна і джерел формування капіталу підприємства, забезпечення його власними оборотними коштами; аналіз стану і динаміки фінансової стійкості, ліквідності та плато-спроможності підприємства; аналіз фінансових результатів та ефективності використання капіталу; аналіз кредитоспроможності, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства; аналіз стану підприємства на фінансових ринках; визначення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської

діяльності; інформаційне забезпечення розроблення планів і прогнозів фінансового оздоровлення торгівельного підприємства» [57].

«Процес управління фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі ґрунтується на певному механізмі, до складу якого входять такі елементи: державне правове й нормативне регулювання фінансової діяльності підприємства; регулювання фінансової діяльності торгового підприємства на споживчому ринку; регулювання окремих аспектів господарської діяльності торгового підприємства; інформаційне забезпечення управління фінансами підприємства; система методів управління фінансовою діяльністю підприємства торгівлі; система методів контролю за реалізацією управлінських рішень» [57].

«Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств торгівлі повинно забезпечуватися реалізацією системи принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, які визначаються основоположними функціями фінансів підприємства, такими як формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, а також організацією обороту його грошових коштів. Тому ефективність управління фінансово-господарською діяльністю торговельних підприємств повинна забезпечуватися за допомогою реалізації низки принципів (інтегрованості, комплексності, динамізму, багатоваріантності й орієнтованості). У зв'язку з цим для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю торговельних підприємств першочергову увагу потрібно приділяти дослідженню їхнього фінансового стану та його аналізу, а також реалізації низки заходів із забезпечення їхньої фінансової рівноваги. При цьому надзвичайно важливі аналіз і систематичний моніторинг позикових коштів. Практичне використання комплексу цих заходів створить можливість виходу на нові ринки, дасть змогу оптимізувати систему ціноутворення в напрямі максимального задоволення споживачів й одержання відповідних фінансових результатів; створить умови якнайповнішого задоволення споживачів і покращить їх

обслуговування за допомогою надання їм якісних товарів та послуг, а також ефективного їх позиціонування в умовах конкуренції». [57]

«Дослідження ефективності системи управління фінансово- господарською діяльністю торговельного підприємства ТОВ «Електротехніка» дозволили зробити наступні висновки:

ТОВ «Електротехніка» є малим підприємством, що торгує продукцією електротехнічного призначення та надає відповідні послуги.

Аналіз основних фінансово-господарських показників діяльності дозволив виявити наявність суттєвих проблем фінансового характеру на підприємстві, неефективне управління всіма складовими фінансового стану. При цьому, найбільше занепокоєння викликає збитковість діяльності підприємства та незадовільна структура пасивів ТОВ «Електротехніка»». [57]

«Оцінка фінансового управління на підприємстві, що досліджується показала суттєві проблеми, які пов'язані з ситуативністю та неефективністю такого управління, а саме:

Активи підприємства за три роки зменшились на 88,8 тис. грн. за рахунок значного зменшення оборотних активів (темп росту – 55,93 %) на фоні зростання: необоротних активів(на 36,32 %), а саме зростання вартості основних засобів; виробничих запасів та іншої поточної дебіторської заборгованості. Фінансові ресурси торговельного підприємства у 2018 – 2020 роках зменшились. Проблемами підприємства є зниження розміру фінансових ресурсів, наявність від'ємного власного капіталу, наявність та зростання непокритого збитку. Фінансування активів підприємства відбувається за рахунок кредиторській заборгованості за товари, роботи, послуги» [57].

«Дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Електротехніка» показали, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зріс на 421,8 тис. грн. (темп росту – 108,67%). Собівартість реалізації продукції збільшились на 87,6 тис. грн. (темп росту – 101,91 %). Темпи росту собівартості значно менше темпів

росту доходу від реалізації та чистого доходу від реалізації, що є позитивним моментом у фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка». Разом витрати збільшились на 563,9 тис. грн. (темп росту – 111,10 %). Темпи росту витрат більше темпів росту доходу від реалізації та чистого доходу від реалізації, що є негативним моментом у фінансово – господарській діяльності ТОВ «Електротехніка». Чистий збиток збільшився на 142,3 тис. грн. (темп росту – 166,06 %). Дана ситуація є вкрай негативною та потребує негайного вирішення, оскільки свідчить про наявність та розвиток фінансової кризи на підприємстві.

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Електротехніка» у 2018 - 2020 роках показав, що всі три роки баланс підприємства був не абсолютно ліквідним, але ситуація на кінець 2019 року і в 2020 році дещо покращилась. Проблемою підприємства є суттєве перевищення найбільш строкових зобов'язань над найбільш ліквідними активами» [57].

«Аналіз коефіцієнтів ліквідності підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках показав, що підприємство має суттєві проблеми з ліквідністю, відмічаємо критичні значення коефіцієнту абсолютної ліквідності.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках показав наявність всі роки кризового фінансового стану та суттєві проблеми з коефіцієнтами, які пов'язані з від'ємними значеннями власного капіталу підприємства. На підприємстві, що досліджується у 2018 – 2020 роках «золоте правило економіки» не виконується, в першу чергу із – за збитків» [57].

«Аналіз ділової активності ТОВ «Електротехніка» у 2018 – 2020 роках показав. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 2 що призвело до збільшення періоду обороту кредиторської заборгованості на 46,50 дня. Акцентуємо увагу на критичних значення даного коефіцієнту для підприємства. Тривалість операційного циклу зменшилась на 40,15 дня, а фінансового циклу на 86,65 дня до – 68,06 дня, що свідчить про використання для

фінансування власної господарської діяльності підприємством тільки запозичених джерел (кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги).

Аналіз коефіцієнтів рентабельності підприємства, що досліджується у 2018 – 2020 роках показав збитковість діяльності ТОВ «Електротехніка» зі зростанням коефіцієнтів збитковості у динаміці» [57].

«Наведена ситуація свідчить про суттєві проблеми з управлінням фінансовим станом на ТОВ «Електротехніка» та необхідність удосконалення політики антикризового фінансового управління.

В рамках удосконалення управління фінансово – господарської діяльності ТОВ «Електротехніка» запропоновано використання економіко – математичних моделей діагностування ймовірності банкрутства, а саме: двохфакторну модель Е. Альтмана, модель В. Бивера, модель міністерства економіки України.

З метою запобігання банкрутства торговельному підприємству ТОВ «Електротехніка» було запропоновано механізм антикризового фінансового управління який включає: мету, задачі, процес антикризового фінансового управління, антикризову програму, план антикризових заходів, систему ранньої діагностики, систему виявлення кризи, підготовку персоналу» [57].

«В рамках збільшення виручки від реалізації товарів ТОВ «Електротехніка» запропоновано комплекс маркетингових заходів, який включає наступні складові: утворення на підприємстві службу маркетингу; налагодження функціонування маркетингової інформаційної системи, що буде включати: систему внутрішньої звітності, систему збору поточної маркетингової інформації, систему маркетингових досліджень, систему аналізу маркетингової інформації, маркетинговий контроль» [57].

«Доведена доцільність впровадження запропонованих заходів удосконалення управління фінансово-господарської діяльності ТОВ «Електротехніка», за рахунок оптимізації собівартості товарів, оптимізації умов закупок, оптимізації умов поставок, гласної конкуренції постачальників, яка

виражається в виході підприємства з кризового стану та можливості отримання чистого прибутку у розмірі 541,54 тис. грн. Направлення отриманого чистого прибутку на покриття непокритого збитку дозволить суттєво покращити ситуацію з управлінням структурою пасивів, а перенаправлення даної суми у оборотні активи дозволить вирішити проблеми з формуванням і управлінням структурою активів на підприємстві, що досліджується» [57].

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білоцерківський О. Б. Сучасний стан і тенденції розвитку торговельної галузі України. Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. 2020. № 3(114). ч. 2. С. 123-128.
2. Офіційний сайт Держстату України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2021).
3. Бланк І. О. Управління торговельним підприємством: підручник. Харків, 2007. 420 с.
4. Мошек, Г., Ціпуринда В. Структуризація комерційної діяльності торговельного підприємства. Вісник КНТЕУ. 2011. № 5. С. 5-13.
5. Иванов, Г. Г. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебное пособие; под общ. ред. А. Н. Соломатина. Москва: ИНФРА-М, 2000. 295 с.
6. Гордієнко, Є. С. Діяльність торговельного підприємства в умовах трансформації податкового середовища: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Донецьк, 2011. 19 с.
7. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції. Економіка України. 2011. № 9. С. 17-26.
8. Герасимчук З. В. Організація і технологія торгівлі: навч. посіб. Луцьк : Надстир'я, 2005. 324 с.
9. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы. Москва: ОАО Типография «НОВОСТИ», 2000. 256 с.

10. Апопій В. В. Соціальна функція торгівлі. Економіка і право. 2010. № 1. С. 93-103.
11. Дикий О. В. Вплив глобалізації бізнесу на формування конкурентного середовища підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2006. № 78. С. 23-28.
12. Марцин В. С. Конкурентне середовище, шляхи його реформування та механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. 2008. № 33-1.С. 78-84.
13. Пантелєєв В. Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення). Вісник Аграрної науки. Причорномор'я. – 2008. Вип. 2 (45). С. 10-16.
14. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учеб. Пособие, под общ. ред. А. Н. Соломатина . Москва : ИНФРА-М, 2000. 295 с.
15. Торговое дело : экономика, маркетинг, организация : учебник [под ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько]. Москва : ИНФРА-М, 2000. 560. С. 7.
16. Скалюк Р. Управління фінансовою рівновагою. Вісник ТНЕУ. № 4. 2013 р. С. 37–43.
17. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. Харків: Фактор, 2006. 200 с.
18. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз : підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
19. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2000. 378 с.
20. Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. Фінансово-економічний аналіз : підручник / під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 528 с.

21. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій (затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27 червня 1997 р. № 81) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97#Text> (дата звернення 10.09.2021)
22. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій (затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23 лютого 1998 р. № 22) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98#Text> (дата звернення 10.09.2021)
23. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації (затверджене наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text> (дата звернення 10.09.2021)
24. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації (затверджене наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text> (дата звернення 10.09.2021)
25. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 р. № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26 жовтня 2010 р. № 1361). URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=111503bd-ca7f-4dee-b07c-c66c2aa28e03&title> (дата звернення 10.09.2021).

26. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (затверджене постановою Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (дата звернення 10.09.2021).
27. Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 388 с.
28. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
29. Селіверстова Л. С., Скрипник О. В. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. / за заг. ред. С. М. Безрутченка. Київ: Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. 274 с.
30. Старостенко Г. Г., Мірко Н. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.
31. Сметанко О. В., Шарапова І. С., Горбачьов В. О., Бурдюг Н. В., Коваленко Г. С., Сорокіна О. С. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. / за ред. О. В. Сметанко. Київ: ЦУЛ, 2013. 456 с.
32. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз бізнесу : навч. посіб. Полтава: ІнтерГрафіка, 2004. 288 с.
33. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. для дистанційного навчання. Полтава: ПДАА, 2007. 296 с.
34. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Частина І. Полтава: ПДАА, 2009. 406 с.
35. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб.; 2-е вид., переробл. і доп. Київ: ЦУЛ, 2002. 360 с.
36. Шевчук В. О., Коновалова О. В., Пантелеєв В. П. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. 399 с.

37. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика фінансового аналізу. Москва: ИНФРА–М, 2001. 181 с.
38. Шморгун Н. П., Головка І. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2006. 528 с.
39. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навчальний посібник; 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
40. Болюх М. А., Заросило А. П. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2008. 344 с
41. Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. Фінансово-економічний аналіз : підручник / під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 528 с.
42. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз : підручник; 3-тє вид., переробл. і доп. Київ: Знання, 2008. 487 с.
43. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2000. 378 с.
44. Кащена Н.Б. Моделювання процесу стратегічного управління економічною активністю торговельного підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 34. С. 125–134. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct34-18>
45. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
46. Золотарьов С.К., Шило Ю.М. Методичні підходи до формування соціально-економічного механізму управління торговельним підприємством. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 11. С. 195–198.

47. Куцик П.О., Герега О.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю підприємств торгівлі: теоретичний аспект. Держава та регіони. 2018. № 3 (102). С. 99–104.
48. Локтіонова Є. За позитивного сценарію кризи торгівля може скоротитися на 40%, за негативного на всі 70%. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/consmarket/koronavirus-i-riteyl-torgivlya-mozheskorotitsyado-70-novini-ukrajini50077465.html> (дата звернення: 12.10.2021).
49. Масленников Є. І. Формування механізму управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2017. Том 16. Вип. 2 (36). С. 53–69.
50. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібно торгівлі. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm (дата звернення: 12.10.2021)
51. Челишев О. М. Разработка инструментальных методов прогнозирования банкротства предприятий. Москва: Финансы и статистика, 2006. 116 с.
52. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів, під ред. проф. Н. М. Ушакової. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.
53. Голошубова Н. О. Структурна перебудова торгівлі споживчими товарами в Україні. Товари і ринки. 2013. № 1. С. 16-28.
54. Кавун О. Визначальні фактори формування роздрібних торгових мереж в Україні. Підприємництво, господарство і право. 2004. № 10. С. 150-153.
55. Кавун О. О. Формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі України. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 9. С. 91-97.
56. Кравченко М. С. Аналіз сучасного стану розвитку торговельної галузі України. Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць. 2016. Вип. 31. Том 2. С. 139-145. URL: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/12517/17.pdf?sequence=1> (дата звернення: 20.05.2021).

57. Ільчук М. М., Панкратова Л. Л. Розвиток торгівлі та проблеми в ланцюгах товаропостачання продовольства в Україні. Економіка АПК. 2020. № 8. С. 22-30.

ДОДАТКИ