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 діловою активністю суб'єкта господарювання в контексті фінансово-економічної безпеки

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0721-уфпс-з
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)
Горідько С.В.

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

спеціалізації_____
(код і назва спеціалізації)

_____
(ініціали та прізвище)
Керівник професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, доцент, д.е.н.
Шапуров О.О.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)
Рецензент професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, професор, д.е.н.
Метеленко Н.Г.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя
2022

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.*
*Шапуров О.О.*_____

«____» _____20___ року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНЦІ
Горідько Світлани Василівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) Управління діловою активністю суб'єкта господарювання в контексті фінансово-економічної безпеки ____
керівник роботи *Шапуров О.О., д.е.н., професор,*
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом ЗНУ від «25» жовтня 2022 року № 1446-с
2. Строк подання студентом роботи *Дата згідно графіку захисту*
3. Вихідні дані до роботи *Публічна фінансова звітність промислового підприємства, що розглядається в роботі. Літературні джерела. Фахові періодичні видання*
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)____
Теоретична частина. Управління діловою активністю суб'єкта господарювання в контексті фінансово-економічної безпеки
Аналітична частина. Аналіз ділової активності та ліквідності промислового підприємства
Проектна частина. Покращення ділової активності промислового підприємства
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Рис.1.1. Концептуальний підхід до управління діловою активністю промислового підприємства; Рис.1.2. Система показників оцінки внутрішньої ділової активності підприємства; Рис.3.1. Процес прийняття управлінського рішення щодо залучення до виконання бізнес процесу аутсорсера

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	*Шапуров О.О., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів*	24.10.2021	4.11.2022
2	*Шапуров О.О., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів*	4.11.2021	23.11.2022
3	*Шапуров О.О., професор кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів*	23.11.2021	1.12.2022

7. Дата видачі завдання 09.09.2022р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	*Дослідження теоретичних основ ділової активності промислового підприємства*	24.10.2022	
2	*Огляд літературних джерел з управління діловою активністю промислового підприємства*	28.10.2022	
3	*Збір даних та дослідження звітної документації промислового підприємства*	4.11.2022	
4	*Аналіз фінансової стійкості, ділової активності та ліквідності промислового підприємства*	18.11.2022	
5	*Розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ділової активності промислового підприємства*	23.11.2022	

Студент _____ _____Горідько С.В._____
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту) _____ _____Шапуров О.О._____
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ _____ _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

Горідько С.В. Удосконалення механізму управління активами комерційного банку та джерелами їх формування.

Кваліфікаційна випускна робота на здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 072 - Фінанси, банківська справа та страхування, науковий керівник О.О.Шапуров. Інженерний навчально-науковий інститут ім. Ю.М. Потебні ЗНУ, кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 2022.

Досліджено теоретичні основи управління діловою активністю субєкта господарювання. Проаналізовано ділову активність та ліквідність промислового підприємства. Запропоновано покращення ділової активності промислового підприємства

Ключові слова: ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ, ЛІКВІДНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ЛІЗИНГ, АУТСОРСИНГ

ABSTRACT

Goridko S.V.. Business Management o f an Entityinthe Context o f Financial and Economic Security

Qualifying final work obtaining a master’s degree in higher education by specialty 072 - Finance, banking and insurance, scientific supervisor. O.O.Shapurov. Engineering Educational and Scientific Institute named by Yuriy Potebni ZNU, Department of Information Economics, Entrepreneurship and Finance. 2021.

The qualifying final work has outlined and described the theoretical foundations of managing the business activity of the business entity have been studied. The business activity and liquidity of the industrial enterprise were analyzed. It is proposed to improve the business activity of the industrial enterprise

Keywords: BUSINESS ACTIVITY, LIQUIDITY, FINANCIAL STABILITY, LEASING, OUTSOURCING

ЗМІСТ

ВСТУП……..... 6
РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ СУБЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ…… 8
1.1. Управління діловою активністю підприємства……... 8
1.2. Роль аутсорсингу в забезпеченні стану фінансової безпеки в України 19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА……... 28
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «ЗФЗ» ……... 28
2.2. Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності ПАТ «ЗФЗ» ……. 35
2.3. Оцінка ліквідності ПАТ «ЗФЗ»……. 38
2.4. Оцінка ділової активності ПАТ «ЗФЗ»…… 42
РОЗДІЛ 3. ПОКРАЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА……. 46
3.1. Застосування аутсорсингу в діяльності підприємства…… 46
3.2. Механізм розрахунку лізингових платежів……. 55
ВИСНОВКИ…… 69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…… 71

ВСТУП

Актуальність теми. Кожне підприємство в умовах ринкової економіки повинно враховувати інтереси споживачів і виготовляти таку продукцію та надавати послуги, які потребують покупці. Також виробник для здійснення ефективної та неперервної діяльності повинен підтримувати ділову активність. Фінансова стійкість кожного підприємства в значній мірі обумовлена його діловою активністю, яка може залежати від певних факторів: на скільки підприємством виконується поставлений план, швидкості обороту активів, швидкості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей, на скільки підприємство є конкурентоспроможним та ін.

Ділова активність підприємства загалом показує які зміни відбуваються в фінансово-господарській діяльності підприємства, під час необхідності зіставлення розмірів вкладених ресурсів з проміжними та кінцевими результатами їх використання, що загалом впливає на економічний стан суб'єкта господарювання і тісно пов'язане з ним.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне узагальнення та розробка рекомендацій щодо управління діловою активністю субєкта господарювання в контексті фінансово-економічної безпеки.

Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

– розкрити теоретичні аспекти управління діловою активністю субєкта господарювання;

– проаналізувати ділову активність, фінансову стійкість та ліквідність промислового підприємства;

– запропонувати покращення ділової активності за рахунок аутсорсингу та лізингу

Об'єктом дослідження є управління діловою активнітю промислового підприємства.

Предметом дослідження є механізм управління діловою активністю промислового підприємства на основі аутсорсингу та лізингу

Методи дослідження. Загальнонаукові методи: індукція, дедукція, аналіз, синтез, теоретичне моделювання, абстрагування; спеціальні методи: горизонтальний та вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз.

Матеріалами для дослідження стали: спеціальна література з проблем теорії та практики управління діловою активністю промислового підприємства, нормативні документи, статистичні дані.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у наступному:

удосконалено:

- науково – практичний підхід до управління діловою активністю промислового підприємства, який на відміну від існуючих включає сучасний інструментарій покращення ділової активності промислового субєкта на основі аутсорсингу та лізингу.

Практичне значення отриманих результатів. Розроблені в ході дослідження науково – практичні рекомендації можуть бути використані в діяльності ПАТ «Запорізький феросплавний завод» та в інших промислових підприємствах, що дозволить удосконалити та покращити управління діловою активністю.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були представлені в доповіді на Міжнародній науково – практичній конференції «Перспективи сталого розвитку в умовах глобалізації в економічному, управлінському та інженерному аспектах».

Публікації. Основні положення роботи опубліковано в матеріалах міжнародної науково-практичної конференції.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативні документи, навчально – методична література, наукові публікації в періодичних виданнях з питань управління діловою активністю промислового підприємства

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладений на 75 сторінках. Робота містить 16 таблиць, 2 рисунки та - додатків. Список використаних джерел налічує 65 найменувань.

РОЗДІЛ 1
УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

1.1. Управління діловою активністю підприємства

Посткризовий період, у якому функціонують вітчизняні підприємства, є складним і непередбачуваним, що довели результати оцінки ділової активності за основними показниками розвитку на прикладі підприємств промисловості та металургійної галузі. Негативним моментом у процесі аналізу виявлено той факт, що не простежується позитивної динаміки до відновлення фінансово-економічного становища, у тому числі стану ділової активності підприємств навіть у восьмий після кризовий рік господарювання, а, навпроти, динаміка показників собівартості продукції, доходу від реалізації продукції, чистого прибутку, оборотності, стійкості економічного зростання свідчить про необхідність вжиття радикальних заходів щодо удосконалення управління фінансово-господарської діяльності промислових підприємств та підвищення рівня ділової активності в існуючих ринкових умовах.

Питанням побудови системи моніторингу ділової активності підприємств та принципам її побудови (за узагальнюючими показниками оцінки ділової активності, відхиленнями від отриманих результатів, аналізом причин відхилень, визначенням резервів та розробкою пропозицій щодо підвищення і стабілізації рівня ділової активності) [4, с.146; 37-39], стратегії управління діловою активністю з акцентом на управління ресурсами підприємства [4, с.144] присвячено наукові праці М.П. Войнаренко і Т.Г. Рзаєвої. Проблему здатності до активізації та стратегії підвищення ділової активності підприємства досліджувала І.М. Тихонова [42].

Вчені ближнього зарубіжжя вивчали завдання ефективного управління діловою активністю підприємства [23, 26, 45]; модель управління станом

ділової активності в економічному середовищі запропоновано О.М. Кремеровим [22].

З метою відновлення, забезпечення, досягнення стану активізації і стимулювання ділової активності суб'єкта господарювання у роботі розроблено концептуальний підхід до управління діловою активністю, який схематично представлено на рисунку 1.1

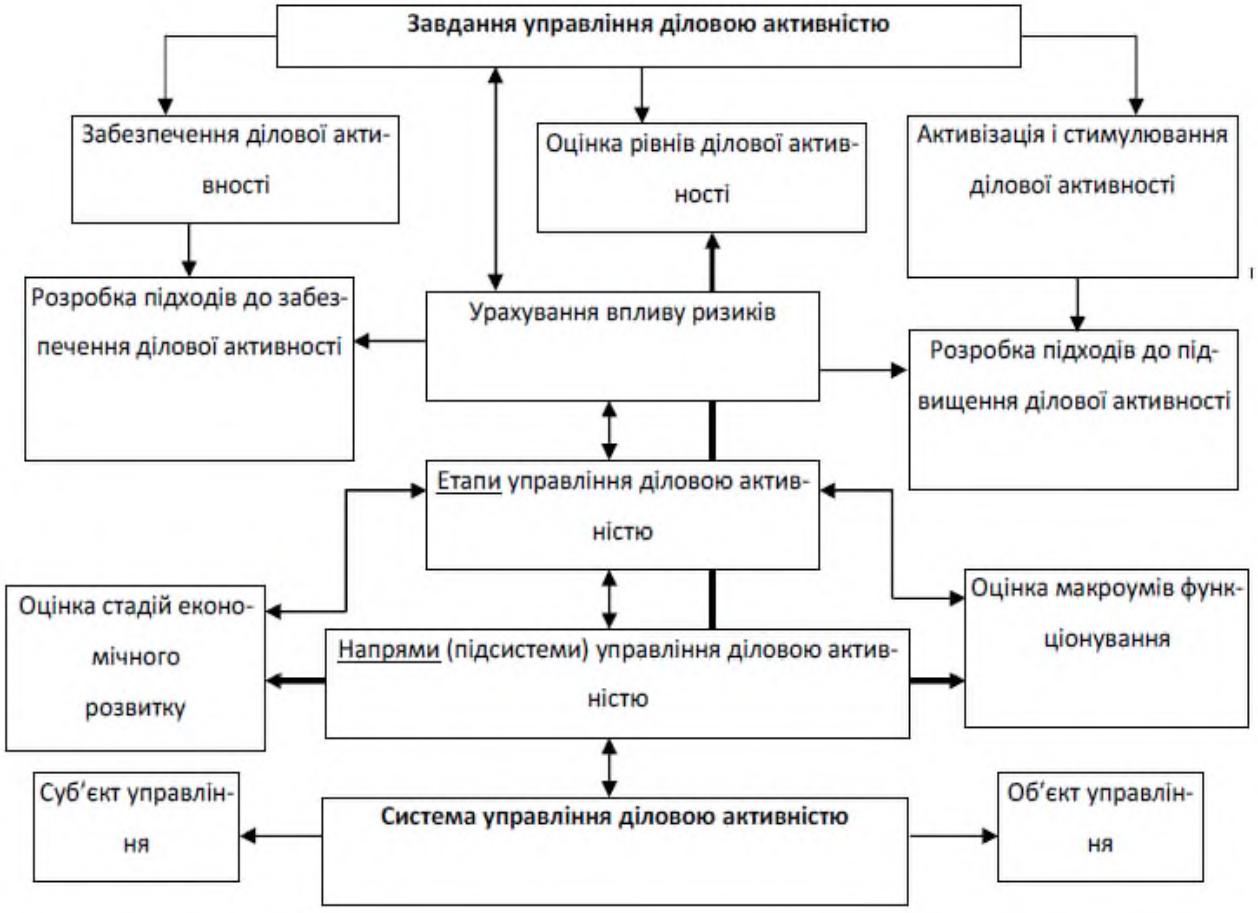

Рис.1.1. Концептуальний підхід до управління діловою активністю промислового підприємства

Як видно з інформації на рис. 1.1, в основу запропонованого концептуального підходу до управління діловою активністю покладено два моменти:

по-перше, виконання завдань управління діловою активністю промислового підприємства: оцінка рівнів ділової активності, забезпечення, активізація і стимулювання ділової активності,

по-друге, формування і реалізація системи управління діловою активністю підприємства, до якої увійшли:

– напрями (підсистеми) управління діловою активністю, що включають оцінку стадій економічного розвитку промислового підприємства, оцінку макро - умов, в яких функціонує підприємство, та оцінку рівнів ділової активності підприємства;

– етапи управління діловою активністю, які реалізуються за трьома напрямами управління відповідно за кожною стадією розвитку економіки підприємства, за кожним рівнем ділової активності підприємства та кожним загальноекономічним періодом функціонування;

– ризик у процесі управління діловою активністю підприємства, який потрібно враховувати під час реалізації етапів управління, а також підходи до забезпечення і підвищення ділової активності суб'єкта господарювання.

Слід зазначити, що оцінка рівнів ділової активності (високий, середній і низький) виступає у досліджені як одне з основних завдань управління діловою активністю підприємства та як один із напрямів управління діловим станом. Так, оцінка рівнів ділової активності як реалізація завдання управління діловою активністю передбачає визначення рівня активності на основі результатів аналізу основних показників діяльності підприємства (приросту активів, виручки від реалізації продукції, прибутку). У процесі реалізації напрямів управління за високим, середнім і низьким рівнем ділової активності визначається сутність етапів управління діловою активністю.

Реалізація напрямів управління відбувається з урахуванням впливу ризиків та впровадження заходів щодо їх нейтралізації. У роботі розглянуто ризики, що впливають на управлінські рішення у процесі забезпечення ділової активності у посткризовий період, а також визначено специфічні ризики у процесі активізації і стимулювання ділової активності підприємства.

Отже, особливістю запропонованого концептуального підходу до удосконалення управління діловою активністю є поєднання реалізації завдань управління діловою активністю із системним підходом до управління, причому

завдання управління є частиною системи управління діловою активністю промислового підприємства. Це дозволить підвищити ефективність управління діловим станом на основі концентрації усіх процесів, підходів, напрямів, а також завдань і функцій управління в одному місці (відділі, службі підприємства) з метою своєчасного реагування на непередбачувані зміни у внутрішньому і зовнішньому становищі, з метою впровадження зважених, послідовних і збалансованих управлінських рішень на усіх стадіях і періодах управління діловою активністю, з метою здійснення всебічного контролю за реалізацією управлінських рішень.

Підсистеми управління діловою активністю, які у роботі визначено як напрями управління, досліджуються за чотирма основними стадіями економічного розвитку підприємства [20, с. 66]. Характеристику кожної стадії розвитку з позиції управління діловою активністю подано нижче:

– становлення: на даній стадії підприємство розпочинає вести ділову активність одночасно із відкриттям діяльності взагалі. Відбувається вкладення коштів у розвиток господарської діяльності, налагоджується випуск і реалізація продукції в умовах залучення інвестиційних ресурсів. Показники господарювання в основному від'ємні у зв'язку із великими обсягами витрат;

– розвиток: стан ділової активності на даній стадії активізується – збільшуються обсяги виробництва і реалізації продукції, відбувається освоєння виробничих потужностей, розширюються канали збуту продукції. Показники розвитку діяльності покращуються, інвестиційні ресурси залучаються у менших обсягах, підприємство отримує прибутки і є рентабельним;

– стабілізація: дана стадія економічного розвитку підприємства передбачає забезпечення досягнутого стану ділової активності в умовах стійкості фінансово-економічного становища. Підприємство є фінансово стійким, виходить на проектні потужності, для підтримки господарської діяльності вистачає власних коштів. Показники діяльності знаходяться у межах планових розрахунків, є позитивними, а динаміка показників свідчить про досягнення стану фінансової рівноваги;

– диверсифікація: ця стадія розвитку економіки промислового підприємства пов’язана із відновленням стану ділової активності у зв’язку зі зміною продукції, що випускається (появою нових видів продукції, зменшення випуску існуючих видів продукції тощо). Підприємство розпочинає залучення інвестиційних коштів для реалізації нових виробничих проектів, здійснюється пошук нових каналів збуту продукції. Показники діяльності суб’єкта господарювання мають змінну динаміку і нестійку тенденцію до зростання, оскільки потрібен час для закріплення нової продукції на ринку.

Серед макро - умов функціонування підприємств, за якими розглядаються напрями управління діловою активністю суб’єктів господарювання, виділено три періоди.

Особливості кожного із періодів функціонування наведено нижче:

– період зростання економіки: характеризується показниками росту – зростання обсягу промислового виробництва, приріст капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал, збільшення заробітної плати; доступність банківського та інших видів кредитування;

– період кризи: за показниками розвитку економіки спостерігається спад – зниження продуктивності праці, зменшення обсягу виробництва промислової продукції, низька рентабельність; дефіцит оборотних коштів, неплатоспроможність, девальвація національної валюти, банкрутство підприємств, не конкурентоспроможність продукції;

– посткризовий період: у сучасних умовах господарювання характеризується зростанням операційних витрат, зростанням збитків підприємств, скороченням доходів; однак позитивна динаміка також спостерігається і має прояв у зростанні заробітної плати, низькому рівні інфляції, стабільності курсу національної валюти.

Напрями управління діловою активністю залежать від умов розвитку промислового підприємства і зовнішніх умов його функціонування, які, до речі, впливають на рівень ділової активності. Підприємства можуть знаходитися на певній стадії економічного розвитку за будь-яких макроумов функціонування

та мати при цьому різні рівні ділової активності. Узагальнюючи, можна відзначити, що ці перелічені умови або компоненти визначають спроможність підприємства розвивати ділову активність та утворюють трикомпонентний показник.

Ефективний розподіл та належне використання ресурсів були й залишаються першочерговим завданням будь-якого підприємства. Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства є аналіз ділової активності, за допомогою якого можна об'єктивно визначити результативність фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та перспективи його розвитку. Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності підприємства залежить якість управлінських рішень, які дають змогу пристосовуватися до змін на ринку та активно реагувати й впливати на мінливу ринкову ситуацію.

Дослідження показали, що теоретико-методичні та практичні засади оцінки ділової активності знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів. Серед них: В.В. Ковальов, В.О. Мец, Л.А. Лахтіонова, Г.О. Крамаренко, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, В.О. Подольська, О.В. Яріш та ін. Проте слід відзначити, що питання щодо складу системи показників та методів аналізу ділової активності на цей час іще остаточно не вирішені та потребують подальшого вивчення.

В економічній літературі зустрічаються різні точки зору щодо складу показників оцінки ділової активності підприємства. Так, на думку Г.О. Крамаренко, ділова активність підприємства оцінюється не лише абсолютними, а й відносними показниками, до яких належить система показників рентабельності. Автор пропонує для оцінки ділової активності й ефективності функціонування підприємства також використовувати співвідношення темпів зміни прибутку, обсягу реалізації, суми активів (капіталу), показники ефективності використання виробничих ресурсів (загальна фондовіддача, продуктивність праці, фондоозброєність, оборотність обігових коштів) і коефіцієнт стійкості економічного зростання підприємства [21].

Мец В.О. вважає, що оцінку ділової активності слід проводити за якісними та кількісними показниками й пропонує для її аналізу використовувати 18 показників [30].

Деякі науковці не виділяють ділову активність як окремий напрям аналізу фінансового стану підприємства, однак наводять показники використання оборотного капіталу та методи їх визначення.

До таких показників відносять насамперед показники оборотності обігових коштів та її окремих елементів.

Комаріст О.І. пропонує показники ділової активності розділити на два рівні: ключові показники (для експрес-аналізу) і додаткові (для поглибленого аналізу). Ключовими показниками є чистий прибуток, коефіцієнт стійкості економічного зростання, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, тривалість фінансового циклу. Для визначення резервів зростання ділової активності автор пропонує ввести додаткові показники оборотності: коефіцієнт оборотності запасів, тривалість оборотності запасів, коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тривалість обороту кредиторської заборгованості, тривалість операційного циклу [16].

Відомий російський економіст В.В. Ковальов пропонує для оцінки ділової активності підприємства використовувати як якісні критерії, так і кількісні показники (натуральні та вартісні). На його думку, оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності певної комерційної організації та споріднених за сферою застосування капіталу компаній.

Кількісна оцінка та аналіз ділової активності можуть бути зроблені за такими трьома напрямами:

– оцінка ступеня виконання плану за основними показниками та аналіз відхилень;

– оцінка та забезпечення прийнятних темпів нарощування обсягів фінансово-господарської діяльності;

– оцінка рівня ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів комерційної організації [14].

Точку зору В.В. Ковальова підтримують В.О. Подольська та О.В. Яріш, які вважають, що на рівні окремого підприємства ступінь його ділової активності визначається за допомогою системи показників економічної ефективності господарювання та вимірюється одним із двох способів, які відображають результативність роботи підприємства відносно розміру авансованих ресурсів або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва. До показників ділової активності вони насамперед відносять швидкість обороту матеріальних та фінансових ресурсів підприємства за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них капіталу.

Разом із тим В.О. Подольська та О.В. Яріш уважають, що оскільки розмір прибутку, отриманого як результат діяльності, також характеризує ділову активність підприємства, для якісної оцінки її рівня можна використовувати систему показників рентабельності, які є узагальнюючими показниками, що всебічно характеризують діяльність підприємства. За таких умов показники рентабельності розглядаються саме як критерії ділової активності підприємства і разом із показниками оборотності активів оцінюють його результативність, тобто визначають кінцевий результат господарювання (прибуток або виручку) на одиницю залучених ресурсів чи витрат, яких зазнали [33].

На наш погляд, формуючи систему показників оцінки ділової активності підприємства, слід ураховувати складові її суті, тобто виокремлювати показники внутрішньої та зовнішньої ділової активності.

Активність підприємства у зовнішньому економічному середовищі пропонується оцінювати за такими якісними параметрами:

– імідж підприємства, його ділова репутація;

– соціальна активність підприємства, яка виражається в його участі у розв'язанні складних соціальних завдань подолання безробіття, соціального захисту, у формуванні соціальної інфраструктури в районах його місцезнаходження;

– природоохоронна активність підприємства, яка виявляється у створенні екологічно чистих виробництв, фінансуванні рекреаційних програм, боротьбі зі шкідливими викидами та забрудненням довкілля, здійсненні доброчинних внесків для охорони природи.

Уважаємо, що кількісними параметрами ділової активності підприємства у зовнішньому економічному середовищі можуть бути такі:

– зміна частки підприємства на ринку продукції (робіт, послуг).

Цей показник свідчить про зміну частки підприємства у виробництві продукції галузей, регіону, національної економіки;

– масштаб партнерських відносин на внутрішньому та зовнішньому ринках країни;

– обсяг зовнішньоекономічного обороту;

– приріст кількості робочих місць;

– динаміка фондової активності, яка виражається у збільшенні обсягу реалізації акцій, підвищенні коефіцієнта нотування, зростанні прибутковості та рівня дивідендного доходу акцій.

Аналіз внутрішньої ділової активності пропонується здійснювати з використанням показників, які можна згрупувати за кількома ознаками. Основними вимогами до них є цільова орієнтованість, об’єкто-орієнтованість, комплексність, системність, збалансованість, мінімальність складу та максимум інформативності.

За інформаційними джерелами аналітичні показники оцінки ділової активності слід розподілити на такі, що розраховуються за даними фінансової звітності та на основі іншої інформації (за даними управлінського обліку, даними аналітичного бухгалтерського обліку та внутрішніми обліковими регістрами, юридичною інформацією, зовнішньою інформацією про стан регіону, галузі, конкурентів, аналогічних підприємств).

За часовою спрямованістю показники ділової активності можна розподілити на фактичні, які характеризують події, що вже відбулися, та прогнозні, які мають імовірнісний характер і описують економічні явища

майбутнього. Фактичні показники мають конкретну числову характеристику на певну дату або певний період, а прогнозні показники можуть виражатися як фіксованою числовою характеристикою, так і певним інтервалом, оскільки гіпотетичний характер майбутніх подій передбачити вкрай складно. Причому в оціночній діяльності особливе значення надається саме прогнозним показникам.

За кількістю параметрів показники ділової активності поділяються на одиничні, які характеризують якусь конкретну закономірність, масштаб, явище та ін.; і комплексні показники та моделі, які ґрунтуються на синтезі окремих одиничних показників на основі побудови багатофакторних кореляційно-регресійних моделей, дискримінантних та параметричних моделей, бальних узагальнюючих оцінок окремих одиничних показників.

За формою показники ділової активності доцільно розподілити на абсолютні та відносні (рис.1.2). На нашу думку, до абсолютних показників ділової активності відносяться такі, як обсяг прибутку, обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), вартість основних засобів, запасів, дебіторської заборгованості тощо. Відносні показники можуть поділятися на ті, що характеризують певні пропорції та співвідношення, та показники динаміки.

Уважаємо, що група темпових (динамічних) коефіцієнтів оцінки ділової активності підприємства має охоплювати набір показників, які входять до співвідношення «золотого правила економіки підприємства»:

$$T_{чп} > T_в > T_к > 100\ \% \qquad (1.1)$$

Де

$T_{ЧП}$ – темп приросту чистого прибутку, %;

$T_В$ – темп приросту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

$T_К$ – темп приросту сукупного капіталу, авансованого в діяльність

підприємства, %.

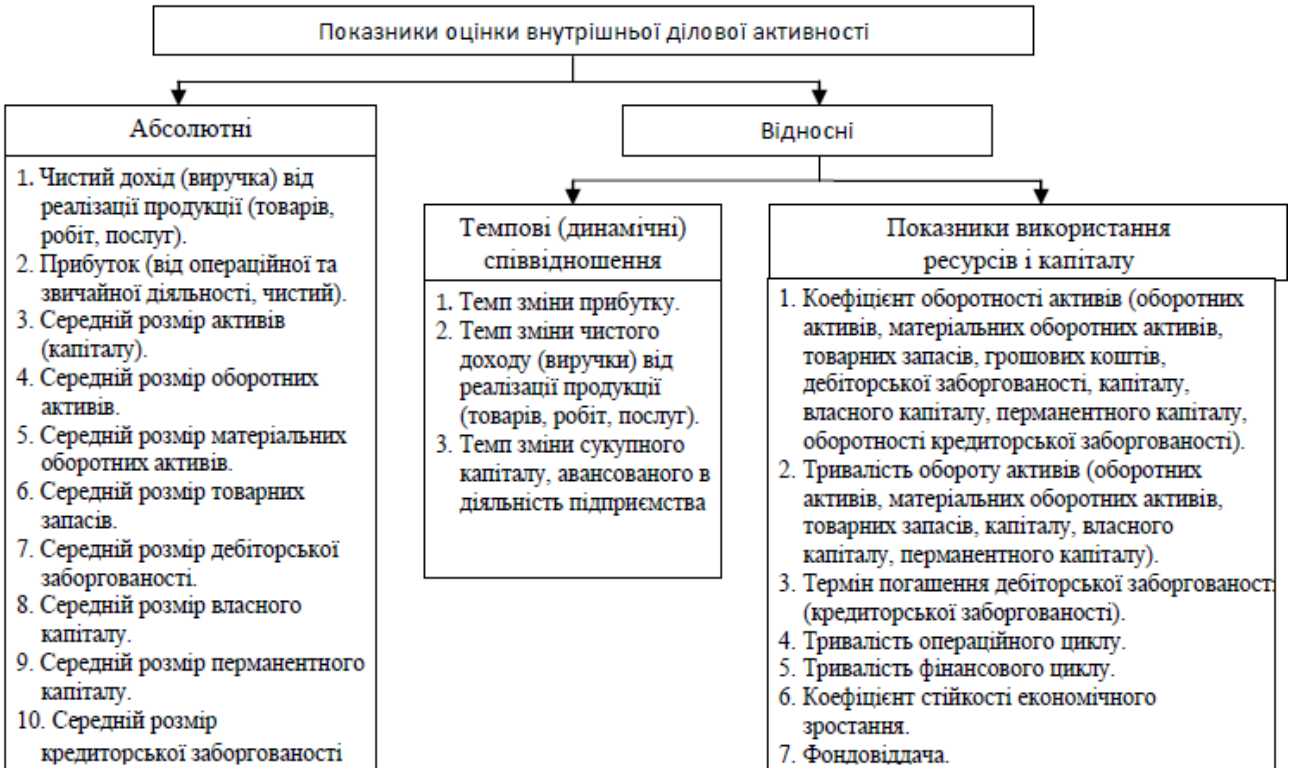

Рис.1.2. Система показників оцінки внутрішньої ділової активності підприємства

Якщо вищезазначені умови виконуються, то це є свідченням того, що:

- обсяг реалізації продукції зростає швидшими темпами, ніж вкладений капітал, тобто ресурси підприємства використовуються більш ефективно;

- прибуток підприємства збільшується інтенсивніше, ніж обсяг реалізації, що свідчить про відносне зниження витрат;

- економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи зміни показників більші за 100%.

Проте слід зазначити, що порушення цієї залежності не завжди свідчить про спад ділової активності. Воно може спостерігатися під час технічної реконструкції підприємства, розширення його виробничої потужності, що виправдано економічним зростанням у перспективі.

Друга група відносних показників оцінки внутрішньої ділової активності підприємства характеризує рівень ефективності використання виробничих ресурсів (основних засобів, матеріальних ресурсів, трудових ресурсів) та

капіталу (власного та позикового).

Ефективність використання ресурсів та капіталу підприємства слід визначати за допомогою показників оборотності.

Оборотність може оцінюватися за такими показниками:

– коефіцієнтом оборотності (швидкістю обороту) – кількістю оборотів, що здійснюють за період, який аналізується, активи (капітал) підприємства або їх складові;

– періодом обороту – середнім терміном, за який повертаються грошові кошти, вкладені в господарську діяльність підприємства.

Таким чином, запропонована система показників ділової активності охоплює всі складові її суті. На підставі оцінки цієї системи показників можуть бути визначені місце та репутація підприємства на ринку та рівень ефективності використання його активів і капіталу

1.2. Роль аутсорсингу в забезпеченні стану фінансової безпеки в України

Тривала дестабілізація економік багатьох країн світу спричинена фінансовою кризою 2008-2009 років сприяла підвищенню актуальності проблем забезпечення належного рівня фінансової безпеки в України. Практика останніх років щодо управління процесами в економіці доводить, що сьогодні немає універсальних систем протидії загрозам фінансовій безпеці країни. Саме тому, правова наука повинна долучитися до вирішення низки ключових проблем у сфері фінансової безпеки в Україні. За допомогою правового регулювання необхідно підвищити рівень дієвості існуючих засобів захисту, підтримання та піднесення загального рівня фінансової безпеки економічних суб’єктів. У вирішенні такого практичного завдання слід враховувати, що «роль держави в економічному розвитку, залежить від: стратегії реформування, визначеній політичними силами; стану економічного розвитку». Отже, на нашу думку, державні органи в законодавстві мають закріпити такі правові умови

розвитку економіки, які б сприяли й вільній торгівлі, і підвищенню конкурентної позиції вітчизняних підприємців на світових ринках, і протидіяли потенційним та існуючим загрозам фінансовій безпеці суб'єктів господарювання та держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить, що питання впровадження та розвитку аутсорсингу все частіше привертають увагу вітчизняних та зарубіжних учених, однак у вітчизняній науці ця проблема цікавить обмежене коло науковців. У результаті дослідження ролі аутсорсингу в забезпеченні фінансової безпеки в України науково-теоретичним підґрунтям статті стали праці Брауна Д., Вілсона С., Мельниченка О., Павелка Ф., Римар Б., Рябченко О., Усача Б., Чанишевої Г., проте жоден з них ніколи не ставив у своїх працях завдання дослідити властивості аутсорсингу в контексті фінансової безпеки.

Попри нормативну невизначеність та неоднозначність аутсорсингу, у сучасних умовах господарювання, український бізнес усе частіше запроваджує зарубіжні форми організації бізнесу, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. А отже, в економічній сфері вже створено всі необхідні умови для розвитку аутсорсингу та його видів − аутстафінгу та інсорсінгу тощо. Розвиток аутсорсинг у світі доводить необхідність виявлення можливостей цього явища для вітчизняної економіки з метою підвищення загального рівня фінансової безпеки в Україні.

На глобальному рівні аутсорсинг представляє великий бізнес. За оцінками спеціалістів обсяг світового ринку аутсорсингу в 2008 році сягав біля трильйону доларів, з яких 57% реалізується в США. У 2010 році вартість послуг аутсорсингу коливалась в діапазоні 1,1 − 1,3 трильйона доларів США, а у таких галузях як виробництво іграшок, спортивних товарів, електроніки, машинобудівельній промисловості аутсорсинг складає 50 % вартості проданих товарів. Очевидно, що діяльність підприємств у цих галузях господарювання здійснюється з використання праці громадян у різних організаційно-правових формах, і такі нетипові форми зайнятості як аутсорсинг тут знайшли широке

застосування. Досліджуючи договір про позикову працю Г.І. Чанишева та Б.А. Римар називають аутстафінг (вид аутсорсингу) цинічною формою організації праці. Аргументуючи таку позицію тим, що при аутстафінгу компанія виводить частину своїх працівників зі штату й передає їх кадровому агентству. Агентство формально виконує для них функції роботодавця, але фактично вони продовжують працювати в останній компанії. Також автори звертають увагу на те, що працівники, які формально перебувають у трудових відносинах із кадровими агентствами, не мають змоги брати участь у колективних переговорах і в управління організацією, у якій вони фактично працюють, незважаючи на те що виконувана ними робота зазвичай носить постійний характер, вони укладають строкові трудові договори; на них не поширюються соціальні гарантії, передбачені для трудового колективу організації, що використовує їхню працю; їхня заробітна плата може бути (і, як правило, установлюється) менша, ніж працівників, що виконують аналогічну роботу й знаходяться в штаті організацій [12].

Наведені науковцями негативні наслідки для працюючих скоріше свідчать про потребу негайного вжиття заходів щодо правового регулювання нових форм організації праці в Україні.

Разом із тим, не погоджуємося з думкою про те, що аутстафінг є цинічною формою організації праці, скоріше цинічними є способи збагачення власників засобів виробництва за рахунок використання низькооплачуваної праці громадян. Поряд із цим відсутність правового регулювання організації праці в такій формі як аутстафінг сприяє свавіллю власників фінансових ресурсів у частині збагачення та примноження капіталів, використовуючи недосконаліть вітчизняного законодавства.

Як у будь-якому явищі, лізинг робочої сили, позикова праця, аутсорсинг містить у собі й позитивні й негативні сторони. Однак, незалежно від ставлення до такого явища в сфері праці світові тенденції переконують у розширенні такої форми залучення до праці. А із цього робимо висновок, що з метою забезпечення адекватного правового регулювання застосування аутсорсингу та

його видів в Україні методологічно важливим є розуміння цього явища по суті. Це у свою чергу надасть можливості забезпечити за допомогою правових засобів баланс публічних та приватних інтересів держави, суспільства, бізнесу та працюючих чим відповідно й забезпечити підвищення рівня фінансової безпеки як держави та її регіонів так і окремих суб'єктів господарювання й громадян.

Разом із тим, виходячи з того, що держава повинна забезпечити належне правове регулювання договорам аутсорсингу, слід взяти до уваги те, що віднести регулювання цих відносин на розсуд сторін договору, на нашу думку, не завжди є виправданим та вірним. Держава повинна визначити правила реалізації аутсорсингу в Україні. Серед мотивів щодо необхідності регулювання аутсорсингу в літературі відмічаються такі: захист інтересів споживача послуг (шкода їхнім інтересам, порушення безпеки особових даних про клієнта, інформаційна безпека клієнта, зокрема, щодо банківської таємниці); оперативний ризик, або ризик третьої сторони (відмова постачальника послуг); репутаційні ризики (втрата репутації через відмову постачальника послуг); юридичні ризики (дотримання правових норм − дотримання закону з дотриманням контрактів, відмова від контракту); концентрація (надмірна концентрація в галузі в цілому. Банківські послуги − на аутсорсинг є однією з подібних задач, важливі для банків, постачальників ІТ-послуг).

Отже, що ж таке аутсорсинг? У загальному вигляді під аутсорсингом слід розуміти акт отримання послуги від зовнішнього джерела, пишуть американські науковці. Досліджуючи аутсорсинг як інструмент по управлінню змінами, викликами та можливостями, автори поділяють аутсорсинг на такі види:

1. Тактичний аутсорсинг включає в себе, головним чином, найпростіші форми аутсорсингу, спрямовані на швидке досягнення мети, особливо у вигляді зниження витрат і підвищення ефективності співробітників. Серед самих звичайних цілей такого аутсорсингу швидке скорочення витрат,

знижуючи навантаження співробітників, ухиляючись від майбутніх інвестицій, отримання додаткових фінансових ресурсів від продажу або оренди власності компанії і т.д. Прикладом такого виду аутсорсинг є, наприклад, прибирання.

2. Стратегічний аутсорсинг концентрується на довгострокові вирішення внутрішніх питань функціонування компанії. У ньому розглядаються питання, що стоять на шляху співробітників, звільняючи від рутинних адміністративних, механічних та не креативних завдань, що дозволяє їм сконцентруватися на завданнях більш високого рівня. Стратегічний аутсорсинг повинні звільнити, наприклад, IT-фахівців від рутинних завдань збору та зберігання даних і дати їм можливість зосередитися на задоволенні потреб клієнтів. Обмеження стратегічного аутсорсингу полягає в тому, що навіть такий аутсорсинг не вирішує внутрішніх проблем компанії.

3. Трансформаційний аутсорсинг являє собою третє покоління аутсорсингу у своєму роді. При певному рівні спрощення можна сказати, що тактичний аутсорсинг (у першому поколінні) приносить очікуваний ефект при збереженні діючих правил і звичаїв практики. Стратегічний аутсорсинг можна вважати другим поколінням, вимагаючи відповідних змін у практиці компанії. Трансформаційного аутсорсингу, як випливає з назви, вимагає істотних змін і в деяких випадках створення нової системи здійснення підприємницької практики. Цей вид аутсорсингу заснований на інноваціях, що приносить додану вартість для всіх, співробітників, зацікавлені сторони, акціонерів. Наведене вище доводить, що на сьогодні в нашій державі аутсорсинг та його види не мають належного правового регулювання, хоча у відповідності із приписами ст. ст. 6, 9 та 627 Цивільного кодексу України їх надається договірний характер.

У цілому аутсорсинг можна визначити як засіб переходу від управління адміністративними методами до економічних методів управління, але, чи можна покладатися лише на економічні методи? Вважаємо, що держава саме для того й створена, що б в умовах глобалізації економіки, у першу чергу, захистити законні інтереси населення, зокрема, шляхом створення сприятливих

умов для реалізації законних фінансових інтересів суб'єктів господарювання.

На нашу думку, державна політика щодо широкого впровадження аутсорсингу в сфері ІТ-послуг та ІТ-технологій повинна сприяти підвищенню конкурентних переваг економіки та піднесенню інвестиційної привабливості України в частині залучення коштів в інноваційний розвиток, чим і сприяти прогресивній реструктуризації платіжного балансу України.

Аутсорсинг також знайшов своє широке застосування в банківській сфері, так досліджуючи питання застосування аутсорсинг як інструменту для підвищення конкурентоспроможності чеських банків, Ф. Павелко пи ше, що аутсорсинг, в основному, використовуються в сфері ІТ, близько 55%. Адміністрації знаходиться на другому місці (47%). Інші види діяльності, такі як транспорт, будівельні управління, центрів обробки викликів, людські ресурси і т.д., реалізуються за договорами аутсорсингу в масштабі від 10 до 22%. Українські науковці Б.Ф. Усач та О.В. Мельниченко досліджуючи таке нове для банківської системи явище як «аутсорсинг» визначили його стратегією управління компанією, а не просто видом партнерської взаємодії, він (аутсорсинг) припускає певну реструктуризацію внутрішньо корпоративних процесів і зовнішніх відносин компанії.

Слід погодиться з авторами в тому, що аутсорсинг дає можливість використовувати чужий високопрофесійний досвід, накопичений під час вирішення аналогічних задач, і постійний доступ до нових технологій і знань Говорячи про перспективи розвитку аутсорсинг автори припускають: «Україна з її значним науковим потенціалом і кількістю кваліфікованих фахівців може скласти конкуренцію багатьом країнам світу, крім того, у нашій державі існує стабільний попит на окремі види аутсорсингу.

Здебільшого це стосується інтелектуальних послуг, що зрештою, може викликати найближчим часом активізацію попиту на аутстафінг». Досліджуючи стан застосування аутсорсингу в чеській банківській системі, у літературі висловлюється думка, що стрімкий перехід банківської системи до використання стратегічного та трансформаційного аутсорсинг призвів до

зародження четверного виду аутсорсигу, глобально інтегрованого підприємства. Описуючи застосування аутсорсинг у банківських об'єднаннях Чехії Ф. Павелко привертає увагу до інсорсінгу, як способу оптимізації внутрішнього аутсорсингу. Автор стверджує, що основним мотивом для інсорсінга є отримання синергетичного ефекту за допомогою процедури об'єднання в галузі використання й удосконалення інформаційних систем, мульти-брендингу, багатоканальний продуктів і послуг, розподілу, централізації та концентрації оперативної діяльності.

Синергетичний ефект інсорсінга полягає в передачі завдань реорганізації всередині групи, виконання для замовника послуг оперативного характеру, у тому числі таких, як сканування документів, ведення бухгалтерського обліку та розрахунку заробітної плати, адміністрування порядку денного й обробка виписок по рахунках, зберігання документів, забезпечення безпеки послуг і захисту кредитних карт, послуги банкоматів та платіжних терміналів тощо

Ф.Павелко наводить дві організаційні моделі існування інсорсінгу − централізовану та децентралізовану, але нажаль не аналізує відмінностей та можливостей цих моделей, обмежуючись лише констатацією факту їхнього існування.

Г.Козорезова пише, що аутсорсинг та інсорсінг − це дві одночасно різні і схожі управлінські технології. Обидва методи можуть бути використані для скорочення витрат за рахунок невикористаних потужностей. А різниця між ними така: аутсорсинг робить витрати більш гнучкими при зміні обсягу виробництва послуг, а інсорсінга − зберігає витрати постійними, але може продавати при цьому на зовнішній ринок не використовувані потужності. Слід зазначити, що інсорсінг, який розширює діяльність підприємства або підрозділу для додаткового завантаження наявних потужностей або активів, може носити сезонний характер. І компанії роблять вибір на користь інсорсінгу при наявності тимчасової надлишкової потужності (базується на низьких, граничних витратах) або наявності конкурентної переваги (унікального ресурсу, ефективного процесу, технології) [26].

За даними дослідження проведеного Європейським центральним банком серед мотивів для використання аутсорсингу вказують такі його якості: зниження собівартості банківських послуг, доступ до нових технологій, зосередження на основній діяльності, масштаб економіки, вільні ресурси, якість послуг, структурні перетворення. Світові тенденції розвитку аутсорсингу свідчать про таке: світові інвестиції 2011 року для отримання послуг аутсорсингу пов'язані з містами. Це обґрунтовується зосередженням у містах працівників розумової праці та налагоджених зв'язків.

Таким чином, забезпечення фінансової безпеки держави в XXI столітті неможливе без інноваційної складової та впровадження нових форм організації бізнесу, а глобальні світові процеси вимагають від українського суспільства суттєвих перетворень з питань державного управління економікою та створення сприятливого конкурентного середовища, зокрема, і шляхом впровадження аутсорсингу. У той же час аутсорсинг в Україні це дійсність, а відсутність належного правового регулювання створює умови для розвитку тіньової економки, що є однією із ключових загроз фінансовій безпеці. Виходячи з того, що аутсорсинг є економічним методом управління, то його правове регулювання має відповідати сутності та напрямам державного управління в сфері економіки.

Викладене дає підстави для таких висновків:

І. Доки в Україні правова наука дискутує про природу й доцільність застосування договорів аутсорсингу, у світі відбувається поширення й формування різних його видів та практики застосування.

ІІ. Правова визначеність у застосуванні аутсорсингу та його видів, значно поліпшать правові умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності за участі України в бік підвищення її конкурентної позиції на світових ринках, що позитивно впливатиме на загальний рівень фінансової безпеки в Україні. Удосконалення правового регулювання договорів аутсорсингу також сприятиме розвитку множинності економіко-правових методів управління економікою, що надасть можливість розширити коло правових засобів протидії

загрозам фінансовій безпеці в держави.

III. Діяльність органів влади з питань забезпечення фінансової безпеки в країні повинна бути спрямована на:

(а) протидію загрозам відставання економіки від світових тенденцій розвитку форм організації бізнесу;

(б) стимулювання привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвесторів у секторі надання послуг підприємцям за рахунок розвитку аутсорсинг;

(в) заохочення впровадження аутсорсингу в сфері IT-послуг та IT-технологій з метою прогресивній реструктуризації платіжного балансу України.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «ЗФЗ»

ПАТ «Запорізький феросплавний завод» – підприємство одне з найбільших в Європі виробників феросплавів.

Перспективи заводу гарантовані близькістю сировинної та енергетичної бази Придніпров'я з добре розвинутими транспортними системами. Все це, а також широкі ділові зв'язки з вітчизняними і закордонними фірмами, дозволяють виробляти сотні тисяч тонн на рік кременистих і марганцевих сплавів.

ПАТ «ЗФЗ» за період своєї роботи, володіючи значним інженерним, науковим потенціалом і висококваліфікованими робочими кадрами, успішно здійснює виробничу, фінансово-комерційну і зовнішньоекономічну діяльність, перетворившись на впливове підприємство нової ринкової формації, що є широко відомим не тільки в Запорізькій області та Україні, але й у ближньому і далекому зарубіжжі.

Забезпечення стабільності рівня технології і високої якості продукції здійснюється за допомогою точної вимірювальної, контролюючої та інформаційної техніки. Застосовуючи засіб розливання феросплавів на розливочних машинах, завод гарантує рівномірний розподіл усіх хімічних елементів у твердих злитках сплавів, а дробильно-сортувальні установки дозволяють одержувати за замовленням споживача продукцію різного фракційного складу.

За успішний економічний розвиток у важких умовах ринкових відносин завод нагороджений авторитетною міжнародною нагородою «Смолоскип Бірмингема».

Підприємство має право самостійно здійснювати господарську діяльність, виходячи з реального попиту, укладати будь – які угоди, які не заборонені законодавством України, угоди про спільну діяльність з підприємствами, установами, організаціями; на добровільних засадах вступати в договірні об’єднання, створювати структурні підрозділи для здійснення господарської діяльності; одержувати кредити від будь – яких фінансово – кредитних установ на договірних засадах; реалізовувати товари, роботи, послуги за цінами та тарифами, що встановлюються самостійно або на договірних засадах, а у випадках, що передбачені чинним законодавством України та нормативними актами – за державними цінами; розпоряджатися майном, придбаним за рахунок доходів, отриманих від здійснення господарської діяльності; самостійно розпоряджатися прибутком, що залишився після здійснення розрахунків з бюджетом, кредиторами, працівниками; здійснювати інші види діяльності, що не суперечать установчим документам, прямо не заборонені законодавством та сприяють вирішенню поставлених статутних завдань.

Україна має розвинену та потужну металургійну промисловість, яка залишиться базовою галуззю економіки і залежить від загальносвітової кон'юнктури, оскільки близько 80% продукції постачається на світовий ринок. Феросплави використовуються переважно при виплавці сталі і таким чином, попит на них є похідним від попиту на продукцію чорної металургії. Продукція ПАТ «ЗФЗ» - феросплави. Феросплави - це сплав заліза з іншими чорними металами і неметалами: марганцем, кремнієм. Використання феросплавів - розкислення і легування сталі та чавуну.

Основними видами продукції, що випускається ПАТ «ЗФЗ», є марганцеві й кремнієві сплави (феросилікомарганець, феросиліцій, феромарганець, марганець металевий) різних марок. Україна є одним з найбільших виробників феросплавів у світі, при цьому внутрішнє виробництво значно перевищує споживання цієї продукції всередині країни, що зумовлює експортну орієнтованість галузі. Попит на українські феросплави залежить у першу чергу від попиту на сталь на світовому ринку.

На сьогоднішній день ПАТ «ЗФЗ» складається з чотирьох виробничих цехів, загальна кількість печей у яких становить 31 піч. Виробнича потужность підприємства у 2015р. - 316 867,6 базових т. феросплавів (61,3%) у рік.

Основні види продукції виробленої на ПАТ «Запорізький феросплавний завод» в 2015р.:

- феросилікомарганець (МнС17, МнС25) - використовується для розкислювання і легування сталі, сплавів, чавуну, виробництва рафінованих марганцевих сплавів в металургійній і інших галузях промисловості. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ДСТУ 3548-97 (Держ. стандарт України).

- феромарганець (ФМн78Б, ФМн88) - використовується у металургійній промисловості для розкислювання і легування сталі, сплавів, чавуну , а також у хімічній та інших галузях промисловості. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ДСТУ 3547-97 (Держ. стандарт України).

- феросиліцій (ФС65,ФС70,ФС75,ФС45) - використовується у металургійній промисловості для розкислювання і легування сталі, сплавів, модифікування чавуну та у силікотермічних процесах одержання феросплавів як відновлювача. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ДСТУ 4127:2002 (Держ. стандарт України).

- марганець металевий (Мн95)- використовується для легування спеціальних сталей та сплавів, а також у хімічній промисловості. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ГОСТ 6008-90 (Міждержавний стандарт).

Продукція підприємства реалізовувалася в 2016 році на внутрішньому ринку, ринку Ближнього і Далекого Зарубіжжя. Основні споживачі - це металургійні підприємства України, Росії, Туреччини, Швеції, Польщі, Фінляндії, Іспанії, Франції, Білорусі та інших країн. Всього за 2015 рік було реалізовано 220 072,58 б.т.

На підприємстві використовуються канали нульового рівня і однорівневий канал «Виробник – Споживач». «Виробник - Трейдер –

Споживач». Метод продажів на підприємстві заснований на великому і дрібному опті. Ціна диференціюється залежно від умов постачання, хім. складу, об'ємах продукції, що реалізовується, умов розрахунків та інше.

Головними джерелами постачання марганцевої сировини на завод є горно-збагачувальні комбінати: Марганецький та Орджонікідзевський, а також постачальник STALMAG.Sp.z.o.o. (імпортна руда з Австралії та ПАР). Постачання коксовугільної продукції також здійснюється переважно через головного постачальника ПАТ «НФЗ», з наступних підприємств-виробників: Авдієвський, Запорізький, Єнакієвський, Ясиновський КХЗ, а також МК «Азовсталь», та «Истэк» (Горлівський КХЗ).

Також постачався імпортний кокс виробництва Китай, Колумбія, Угорщина, Польща та РФ від STALMAG.Sp.z.o.o. Закупівля металобрухту (стружка сталева) здійснюється через декілька підприємств, які займаються заготівлею металобрухту. Вапняк доломітизований постачається безпосередньо з видобувного кар`єра ПАТ «Новотроіцьке РУ», вапняк із високим вмістом фосфору постачалося від ТОВ «Вєномєт металл», вапняк з низьким вмістом фосфору виробництва Румунії від STALMAG.Sp.z.o.o. Тріска постачалася на підприємство від ПАТ «Запоріжсталь», ТОВ «ДАРТ ТОРГЛІС» та ТДВ «Інтерресурси».

Кварцит з ПрАТ «Товкачевський ГЗК» та через ПАТ «НФЗ». Що до доступності сировини, ПАТ «ЗФЗ» у 2016 році було надійно забезпечено марганецьвмістовною сировиною, тріскою, кварцитом. Говорячи про коксовугільну продукцію та вапняк, та вугілля, слід зазначити, що протягом року відчувався дефіцит обумовлений тим, що багато виробників продукції опинилися у зоні АТО. Дефіцит покривався постачанням імпортної сировини.

Ціни на більшість видів сировини на протязі року суттєво не змінювались. Коливання ціни на марганцеві руди, агломерати, кокс та на вапняк обумовлено зміною структури поставки з часткою більш дорогих імпортних руд. Коливання цін на кварцит на кінець року обумовлено, зміною умов постачання з CPT на FCA. Ринок феросплавів знаходиться в прямій

залежності від ринку сталі, збільшення попиту на металопродукції сталеливарних компаній позначиться на збільшенні обсягів реалізації феросплавної продукції.

Основні ризики: зростання тарифів на ж.д. перевезення, зростання цін на сировину енергоносії, ресурси, матеріали. В існуючих умовах господарювання на території України підприємство схильне певному впливу зовнішніх факторів. Валютний ризик. Значні коливання валютного курсу можуть зробити істотний вплив на доходи і витрати підприємства, так як частина продукції підприємства йде на експорт, а деяка сировина, яку підприємство використовує у виробництві є імпортною.

Враховуючи специфіку діяльності підприємства, а також частину імпортної сировини, яку складно замінити сировиною українського виробництва, в поставках підприємства, зміни валютного курсу можуть вплинути на діяльність підприємства. Також, враховуючи, що відпускні ціни існуючих постачальників на внутрішньому ринку можуть бути прив'язані до курсу іноземних валют, а також взаємозв'язок курсу іноземних валют та інфляційних процесів в економіці нашої держави, підвищення курсу іноземних валют по відношенню до національної валюти може стати причиною подорожчання собівартості виробленої підприємством продукції, а значить призведе до зменшення прибутку підприємства.

Відсутність у підприємства галузевих, регіональних податкових пільг і реструктуризованих зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами дозволяють позиціонувати податкові ризики підприємства виключно у форматі програмних заяв керівництва країни про перспективні зміни податкового законодавства. Подальша ситуація в галузі буде залежати від стану справ у кінцевих споживачів феросплавної продукції - сталеливарних комбінатах, а також політичної ситуації в Україні. Проаналізуємо основні економічні показники діяльності ПАТ «ЗЗФ» за 2019 – 2021 роки.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники діяльності ПАТ «ЗЗФ»

Найменування показника	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Зміна 2020 р. до 2019 р.		Зміна 2021 р. до 2020 р.	
				абс., тис.грн	відн., %	абс., тис.грн	відн., %
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції	3914091	5057777	5407670	1143686	129,22	349893	106,92
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт)	2886005	4286483	4750060	1400478	148,53	463577	110,81
Валовий прибуток (збиток)	1028086	771294	657610	-256792	75,02	-113684	85,26
Чистий прибуток (збиток)	69645	-154951	175290	-224596	-222,49	330241	-113,13
Чисельність персоналу	3515	3452	3301	-63	98,21	-151	95,63
Витрати на оплату праці	208986	258842	275128	49856	123,86	16286	106,29
Середньорічна вартість активів	2448471	2773278	2704057	324808	113,27	-69221	97,50
Середньорічна вартість власного капіталу	60082	85629,5	5788	25547,5	142,52	-79841,5	6,76
Середньорічна вартість запозиченого капіталу	2388389	2687648,5	2698269	299260	112,53	10620,5	100,40

З таблиці 2.1 бачимо, що у 2020 році чистий дохід від реалізації зріс на 1143686 тис.грн. або на 29,22%, проте собівартість реалізації зросла на 1400478 тис.грн. або на 48,53%. Слід відзначити, що це вплинуло на те, що у 2015 році ПАТ «ЗЗФ» отримало чистого збитку 154951 тис.грн.

У 2021 році ПАТ «ЗЗФ» дещо підвищило чистий дохід від реалізації на 349893 тис.грн., або на 6,92%, в той час як собівартість реалізованої продукції зросла на 463577 тис.грн. (темп росту 110,81%), це значно вплинуло на прибутковість діяльності, так у 2021 році ПАТ «ЗЗФ» отримало на 113684

тис.грн. менше валового прибутку.

Середньооблікова чисельність штатних працівників за 2021 рік склала 3301 осіб, що на 151 особу менше, аніж у 2020 році. Зменшення чисельності працівників у 2021 році порівняно з 2020 роком обумовлене призовом на військову службу під час мобілізації працівників підприємства та від'їздом зарубіж. Середньооблікова чисельність позаштатних працівників, що виконували роботи або надавали послуги з договорів цивільно-правового характеру, склала 3 чол.

Середньооблікова чисельність осіб, які працювали по сумісництву (зовнішні сумісники) у 2020 році склала - 1 чол. Чисельність працівників, які працювали в режимі неповного робочого часу в 2020 році з економічних причин, склала 1304 чол. (фонд оплати - 8092,05 тис. грн.)

Відповідно до затвердженого плану підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації працівників, згідно програм підготовки, перепідготовки пройшли навчання - 325 чол., підвищили кваліфікацію - 2124 чол. З них: робочих - 1289 чол., ІТР (керівників, професіоналів, фахівців) - 835 чол.

Витрати на оплату праці щорічно зростали, так у 2020 році було витрачено 258842 тис.грн. на оплату праці, а у 2019 році на 49856 тис.грн. менше. У 2021 році фонд оплати праці склав 275128 тис.грн., тобто зріс на 16286 тис.грн. Причиною зростання є зростання соціальних норм в країні (мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму).

Середньорічна вартість активів зросла у 2020 році, а саме вона склала 2773278 тис.грн. Проте аналіз джерел показав, що зміни відбувались за рахунок запозиченого капіталу. У 2021 році вартість майна зменшилась, як і власний капітал досліджуваного підприємства.

Таким чином, ПАТ «ЗФЗ» здійснювало ефективну та прибуткову діяльність у 2019 та 2021 роках, у 2020 році діяльність була збитковою та відповідно неефективною.

2.2. Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності ПАТ «ЗФЗ»

Фінансова стійкість – характеристика стабільності фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів.

Фінансова стійкість відбиває рівень ризику діяльності компанії і її залежності від позикового капіталу.

За результатами розрахунків фінансової стійкості можна зробити висновки: про інтенсивність використання позикових засобів; про ступінь залежності від короткострокових зобов'язань; про рівень довгострокової стійкості компанії без позикових засобів.

Аналіз фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

У цілому, збільшення резервів, фондів і нерозподіленого прибутку може бути результатом ефективної роботи підприємства. Скорочення резервів, фондів і нерозподіленого прибутку може свідчити про падіння ділової активності підприємства.

Аналіз структури фінансових зобов'язань дає відповідь на питання чи підвищився знизився ризик втрати фінансової стійкості підприємства.

Перевага короткострокових джерел у структурі позикових засобів є негативним фактом, що характеризує погіршення структури балансу і підвищення ризику втрати фінансової стійкості.

Перевага довгострокових джерел у структурі позикових засобів є позитивним фактом, що характеризує поліпшення структури балансу і зменшення ризику утрати фінансової стійкості.

Здійснимо розрахунки фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

З таблиці 2.2 бачимо, що у 2020 році показники фінансової стійкості та

платоспроможності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» значно погіршились.

Таблиця 2.2

Аналіз фінансової стійкості та платоспроможності
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Назва показника	2019	2020	Відх. (+,-).	2021	Відх. (+,-)
1. Коефіцієнт автономії	0,063	0,003	-0,061	0,037	0,034
2. Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,937	0,997	0,061	0,963	-0,034
3. Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	14,772	365,38	350,61	25,922	-339,46
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-5,754	-128,47	-122,71	-7,680	120,79
5. Коефіцієнт фінансової залежності	15,772	366,38	350,61	26,922	-339,46
6. Коефіцієнт фінансової стабільності	0,068	0,003	-0,065	0,039	0,036
7. Маневреність робочого капіталу	-0,230	-0,386	-0,157	-0,613	-0,226
8. Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	0,055	0,048	-0,007	0,207	0,159
9. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,283	0,867	0,584	0,693	-0,174
10. Коефіцієнт довгострокових зобов’язань	0,027	0,018	-0,009	0,087	0,069
11. Коефіцієнт поточних зобов’язань	0,973	0,982	0,009	0,913	-0,069
12. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	-0,713	-0,586	0,127	-0,622	-0,036
13. Коефіцієнт фінансового левериджу	0,394	6,522	6,128	2,261	-4,261
14. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	-4,354	-2,588	1,766	-1,632	0,956
15. Коефіцієнт страхування бізнесу	0,009	0,008	-0,001	0,009	0,002
16. Коефіцієнт страхування власного капіталу	0,139	2,787	2,648	0,252	-2,535
17. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	-0,667	-0,558	0,110	-0,481	0,077
18. Величина власних оборотних коштів (робочий, функціонуючий капітал)	-938700	-1042642	-103942	-690383	352259
19. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	-0,024	-0,017	0,007	-0,007	0,010

Отже на кінець 2020 року ПАТ «Запорізький завод феросплавів» стало менш фінансово незалежним, також слід відзначити, що більшість показників знаходиться не в межах нормативних значень. На кінець 2021 року ситуація дещо покращилась фінансова автономність зросла на 0,034.

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості свідчить, що майже всі вони не відповідають встановленим нормативам.

Аналізуючи таблицю 2.2 можна відзначити, що водночас, коефіцієнти фінансової стійкості, зростання яких позитивно впливає на фінансовий стан ПАТ «Запорізький завод феросплавів», в переважній більшості на кінець 2019 року ситуація дещо покращилась, показники фінансової стійкості дещо підвищились, проте на кінець 2020 року ситуація знов погіршилась. Втім у 2021 році ПАТ «ЗФЗ» вдалося покращити ситуацію. Про це свідчить коефіцієнт концентрації позичкового капіталу, який на кінець 2021року впав на 0,034.

Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу який на кінець 2020 року зріс на 350,61, в той час як на кінець 2021 року зменшився на 339,46.

Згідно із розрахованих даних на початок 2019 року фінансовий стан ПАТ «Запорізький завод феросплавів» був кризовий. Дані свідчать, що підприємство з кожним роком збільшує отримані збитки, адже діяльність приносила прибуток у 2019 та у 2021 році. Протягом 2019 року рентабельність продукції та капіталу за чистим прибутком дорівнювала 0. Підприємство не отримувало прибутки, збільшилися суми збитків, що значно зменшило власний капітал ПАТ «Запорізький завод феросплавів» та штовхало підприємство отримувати все нові позики.

Згідно із розрахованих показників ми бачимо, що на кінець 2020 року ПАТ «Запорізький завод феросплавів» стало більш залежним від позичкового капіталу, також стало менш фінансово незалежним. Про це свідчать такі показники як:

1) коефіцієнт фінансової залежності збільшився на 350,68 в порівнянні із кінцем 2020 року та склав 366,38;

2) коефіцієнт фінансової незалежності зменшився на 0,061 та склав 0,003, що також є негативною тенденцією.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов’язана зі ступенем залежності від кредиторів і інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Цей показник дає загальну оцінку фінансової

стабільності.

Коефіцієнт фінансової стабільності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» склав на кінець 2020 року 0,003, він зменшився на 0,065 у 2020 році це негативна тенденція, адже він нижче нормативного значення. У 2021 році навпаки зріс на 0,036. Перевищення власних коштів над позиковими свідчить про те, що підприємство має стійкий фінансовий стан і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Але на ПАТ «Запорізький завод феросплавів» власний капітал занадто низький у порівнянні з позиковим, показники фінансової стійкості постійно зменшуються. Можна сказати, що підприємство є неплатоспроможним та втратило свою фінансову незалежність.

Також слід відзначити поступове зменшення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами на ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Підприємство практично втратило свою стійкість та незалежність, звертається до використання позичкових коштів на короткостроковій основі.

Отже, ПАТ «Запорізький завод феросплавів» має кризовий фінансовий стан, ситуація щороку погіршується та керівництву підприємства необхідно терміново корегувати політику управління фінансовою стійкістю та платоспроможністю підприємства, адже ПАТ «Запорізький завод феросплавів» поступово втрачає свою незалежність та платоспроможність, також слід відзначити, що на підприємстві висока ймовірність банкрутства у наступному звітному періоді.

Таким чином, можна дійти висновку, що ПАТ «Запорізький завод феросплавів» має прийняти ряд заходів з поліпшення свого фінансового стану, підвищення своєї незалежності від зовнішніх кредиторів та позичальників.

2.3. Оцінка ліквідності ПАТ «ЗФЗ»

Результатом формування і реалізації фінансової політики підприємства має бути його стабільний фінансовий стан, здатність розвиватися у перспективі.

Одними з головних критеріїв цього виступає ліквідність підприємства яка визначає здатність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями в поточному і майбутніх періодах. У ринкових умовах кожен господарський суб'єкт повинен мати достовірну інформацію про ліквідність як свого підприємства, так і своїх партнерів.

Аналіз ліквідності дозволяє визначити, наскільки ефективно здійснюється фінансовий менеджмент на підприємстві. Проте, як свідчать дослідження, теорія і практика аналізу ліквідності та платоспроможності в Україні знаходяться на стадії свого становлення. Більшістю підприємств подібний аналіз практично не здійснюється, що робить тему дослідження своєчасною та актуальною. Аналіз показників ліквідності ПАТ «ЗФЗ» в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз показників ліквідності ПАТ «ЗФЗ»

Назва показника	2019	2020	Відх. (+,-)	2021	Відх. (+,-)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,010	0,006	-0,004	0,002	-0,004
Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	0,508	0,504	-0,004	0,477	-0,027
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (покриття)	0,600	0,642	0,042	0,675	0,033

Показники ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» свідчить про таке:

– коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2019-2020 роках був дуже низький, нижче нормативного значення;

– коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності має становити більше 1, проте на підприємстві відзначається значення в 2 рази нижче, але слід зазначити позитивну тенденцію до зростання;

– коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) має становити більше 2, але також відзначається значення показника нижче нормативного, проте відзначилась позитивна тенденція до зростання зазначеного показника.

Аналіз ліквідності балансу здійснюють для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства.

Баланс ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2019 рік представлений в таблиці 2.4.

З таблиці 2.4 бачимо, що баланс ПАТ «Запорізький завод феросплавів» у 2019 році був мало ліквідний, проте можна стверджувати, що на кінець 2019 року ситуація з ліквідністю балансу дещо покращилась. Слід відзначити, що на початок 2019 року активи, що швидко реалізуються не покривали довгострокові зобов'язання, на кінець року ситуація змінилась та покращилась.

Таблиця 2.4

Баланс ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2019 рік

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або недостача	
						на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	150	22712	1. Негайні пасиви (П1)	1366426	2021041	-1366276	-1998329
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	739049	1119668	2. Короткострокові пасиви (П2)	933304	324499	-194255	795169
3. Активи, що реалізуються повільно (А3)	374031	264460	3. Довгострокові пасиви (П3)	67173	64334	306858	200126
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	1210694	1166177	4. Постійні пасиви (П4)	-42979	163143	1253673	1003034
Баланс	2323924	2573017	Баланс	2323924	2573017	X	X

Баланс ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2020 рік представлений в таблиці 2.5. Відповідно до таблиці 2.5, можемо зробити висновок, що баланс підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» неліквідний, оскільки не всі з визначених умов виконуються, а саме – перша і найголовніша, вказує на те, що фактична ліквідність балансу відрізняється від абсолютної.

Таблиця 2.5

Баланс ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2020 рік

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або недостача	
						на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	22712	17408	1. Негайні пасиви (П1)	2021041	2413567	-1998329	-2396159
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	1119668	1388487	2. Короткострокові пасиви (П2)	324499	498922	795169	889565
3. Активи, що реалізуються повільно (А3)	264460	463952	3. Довгострокові пасиви (П3)	64334	52934	200126	411018
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	1166177	1103692	4. Постійні пасиви (П4)	163143	8116	1003034	1095576
Баланс	2573017	2973539	Баланс	2573017	2973539	Х	Х

Друга група активів за ліквідністю покривається відповідними пасивами. Третя та четверта умова покриваються коштами та мають платіжний надлишок.

Баланс ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» наведено в таблиці 2.6. Отже, протягом 2019 - 2021 років баланс підприємства не є абсолютно ліквідним, проте на кінець 2020 року ситуація дещо вирівнялась та баланс ліквідності підвищився та став більш ліквідним.

Таблиця 2.6

Баланс ліквідності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2021 рік

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або недостача	
						на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
1	3	4	5	7	8	9	10
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	17408	4894	1. Негайні пасиви (П1)	2413567	1636491	-2396159	-1631597

Продовження таблиці 2.6

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або недостача	
						на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	1388487	873237	2. Короткострокові пасиви (П2)	498922	490607	889565	382630
3. Активи, що реалізуються повільно (А3)	463952	558584	3. Довгострокові пасиви (П3)	52934	203235	411018	355349
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	1103692	983517	4. Постійні пасиви (П4)	8116	89899	1095576	893618
Баланс	2973539	2420232	Баланс	2973539	2420232	X	X

Перша нерівність не виконуються, тобто поточні активи не перевищують зовнішні зобов’язання підприємства, проте всі інші нерівності мають надлишок.

2.4. Оцінка ділової активності ПАТ «ЗФЗ»

Ефективний розподіл та належне використання ресурсів були й залишаються першочерговим завданням будь-якого підприємства. Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства є аналіз ділової активності, за допомогою якого можна об'єктивно визначити результативність фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та перспективи його розвитку. Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності підприємства залежить якість управлінських рішень, які дають змогу пристосовуватися до змін на ринку та активно реагувати й впливати на мінливу ринкову ситуацію.

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної

діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства.

Ділова активність комерційної організації виявляється в динаміці її розвитку, досягненні нею цілей, які відображають натуральні та вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту продукції.

Аналіз внутрішньої ділової активності пропонується здійснювати з використанням показників, які можна згрупувати за кількома ознаками. Основними вимогами до них є цільова орієнтованість, об'єкто-орієнтованість, комплексність, системність, збалансованість, мінімальність складу та максимум інформативності.

За інформаційними джерелами аналітичні показники оцінки ділової активності слід розподілити на такі, що розраховуються за даними фінансової звітності та на основі іншої інформації (за даними управлінського обліку, даними аналітичного бухгалтерського обліку та внутрішніми обліковими регістрами, юридичною інформацією, зовнішньою інформацією про стан регіону, галузі, конкурентів, аналогічних підприємств).

За часовою спрямованістю показники ділової активності можна розподілити на фактичні, які характеризують події, що вже відбулися, та прогнозні, які мають імовірнісний характер і описують економічні явища майбутнього. Фактичні показники мають конкретну числову характеристику на певну дату або певний період, а прогнозні показники можуть виражатися як фіксованою числовою характеристикою, так і певним інтервалом, оскільки гіпотетичний характер майбутніх подій передбачити вкрай складно. Причому в оціночній діяльності особливе значення надається саме прогнозним показникам.

За кількістю параметрів показники ділової активності поділяються на одиничні, які характеризують якусь конкретну закономірність, масштаб, явище та ін.; і комплексні показники та моделі, які ґрунтуються на синтезі окремих одиничних показників на основі побудови багатофакторних кореляційно-

регресійних моделей, дискримінантних та параметричних моделей, бальних узагальнюючих оцінок окремих одиничних показників.

За формою показники ділової активності доцільно розподілити на абсолютні та відносні

Проаналізуємо ділову активність ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2019 – 2021 роки у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз ділової активності
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Назва показника	Рік			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020-2019	2021-2020
Коефіцієнт оборотності активів	1,60	1,82	2,01	0,23	0,18
Тривалість обороту активів, в днях	225,20	197,40	179,54	-27,80	-17,86
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	65,15	59,07	42,22	-6,08	-16,85
Тривалість обороту власного капіталу, в днях	5,53	6,09	8,53	0,57	2,43
Коефіцієнт оборотності запасів	31,12	26,90	21,38	-4,22	-5,52
Тривалість обороту запасів, в днях	11,57	13,38	16,84	1,81	3,45
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,99	4,30	4,78	-0,69	0,48
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, в днях	72,10	83,74	75,28	11,65	-8,46
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,24	1,63	1,89	0,39	0,25
Тривалість обороту кредиторської заборгованості в днях	289,73	220,80	190,97	-68,93	-29,83
Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	31,12	26,90	21,38	-4,22	-5,52
Тривалість обороту матеріально-виробничих запасів в днях	11,57	13,38	16,84	1,81	3,45
Тривалість операційного циклу в днях	83,66	97,13	92,12	13,46	-5,01
Тривалість фінансового циклу в днях	206,06	123,67	98,85	-82,39	-24,82

З отриманих даних можна зробити висновок, що у 2021 році ділова активність ПАТ «Запорізький завод феросплавів» підвищилась, адже тривалість операційного та фінансового циклу зменшилась. Також слід відзначити, що покращилась платоспроможність ПАТ «Запорізький завод феросплавів», адже тривалість оборотності кредиторської заборгованості в днях зменшилася на 29

днів. Якщо у 2019 році підприємству необхідно було 289,73 днів для того, щоб розрахуватися із боргами, то у 2020 році – 220,8 днів, а у 2021 році – 191 день.

У 2020 році коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості склав 1,63, тобто ПАТ «Запорізький завод феросплавів» почало ще швидше розплачуватися із своїми боргами з постачальниками.

Про збільшення ділової активності також свідчить прискорення кругообігу матеріальних оборотних коштів, адже відбулося збільшення коефіцієнта оборотності матеріальних оборотних коштів з 1,6 до 2,01, а також зменшення періоду їхнього обороту на 17,86 дні за 2021 рік. У 2020 році матеріальні кошти здійснювали оборот за 197,4 дні, що на 27,8 дні більше, аніж у 2019 році.

Період обороту матеріальних оборотних коштів показує, що для продажу (без оплати) матеріально - виробничих запасів потрібно 11,57 днів у 2019 році. У 2020 році зазначений показник склав 13,38 днів, тобто на 1,81 дні більше, аніж у 2019 році. У 2021 році зазначений показник склав 16,84 дні.

В аналізі ділової активності особливого значення набуває оцінка тривалості операційного циклу. Так на ПАТ «Запорізький феросплавний завод» тривалість операційного циклу складала 83,66 днів у 2019 році, у 2020 році – 97,13 днів, а у 2021 році – 92,12 дні.

Таким чином, представлені дані свідчать, що ділова активність ПАТ «Запорізький завод феросплавів» у 2020 році знизилась. У зв’язку з позитивними змінами абсолютних показників ПАТ «Запорізький завод феросплавів» деякі відносні показники ділової активності покращились у 2021р.

РОЗДІЛ 3
ПОКРАЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Застосування аутсорсингу в діяльності підприємства

Вузька спеціалізація зовнішніх виробників чи постачальників забезпечує їм можливість набути значного досвіду у виконанні бізнес-процесів, запровадженні інноваційних технологій, найновіших методів організації та здійсненні робіт. Це, у свою чергу, сприяє суттєвому зменшенню витрат і відповідно зниженню розцінок чи тарифів на аутсорсингові послуги. Як результат, використання аутсорсингу стає ефективнішим, ніж виконання аналогічних робіт власними силами. Водночас економічно необгрунтоване використання аутсорсингу може завдати підприємству вагомих збитків.

Перші приклади аутсорсингу відносяться до 1930-х років, коли на заводах Генрі Форда задля зниження витрат на внутрішні постачально-збутові операції замість послуг власних підрозділів почали використовувати послуги сторонніх фірм. Сам термін "аутсорсинг" сучасному його розумінні виник на Заході в середині 1970-х років, однак особливо активно іноземні корпорації стали застосовувати його як інструмент зниження витрат та підвищення якості послуг близько 20 років тому. Результати досліджень науковців засвідчують, що сьогодні 54 % від загальної суми витрат зарубіжних компаній на закупівлю ресурсів становлять витрати на оплату аутсорсингових послуг, вартість яких удвічі перевищує їхні витрати на придбання сировини і виробничих матеріалів. До кінця 2001р. вважалося, що аутсорсингом можна назвати тільки роботу із інформаційними технологіями (IT). Області, в яких сьогодні найбільш поширена робота аутсорсерів: IT-послуги; бухгалтерія; маркетинг; управління кадрами; документообіг; впровадження проектів (програмні продукти для ефективного розподілу і зберігання інформації в архівах і т.д.); логістика і т.д.

Всю сукупність аутсорсингових послуг, що надаються, можна умовно поділити на такі види аутсорсинга:

— аутсорсинг у сфері інформаційних технологій (IT-аутсорсинг) передбачає передавання зовнішньому виконавцеві таких процесів, як розробка, встановлення і супроводження програмних продуктів, обслуговування комп'ютерної техніки, створення і обслуговування баз даних, консалтинг послуг у сфері електронного бізнесу тощо;

— аутсорсинг окремих бізнес-процесів, які не є основними у виробничо-господарській діяльності підприємства, зокрема: аутсорсинг постачально-збутових операцій, управління персоналом, управління рекламними акціями, маркетингу, ведення бухгалтерського обліку, прибирання приміщень (клінінгу), організації громадського харчування, охоронних послуг, озеленення території тощо;

— виробничий аутсорсинг, коли підприємство передає підряднику всі процеси з виробництва певної продукції чи доручає йому виготовляти окремі вузли, деталі або напівфабрикати, які є складовими основної продукції. Виробництво такої продукції або її складових (комплектуючих), як правило, розміщують у країнах з дешевою робочою силою;

— аутсорсинг персоналу (аутстафінг) передбачає винаймання для роботи на підприємстві працівників без документального оформлення з ними юридичних відносин. При цьому підприємство-провайдер (наприклад, кадрове агентство) набирає в штат працівників, які фактично працюють (постійно або тимчасово) на іншому підприємстві (у замовника).

Основними мотивами, що спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо. Застосовуючи аутсорсинг, підприємство може суттєво знизити витрати, зокрема, завдяки:

– спрощенню процесу виробничо-господарської діяльності,

– зменшенню кількості функцій, які потребують одночасного виконання,

– зосередженню уваги на основних видах діяльності.

Як правило, компанії починають з IT-аутсорсінгу. Адже не маючи великого штату технічних фахівців, компаніям складно самостійно відслідковувати появу технологічних нововведень і вчасно впроваджувати їх. Тому вигідніше залучати досвідчені організації зі штатом висококваліфікованих працівників.

Сьогодні одне й те саме підприємство не може одночасно бути лідером і у виробництві, і в логістиці, і в технологіях, і в маркетингу, і в інформаційних системах. Тому, передавши виконання певних функцій аутсорсеру, керівники підприємства спроможні скоротити витрати на утримання обладнання та оплату праці штатних працівників, що виконували ці функції;

– заміні частини постійних витрат змінними. Передавши функції встановлення та експлуатації комп'ютерної техніки зовнішнім субпідрядникам, підприємство може, зокрема, скоротити свої витрати на утримання власного персоналу, дослідити залежність між приростом обсягів діяльності та приростом витрат на обслуговування IT-обладнання, зменшити ризики, пов'язані з експлуатацією та оновленням комп'ютерної техніки;

– можливості отримувати послуги у той момент, коли у підприємства виникає така потреба, наприклад, у разі непередбачених обставин, на період сезонного зростання обсягів виробництва чи при застосуванні системи постачання "точно в строк". У такий спосіб підприємство може скоротити витрати на утримання персоналу і обладнання, що використовується несистематично;

– можливості залучення за контрактом висококваліфікованих фахівців для розв'язання певних проблем. Це дозволяє як знизити витрати на оплату праці штатних працівників, так і зменшити відрахування до пенсійного фонду і фондів соціального страхування;

– скороченню витрат на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи за непріоритетними напрямами діяльності підприємства;

– зниженню витрат на контролювання якості переданих на аутсорсинг бізнес- процесів шляхом договірного визначення відповідальності аутсорсера за якість своїх послуг;

Як негатив слід зазначити, що українські підприємства мають менший порівняно із зарубіжними досвід роботи на ринку аутсорсингових послуг, а через те не так глибоко розуміють проблеми і завдання цієї сфери діяльності. Відсутність сформованої культури аутсорсингових взаємовідносин є однією з основних причин недостатньої ефективності цих операцій.

До того ж на низькі темпи розвитку аутсорсингу в Україні, на думку вітчизняних фахівців, впливають:

– недотримання аутсорсером зобов'язань щодо якості виконуваних ним робіт і послуг;

– недостатнє розуміння аутсорсером стратегії підприємства у відповідному сегменті діяльності;

– непередбачуване зростання цін на послуги аутсорсера;

– зниження рівня контролю з боку підприємства за функціями, переданими на аутсорсинг.

Щоб підвищити роль аутсорсингу в зростанні ефективності діяльності підприємства, особливу увагу необхідно приділити збиранню, систематизації та аналізу інформації, яку використовують під час прийняття рішення про передавання бізнес-процесів чи функцій. Якісно спланований і взаємоузгоджений аутсорсинг, що ґрунтується на тісних комунікаційних зв'язках, може суттєво покращити результати діяльності підприємства, підвищити його ринкову вартість.

Для забезпечення ефективності використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах процес прийняття відповідного управлінського рішення необхідно здійснювати за такими основними етапами .

1) аналіз процесів і функцій, виконуваних підприємством. Усі процеси доцільно розподілити за такими основними групами: процеси розвитку (стратегічні процеси), які визначають тенденції і напрями розвитку основних

процесів залежно від прогнозування напрямів розвитку підприємства; основні процеси, що додають продуктам чи послугам якості й вартості (цінності); допоміжні процеси, які створюють інфраструктуру підприємства; управлінські процеси (планування, аналіз і контроль виконання завдань, коригування і координація роботи окремих центрів відповідальності). Такий розподіл дає змоту встановити, які процеси і функції' є стратегічними, отже, їх треба залишити на підприємстві, а які можна передати на аутсорсинг;

2) вибір критеріїв оцінювання доцільності передавання бізнес-процесів чи функцій на аутсорсинг. Основним критерієм щодо простих рутинних операцій може бути зниження витрат на їх виконання. Доцільність передавання на аутсорсинг складніших процесів і функцій варто визначати за показниками їхньої якості та ефективності; функції варто визначати за показниками їхньої якості та ефективності;

3) обчислення витрат підприємства на виконання процесів і функцій власними силами та в разі їх передавання на аутсорсинг. Для цього на підприємстві необхідно налагодити чітку систему калькулювання витрат та прогнозування їхньої поведінки у випадку зміни умов діяльності підприємства. У такому разі доцільно застосувати функціональний (пооопераційний) метод обліку і калькулювання витрат та систему директ-костинг;

4) проведення диференційного аналізу релевантно інформації та прийняття рішення про доцільність передавання процесу чи функції на аутсорсинг. У результаті необхідно визначити і зіставити показники диференційних доходів, витрат та фінансових результатів, пов'язаних з двома альтернативами — здійснювати бізнес-процес (функцію) самостійно чи передати його на аутсорсинг;

5) вибір партнера (аутсорсера), якому буде передано виконання процесу чи функції. Такий вибір слід здійснювати за критеріями його продуктивності, ефективності та адаптивності до потреб підприємства;

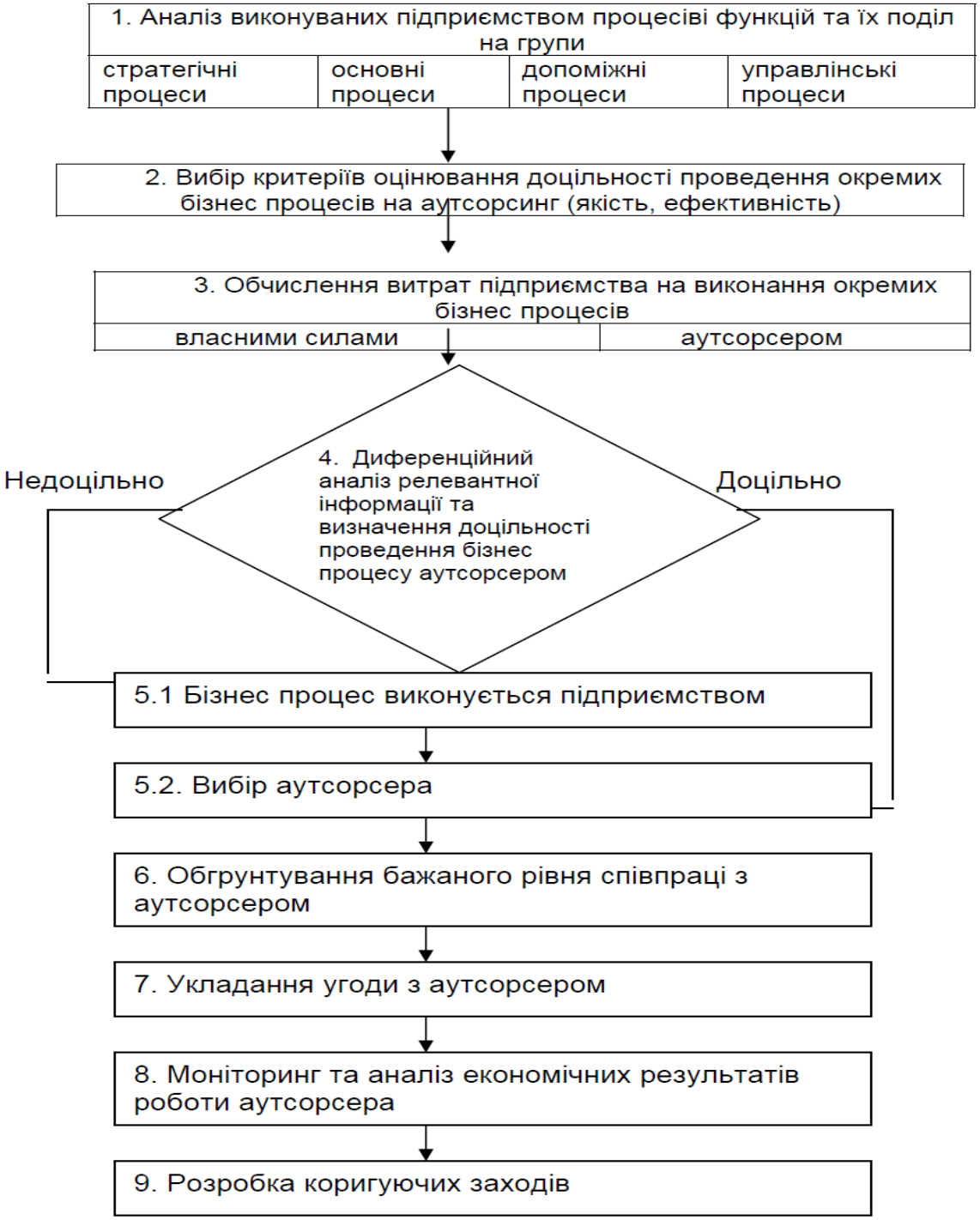

Рис.3.1. Процес прийняття управлінського рішення щодо залучення до виконання бізнес процесу аутсорсера

6) визначення бажаного рівня щільності зв'язків аутсорсера і підприємства. Аутсорсер може бути як звичайним постачальником традиційних послуг, так і тісно інтегруватися з підприємством, пропонуючи йому

інноваційні процеси і функції, брати участь у плануванні його діяльності та створенні додаткової споживчої цінності його товарів;

7) укладання угоди з аутсорсером;

8) здійснення моніторингу і контролю роботи аутсорсера. Для того щоб об'єктивно оцінити ефективність аутсорсингу певних функцій чи бізнес-процесів, доцільно частину з них виконувати власними силами;

9) аналіз використання аутсорсингу та розробка відповідних коригуючих заходів.

Пропонуємо для дослідженого підприємства ввести комплексну систему аусторсинга, витрати на аутсорсинг та економія від впровадження наведено в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Витрати та економія від аутсорсингу

Вид аутсорсингу	Витрати на впровадження виду аутсорсингу, грн	Економія від впровадження, грн
IT аутсорсинг, грн	100000	250000
Фінансовий та бухгалтерський аутсорсинг, грн	50000	65000
Аутсорсинг маркетингу і збуту, грн	600000	1500000
Виробничий аутсорсинг, грн	375000	2025000
Аутсорсинг персоналу, грн	300000	550000
Аутсорсинг обслуговування клієнтів, грн	46000	78000
Аутсорсинг логістичних дистрибуціних послуг, грн	500000	785000
Разом	1971000	5253000
Співвідношення економії та інвестицій,%	266,5%	

Виходячи з таблиці бачимо, що загальна економія складе 525,3 тис.грн, що майже у 2,5 рази більше ніж інвестиції в розвиток аутсорсингу.

Результати від впровадження аутсорсингу наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Результати від впровадження аутсорсингу

Показники	2021	п2022	Відхилення	
			+,-	%
Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн	597740	597740	-	-
Економія від впровадження аутсорсингу, тис. грн	-	5253,00	5253,00	-
Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг, тис. грн	419660	419660	-	
Витрати на впровадження комплексної системи аутсорсингу, тис. грн	-	1971,00	-1971	-
Прибутковість, тис.грн	178080	181362	166476	101,6

Виходячи з розрахунків темп зростання прибутковості від впровадження аутсорсингу - 101,6%, зниження витрат складе 0,7%.

Аутсорсинг має як переваги так і недоліки.

Переваги аутсорсингу:

– зростання рентабельності бізнесу. Аутсорсинг дозволяє скоротити витрати на обслуговування бізнес-процесів; концентрація всіх зусиль на основному бізнесі. Передача супутніх бізнес-процесів на аутсорсинг дозволить направити зусилля на основну справу компанії;

– залучення чужого досвіду. Аутсорсингова компанія спеціалізується на визначеному виді діяльності та обслуговує велику кількість фірм, що дозволяє їй досконало розбиратися у всіх поточних питаннях і використовувати напрацьований досвід;

– надійність і стабільність. Аутсорсингова компанія несе відповідальність за роботу, яку виконує згідно з договором на обслуговування та поточним законодавством;

– гнучкість масштабів бізнесу. При збільшенні (скороченні) масштабів бізнесу підприємству необхідно буде наймати (скорочувати) працівників, нести витрати на їхнє навчання, обладнання робочого місця, платити додаткові податки, компенсації тощо, що потребує часу та додаткових витрат і може призвести до зниження мобільності бізнесу і зростанню витрат. Для аутсорсингової компанії збільшення або скорочення масштабів вашого бізнесу буде супроводжуватися лише переглядом вартості послуг, які передані на аутсорсинг.

Недоліки аутсорсингу:

– загроза невиконання конфіденційності. Аутсорсингова фірма гарантує, що витік інформації про замовника неможливий, але виконання цього пункту не може гарантуватися стовідсотково. В аутсорсинговій фірмі діє положення про комерційну таємницю клієнта, порушення якої несе збитки перш за все безпосередньо самій аутсорсинговій компанії. Передача інформації про діяльність клієнта виконується тільки згідно з поточним законодавством;

– вартість аутсорсингу досить часто може бути вища за вартість ведення обліку внутрішніми працівниками;

– загроза банкрутства аутсорсингової компанії. Як будь-яка фірма, аутсорсингова фірма потенційно може збанкротувати, що породжує додаткові проблеми з пошуку іншої аутсорсингової фірми і передачі їй всіх справ;

– існують ризики отримання від аутсорсера продуктів неналежної якості, подальшого підвищення ціни на аутсорсингові послуги, передавання на аутсорсинг функцій, які мають для підприємства стратегічне значення, а небезпека втрати контролю над певними видами діяльності підприємства і зумовленими ними витратами;

– у випадку, коли між діловими партнерами не налагоджено належної співпраці і не сформовано системи стимулів, спрямованих на підвищення

ефективності виконання функцій і бізнес-процесів, аутсорсинг може дати лише разовий фінансовий ефект.

3.2. Механізм розрахунку лізингових платежів

Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майно, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізинг, як унікальний фінансовий інструмент, поєднує в собі характеристики оренди й кредиту, але при цьому має переваги, властиві тільки цьому виду інвестиційної діяльності. А саме, лізинг – це законна можливість знизити оподатковувану базу лізингоодержувача; платежі за лізинговими операціями у частині сплати відсотків належать до валових витрат; з моменту одержання майна у лізинг лізингоодержувач ставить його на баланс підприємства й нараховує амортизацію; лізинг відрізняється від банківського кредиту тим, що при лізинговій угоді застава не потрібна; тривала розстрочка істотно знижує розміри платежів і дозволяє раціонально управляти підприємствам своїми активами; лізинг є надійним способом випробування основного засобу, його використання як об’єкта лізингу дає змогу лізингоодержувачу переконатися в надійності та ефективності вказаного засобу і завдяки цьому прийняти обґрунтоване рішення щодо майбутньої закупівлі його у більшій кількості.

Під лізинговими платежами розуміється загальна сума, яка виплачується лізингоодержувачем лізингодавцю за надане йому право користування лізинговим майном.

Методи розрахунку лізингових платежів базуються на теорії зміни вартості грошей у часі. Для всіх схем розрахунків основною вимогою є рівність теперішньої вартості всіх лізингових платежів та вартості майна, яке пропонується у лізинг. Згідно з загальноприйнятим принципом вартості грошей у часі, мати певну кількість грошей сьогодні завжди краще ніж мати їх завтра. Це пояснюється дією декількох факторів: інфляція (з часом, внаслідок загального подорожчання товарів, гроші знецінюються); ризик (невизначеність майбутнього збільшує цінність грошей, що є в наявності); оборотність (грошові кошти здатні з часом самостійно генерувати дохід: можна покласти гроші на депозит чи провести іншу інвестиційну операцію і додатково до вкладених грошей отримати певний прибуток)

Згідно Закону України «Про фінансовий лізинг» лізингові платежі включають:

а) суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу;

б) платіж як винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно;

в) компенсацію відсотків за кредитом;

г) інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу.

Пропонуємо промисловому підприємству ПАТ «Запорізький завод феросплавів» придбання технологічної лінії за рахунок лізингу

– вартість предмета лізингу 12500 т. грн.;

– винагорода лізингодавцю за передану в лізинг техніку з невідшкодованої вартості (7%) з ПДВ;

– залишкова (викупна) вартість становить 2500 т.грн;

– строк лізингу – 3 роки

Розглянемо поетапно різні схеми розрахунку лізингових платежів. Для цього введемо деякі позначення:

Р – первісна вартість предмету лізингу (якщо договором передбачено авансовий платіж, то до уваги береться вартість за мінусом суми авансового платежу);

n – строк лізингу в місяцях, кварталах, роках (загальна кількість лізингових платежів);

і – відсоткова ставка за період (в розрахунках річну відсоткову ставку ділять на кількість періодів лізингу в році. Так, для щомісячних лізингових платежів річну відсоткову ставку необхідно розділити на 12);

S – залишкова (викупна) вартість предмету лізингу. При цьому слід зазначити, що незалежно від методу розрахунку, чим вищою буде викупна вартість предмету лізингу – тим більший розмір процентів сплатить лізингоотримувач і отримає лізингова компанія.

А – Лізинговий платіж.

Регулярні постійні платежі (ануїтет)

Регулярні постійні платежі передбачають виплату однакової суми лізингового платежу через однакові проміжки часу. Такий механізм припливу (відпливу) грошей має назву ануїтету. Сума лізингового платежу розраховується за формулою:

$$A = (P - S\frac{1}{(1+i)^n}) \times (\frac{i}{1-(1+i)^{-n}}) \qquad (3.1)$$

Загальна сума лізингових платежів обраховується як добуток отриманого лізингового платежу та кількості лізингових платежів.

Підставивши значення змінних у наведену формулу отримаємо суму лізингового платежу:

$$A = (12500 - 2500 * \frac{1}{(1+0{,}07)^3}) * \frac{0{,}07}{1-(1+0{,}07)^3} = 3990 \ тис.грн$$

Розподіл лізингового платежу на амортизацію боргу (погашення вартості майна) та проценти проводиться послідовно. Сума, що йде в погашення

вартості майна, визначається як різниця суми лізингового платежу та процентів на залишок заборгованості:

$$д_t = А - Д_{t-1} \cdot i, \quad (3.2)$$

де

дt – сума, що відноситься в погашення вартості майна в періоді t =1,…n.

Дt-1 – залишок заборгованості за предмет лізингу на кінець періоду t-1.

Для зручності наведемо графік сплати лізингових платежів, погашення вартості майна та процентів в табличній формі (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Графік сплати лізингових платежів

Лізингові періоди	Залишок заборгованості, (гр.2-гр.3), т.грн	Погашення вартості майна, (гр.5-гр.4), т.грн	Проценти, (гр.2*ставка лізингу),т.грн	Лізинговий платіж, т.грн
1	12500	3110	880	3990
2	9390	3330	660	3990
3	6060	3560	430	3990
Всього	2500	10000	1970	11970

З таблиці видно, що сума процентів з плином часу зменшується, в той час як сума амортизації боргу, навпаки, збільшується. При цій схемі в перших періодах лізингу баланс компанії-лізингоотримувача буде менш ліквідним, фінансова стійкість компанії – порівняно меншою, у звіті про прибутки і збитки компанії буде вказано значні фінансові витрати. Якщо компанія-

лізингоотримувач на протязі перших періодів лізингу планує для розвитку виробництва отримувати кредитні кошти в банку, а вартість лізингового контракту для компанії є достатньо значною, необхідно погодити з лізингодавцем іншу схему лізингових платежів.

Зазначена схема побудови лізингових платежів (ануїтет) здебільшого використовується під час лізингу основних засобів загальногосподарського призначення та обладнання, амортизація якого відбувається лінійним методом (віддача або, так би мовити, економічний ККД основного засобу практично не залежить від строку використання та пов'язаного з ним фізичного зносу).

Регулярні платежі з постійним темпом зміни

Умови погашення заборгованості по лізингу передбачають зміну (збільшення чи зменшення) лізингових платежів з постійним темпом приросту (зменшення) в кожному періоді. Іншим чином, задається прискорена (зменшена) амортизація боргу (погашення вартості майна). Розміри лізингових платежів розраховуються за допомогою таких формул:

$$A_t = A_1(1+k)^{t-1} \tag{3.3}$$

де

A1 – розмір першого лізингового платежу;

t – період лізингу = 1, …, n;

k – темп приросту.

Якщо k>0 – відбувається прискорене погашення вартості майна, якщо k<0 – навпаки відбувається зменшення розміру платежів з плином часу.

Розмір першого лізингового платежу визначається:

$$A_1 = (P - S\frac{1}{(1+i)^n}) \times \frac{i-k}{1-\left(\frac{1+k}{1+i}\right)^n} \tag{3.4}$$

Розподіл лізингового платежу на амортизацію боргу (відшкодування вартості предмета лізингу) та проценти проводиться так само як і в попередньому прикладі: сума, що йде в погашення вартості майна, визначається як різниця суми лізингового платежу та процентів на залишок заборгованості.

Використовуючи дані попереднього прикладу та приймаючи темп приросту рівним 3% річних перший лізинговий платіж буде дорівнювати:

$$A = (12500 - 2500 * \frac{1}{(1+0,07)^3}) * \frac{0,07-0,03}{1-(\frac{1+0,03}{1+0,07})^3} = 3870\,тис.грн$$

Наведемо графік сплати лізингових платежів, відшкодування вартості предмета лізингу та процентів в таблиці 3.4

Таблиця 3.4

Регулярні лізингові платежі з постійним темпом зміни

Лізингові періоди	Залишок заборгованості, (гр.2-гр.3) , т.грн	Погашення вартості майна, (гр.5-гр.4) ,т.грн	Проценти, (гр.2*ставка лізингу) , т.грн	Лізинговий платіж, т.грн
1	12500	2990	880	3870
2	9510	3320	670	3990
3	6190	3690	420	4110
Всього	2500	10000	1970	11970

Як бачимо з таблиці 3.4, кожен наступний лізинговий платіж на 3% більший за попередній.

Якщо необхідно, щоб лізингові платежі зменшувались з плином часу значення коефіцієнту k необхідно зробити від'ємним.

Використовуючи дані попереднього прикладу приймемо темп приросту – 3% річних та наведемо графік сплати лізингових платежів в табличній формі (таблиця 3.5).

Як бачимо з таблиці 3.5, кожен наступний лізинговий платіж на 3% менший за попередній. При цьому погашення вартості предмету лізингу в перших періодах відбувається більшими темпами ніж в попередніх прикладах, як наслідок – лізингова компанія отримує меншу суму процентів. Така схема лізингових платежів може зокрема застосовуватись у випадку прискореної амортизації предмету лізингу, тобто тоді, коли предмет лізингу відчутно втрачає свою продуктивність, а отже і здатність генерувати продукцію (кошти) з плином часу.

Таблиця 3.5

Регулярні лізингові платежі з постійним темпом зміни

Лізингові періоди, тис.грн	Залишок заборгованості, (гр.2-гр.3) , т.грн	Погашення вартості майна, (гр.5-гр.4), т.грн	Проценти, (гр.2*ставка лізингу) , т.грн	Лізинговий платіж,т.грн
1	12500	3220	880	4100
2	9280	3330	650	3980
3	5950	3450	410	3860
Всього	2500	10000	1940	11940

Логічним є те, що чим більше по модулю значення коефіцієнту k – тим відчутніше буде розрив між найбільшим та найменшим лізинговим платежем по контракту.

Регулярні платежі з амортизацією боргу рівними частинами

При такій схемі розмір лізингового платежу визначається як сума відшкодування вартості предмета лізингу та процентів. При цьому погашення вартості предмету лізингу в кожному періоді відбувається рівними частинами, а сума процентів визначається виходячи з величини заборгованості за предмет лізингу на початок періоду.

Сума періодичного відшкодування вартості предмета лізингу визначається діленням вартості, що погашається на кількість періодів:

$$d = \frac{P - S}{n} = const \qquad (3.5)$$

Де

d – сума відшкодування вартості предмета лізингу.

Лізинговий платіж визначається за формулою:

$$A_t = Д_{t-1} \cdot i + d \qquad (3.6)$$

Залишок заборгованості за предмет лізингу (Дt) на початок кожного наступного періоду визначається як різниця залишку заборгованості на початок попереднього періоду (Дt-1)та щомісячної суми погашення вартості предмету лізингу (d).

Використовуючи дані попередніх прикладів наведемо графік лізингових платежів у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Регулярні платежі з амортизацією боргу рівними частинами

Лізингові періоди	Залишок заборгованості, (гр.2-гр.3) , т.грн	Погашення вартості майна, т.грн	Проценти, (гр.2*ставка лізингу) , т.грн	Лізинговий платіж, (гр.3+гр.4) , т.грн
1	12500	3330	880	4210
2	9170	3330	640	3970
3	5840	3340	410	3750
Всього	2500	10000	1930	11930

Наведемо порівняння регулярних платежів в табличній формі (таблиця 3.7).

Як бачимо з таблиці 3.7, платежі з постійним додатнім темпом приросту в абсолютному значенні дають найбільший прибуток лізинговій компанії і, відповідно, є найбільш витратними для лізингоотримувача.

На практиці, лізингові компанії частіше за все використовують дві схеми з наведених: ануїтет та платежі з рівномірним погашенням вартості предмету лізингу (графа 2 та графа 5). При цьому слід зазначити, що при рівних умовах щодо відсоткової ставки, строку лізингу та викупної вартості абсолютний дохід від застосування ануїтету завжди буде більший.

Таблиця 3.7

Регулярні платежі різними методами

Лізингові періоди	Постійні платежі (ануїтет)	Платежі з постійним темпом приросту k=3%	Платежі з постійним темпом приросту k=–3%	Платежі зі сплатою боргу рівними частинами
1	3990	3870	4100	4210
2	3990	3990	3980	3970
3	3990	4110	3860	3750
Всього	11970	11970	11940	11930

Нерегулярні платежі

Нерегулярними називають сплату лізингових платежів, що здійснюються в різних сумах за різні проміжки часу. Ініціатива щодо застосування нерегулярних платежів частіше за все надходить від лізингоотримувача. Це здебільшого пов'язано з сезонністю бізнесу компанії-лізингоотримувача або ж стратегією одночасного інвестуванням значної суми грошових коштів в оборот для стрибкоподібного росту бізнесу або для виконання привабливого контракту.

Зазвичай лізингоотримувач пропонує погодити графік, в якому лізингові платежі є незначними в перші періоду лізингу і швидко зростають через певний проміжок часу. Слід вказати, що при застосуванні банківських кредитів є схожа

схема, що передбачає відстрочення сплати тіла кредиту при обов'язковій щомісячній сплаті відсотків за користування ним. В такому випадку заробіток лізингової компанії переважно буде більшим ніж при застосуванні схем регулярних платежів. Необхідно також зазначити, що в цьому збільшується ризик, пов'язаний з невиконання клієнтом договору лізингу, а тому лізингова компанія завжди збільшить процент по лізингу на премію за ризик дефолту по контракту.

На практиці також є ситуації, коли клієнт бажає швидше розрахуватися за предмет лізингу і, як наслідок, сплатити менше процентів лізинговій компанії. При цьому клієнт пропонує погодити графік платежів, в якому розмір лізингових платежів в перші періоди є досить значним, а через деякий період різко зменшується. В такому випадку сума отриманих лізингодавцем процентів буде менше ніж при застосуванні схеми регулярних платежів. Вважаючи на це лізингова компанія і в цьому випадку має збільшити процент за лізинг на компромісну величину. Збільшення процентної ставки викликане тим, що при такій схемі лізингова компанія недоотримає частину доходів в порівнянні із застосуванням ануїтету або іншої схеми регулярних платежів.

Наведемо порядок розрахунку нерегулярних лізингових платежів. Спочатку задається графік лізингових платежів. Розподіл платежу на відшкодування вартості предмета лізингу та проценти проводиться послідовно за вже відомою нам формулою:

$$д_t = А - Д_{t-1} \cdot i, \qquad (3.7)$$

де

дt – сума, що відноситься в погашення вартості мана в періоді t =1,…n.

Дt-1 – залишок заборгованості за предмет лізингу на кінець періоду t-1.

Останнім лізинговим платежем досягається рівність сум виплат і заборгованості за предмет лізингу. Для визначення останнього лізингового платежу необхідно продисконтувати (привести до теперішньої вартості) потік

лізингових платежів за виключенням останнього платежу, оскільки він на цей час ще невідомий. Знайти арифметичну різницю між вартістю майна та продисконтованою сумою лізингових платежів. Ця різниця буде становити теперішню вартість останнього лізингового платежу. Для графіку необхідно розрахувати її майбутню вартість. Наведемо формули для здійснення вказаних розрахунків.

Сума дисконтованих лізингових платежів:

$$\sum_{t=1}^{n-1} A_t \frac{1}{(1+i)^t} \qquad (3.8)$$

Розмір останнього лізингового платежу розраховується за формулою:

$$A_n = (P - S\frac{1}{(1+i)^n} - \sum_{t=1}^{n-1} A_t \frac{1}{(1+i)^t}) \times (1+i)^n \qquad (3.9)$$

Розглянемо наведені формули розрахунку на прикладі.

Залишимо такі самі параметри лізингової угоди як і в попередніх прикладах (вартість предмету лізингу 12500 т.грн., процентна ставка по лізингу 7% річних, строк лізингу 3 роки, залишкова (викупна) вартість становить 2500 т. грн.). Крім того, погоджено наступні лізингові платежі: 1-й період лізингу – 4500 т.грн., 2-й період – 0,00 т.грн. Необхідно визначити суму останнього лізингового платежу та побудувати графік платежів.

Спочатку продисконтуємо суму запропонованих лізингових платежів. Підставивши значення змінних у наведену формулу отримаємо:

$$\sum_{m=1}^{2} Am \frac{1}{(1+0{,}07)^m} = 4500 * \frac{1}{(1{,}07)^1} = 4210\,грн$$

Знайдемо майбутню вартість останнього лізингового платежу:

$$A_3 = (12500 - 2500\frac{1}{(0{,}07)^3} - 4210) * (1{,}07)^3$$

Побудуємо графік лізингових платежів в наступній таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Графік лізингових платежів

Лізингові періоди	Лізинговий платіж, т.грн	Залишок заборгованості (гр.3-гр.5) , т.грн	Проценти (гр.3*ставка лізингу), т.грн	Погашення вартості (гр.2-гр.4), т.грн
1	4500	12500	880	3620
2	-	8880	-	-
3	7660	8880	1280*	6380
Всього	12160	2500	2160	10000

* Проценти за 2-й та 3-й періоди лізингу.

Як бачимо з таблиці 3.8, при всіх інших рівних умовах, порядок та розмір платежів досить суттєво впливають на загальний розмір контракту в порівнянні з наведеними схемами регулярних платежів. Слід також зазначити, що чим більшою буде різниця між максимальним і мінімальним розміром лізингового платежу, тим більшою буде різниця між загальною сумою лізингових платежів при нерегулярному графіку та сумою лізингових платежів, побудованих за методом ануїтету.

Впровадження інноваційних основних засобів за рахунок лізингу дасть можливість підвищити продуктивність на 15% (собівартість збільшиться на 10%). При 100% реалізації цієї продукції чистий дохід збільшиться на аналогічний процент, при цьому планується не збільшувати виробничі запаси та працювати при 100% предоплаті.

Покращення ділової активності за рахунок впровадження лізингу наведено в таблиці 3.9

Таблиця 3.9

Покращення ділової активності за рахунок впровадження лізингу

Показники	2021	п 2022
Чистий дохід від реалізації	5407670	6218820
Собівартість реалізованої продукції	4750060	5225066
Запаси	222277	222277
Дебіторська заборгованість	1150568	1150568
Коефіцієнт обороту дебіторської заборгованості	4,7	5,4
Коефіцієг обороту матеріально-технічних запасів	21,37	23,5
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	75,28	67,59
Тривалість обороту матеріально-виробничих запасів	16,84	15,53
Тривалість операційного циклу	92,12	83,12

Куплівля основних засобів за рахунок лізингу дасть можливість зменшити тривалість обороту дебіторської заборгованості на 7,6 діб, тривалість обороту матеріально-виробничих запасів на 1,3 доби. Загальний операційний цикл зменшиться на 9 діб.

Відповідно до результатів третього розділу вирішені наступні завдання:

1) Обґрунтовано застосування аутсорсингу в діяльності підприємства.

Запропоновано впровадження комплексної системи аутсорсингу:

- IT аутсорсинг
- фінансовий та бухгалтерський аутсорсинг
- аутсорсинг маркетингу і збуту
- виробничий аутсорсинг
- аутсорсинг персоналу
- аутсорсинг обслуговування клієнтів
- аутсорсинг логістичних дистрибуціних послуг

Виходячи з розрахунків темп зростання прибутковості від впровадження аутсорсингу складе 101,6%, зниження витрат складе 0,7%.

2) Запропоновано придбання технологічної лінії за рахунок лізингу

– вартість предмета лізингу 12500 т.грн.;

– винагорода лізингодавцю за передану в лізинг техніку з невідшкодованої вартості (7%) з ПДВ;

– залишкова (викупна) вартість становить 2500 т.грн;

– строк лізингу – 3 роки

Відповідно до механізму розрахунку лізингу отримаємо:

погашення вартості майна – 10000 т.грн;

лізингові проценти – 1970 т.грн

лізинговий платіж – 11970 т.грн

Куплівля основних засобів за рахунок лізингу дасть можливість зменшити тривалість обороту дебіторської заборгованості на 7,6 діб, тривалість обороту матеріально-виробничих запасів на 1,3 доби. Загальний операційний цикл зменшиться на 9 діб.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладені положення кваліфікаційної роботи можна зробити наступні висновки:

1. Запропоновано концептуальний підхід до удосконалення управління діловою активністю, який поєднує реалізацію завдань управління діловою активністю із системним підходом до управління, причому завдання управління є частиною системи управління діловою активністю промислового підприємства. Це дозволить підвищити ефективність управління діловим станом на основі концентрації усіх процесів, підходів, напрямів, а також завдань і функцій управління в одному місці (відділі, службі підприємства) з метою своєчасного реагування на непередбачувані зміни у внутрішньому і зовнішньому становищі, з метою впровадження зважених, послідовних і збалансованих управлінських рішень на усіх стадіях і періодах управління діловою активністю, з метою здійснення всебічного контролю за реалізацією управлінських рішень. Також запропонована система показників ділової активності, яка охоплює всі складові її суті. На підставі оцінки цієї системи показників можуть бути визначені місце та репутація підприємства на ринку та рівень ефективності використання його активів і капіталу

2. Проаналізовано ділову активність промислового субєкта господарювання. Ділова активність ПАТ «Запорізький завод феросплавів» підвищилась, адже тривалість операційного та фінансового циклу зменшилась. Також слід відзначити, що покращилась платоспроможність ПАТ «Запорізький завод феросплавів», адже тривалість оборотності кредиторської заборгованості в днях зменшилася на 29 днів. Якщо у 2019 році підприємству необхідно було 289,73 днів для того, щоб розрахуватися із боргами, то у 2020 році – 220,8 днів, а у 2021 році – 191 день. У 2020 році коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості склав 1,63, тобто ПАТ «Запорізький завод феросплавів» почало ще швидше розплачуватися із своїми боргами з постачальниками. Про

збільшення ділової активності також свідчить прискорення кругообігу матеріальних оборотних коштів, адже відбулося збільшення коефіцієнта оборотності матеріальних оборотних коштів з 1,6 до 2,01, а також зменшення періоду їхнього обороту на 17,86 дні за 2021 рік. У 2020 році матеріальні кошти здійснювали оборот за 197,4 дні, що на 27,8 дні більше, аніж у 2019 році. Період обороту матеріальних оборотних коштів показує, що для продажу (без оплати) матеріально - виробничих запасів потрібно 11,57 днів у 2019 році. У 2020 році зазначений показник склав 13,38 днів, тобто на 1,81 дні більше, аніж у 2019 році. У 2021 році зазначений показник склав 16,84 дні. В аналізі ділової активності особливого значення набуває оцінка тривалості операційного циклу. Так на ПАТ «Запорізький феросплавний завод» тривалість операційного циклу складала 83,66 днів у 2019 році, у 2020 році – 97,13 днів, а у 2021 році – 92,12 дні.

3. Обґрунтовано застосування аутсорсингу в діяльності підприємства. Запропоновано впровадження комплексної системи аутсорсингу: ІТ аутсорсинг; фінансовий та бухгалтерський аутсорсинг; аутсорсинг маркетингу і збуту; виробничий аутсорсинг; аутсорсинг персоналу; аутсорсинг обслуговування клієнтів; аутсорсинг логістичних дистрибуціних послугє Виходячи з розрахунків темп зростання прибутковості від впровадження аутсорсингу складе 101,6%, зниження витрат складе 0,7%.

4. Запропоновано придбання технологічної лінії за рахунок лізингу: вартість предмета лізингу 12500 т.грн.; винагорода лізингодавцю за передану в лізинг техніку з невідшкодованої вартості (7%) з ПДВ; залишкова (викупна) вартість становить 2500 т.грн; строк лізингу – 3 роки. Відповідно до механізму розрахунку лізингу отримаємо: погашення вартості майна – 10000 т.грн; лізингові проценти – 1970 т.грн; лізинговий платіж – 11970 т.грн.

Куплівля основних засобів за рахунок лізингу дасть можливість зменшити тривалість обороту дебіторської заборгованості на 7,6 діб, тривалість обороту матеріально-виробничих запасів на 1,3 доби. Загальний операційний цикл зменшиться на 9 діб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик М.Д Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управлением финансами. К.: МП “ИТЕМ лтд”, 1996. 534 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с.
4. Болюх М.А. Економічний аналіз. / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. К.: КНЕУ, 2002. 232 с.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2003. 504 с.
6. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. Навчальний посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 400 с.
7. Василюк А. П. Ефективність діяльності машинобудування на різних рівнях. Вісник Поділля. Економічні науки. Т. 3. № 3, 2011. С. 113-118.
8. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки: [моногр.]. Хмельницький: ХНУ, 2008. 284 с.
9. Герасимчук В. Управління підприємством як соціально-економічною системою: функціональний підхід. 2003. № 4. С. 12-18.
10. Гривківська О. В. Лізинг як форма кредитування сільськогосподарського виробництва. Економіка АПК. 1998. № 11. С. 39-42.
11. Дедекаєв В.А. Детермінанти економічної кризи. Фінанси України, № 6, 2003. С. 82-85.
12. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2001. 457 с.
13. Економічний ризик: ігрові моделі: Навчальний посібник. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, А.В. Сігал, Я.С. Наконечний; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.В. Вітлінського. К.: КНЕУ, 2002. 446 с.
14. Заргано М. Г. Управление лизинговым процессом в авиакомпании. Лізинг. – 2007. – № 7. – С. 15-18.

15. Захарченко І. С. Визначення факторів впливу на економічну активність підприємства. Збірник наукових праць КНУ. 2012. № 33 (70). С. 173.

16. Збірник роз'яснень Вищого господарського суду України / Відповідальний редактор Д.М. Притика. К.: Вид. Дім. „ІнЮре", 2003. 304 с.

17. Звітність підприємств: Навчальний посібник. / За ред. професора Вериги Ю.А. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 656 с.

18. Зеркалов Д:В. Охорона праці в галузі: навчальний посібник / Д.В. Зеркалов. К.: Основа, 2011. 552 с.

19. Зянько В. В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум для студ. спец. "Менеджмент організацій". Вінниця : ВНТУ, 2008. 83с.

20. Івахненко В.М.Курс економічного аналізу: Навч.-метод, посіб. К.: КНЕУ, 2005. 302 с.

21. Іщенко Г. В Україні лізинговий бум. Урядовий кур'єр. 2008. № 75. С.9.

22. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Видання третє, перероблене та доп. К.: "Центр навчальної літератури", 2004. 531 с.

23. Коваленко В.В., Бурденко І.М. Регулятори фінансової рівноваги. // Фінанси України. 2002. № 2. С. 97-102.

24. Ковалюк О.М. Застосування математичних моделей у фінансовому механізмі. Фінанси України . 2001. № 4. С. 21-29.

25. Комаріст О. І. Оцінка ділової активності підприємств у ринкових умовах. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2009. № 1 (32). URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/Nvpusk/2009_1>.

26. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства: Підручник. К.: Либідь 2009. 67 с.

27. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібн. К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. 378 с.

28. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. Х.: Фактор, 2007. 784 с.

29. Костырко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: [моногр.]. 2-е изд., перераб. и доп. Харьков: Фактор, 2008. 336 с.

30. Котляр М. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів. Фінанси України, 2005. № 1. С. 113-117.

31. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник. К. : Центр навч. літ-ри, 2006. 520 с.

32. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія. КНЕУ, 2010. 387 с.

33. Лизинг авто имеет ряд преимуществ перед традиционным кредитом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.leasing.org.ua/ua/publications /?pid=3973

34. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб./ Б. М. Литвин, М. В. Стельмах — К.: «Хай-Тек Прес», 2008. — 336 с.

35. Лихота У.П. Фінансова стратегія управління підприємством. Фінанси України. 2001. № 2. С. 86-88.

36. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001 580 с.

37. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності. Фінанси України. 2007. № 5. С. 136-143.

38. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово- господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21.03.1999 р. № 37.

39. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. К. : Вища школа, 2003. 217 с.

40. Мізюк Б.М. Особливості стратегічного управління підприємствами. Фінанси України. 2002. № 12. С. 31-36.

41. Міщенко А.П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2003. 335 с.

42. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства: сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001 -227 с.

43. Оберемчук В. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій. К.: МАУП, 2000. 128 с.

44. Пісьменна К. Впровадження лізингу на ринку суднобудування в контексті державного регулювання господарських правовідносин. Підприємництво, господарство і право. 2007. № 6. С. 23-26.

45. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. К. : Центр навч. літ-ри, 2007. 488 с.

46. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121.

47. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління НБУ від 6.07.2000 р. № 279.

48. Пушкар А.И., Тридед А.Н., Колос А.Л. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание. Харьков: ООО “Модель вселенной”, 2001. 452 с.

49. Рзаєва Т.Г. Менеджмент ділової активності та його функції. Вісник Технологічного університету Поділля. 2000. №2. С. 18-20.

50. Рзаєва Т.Г. Оптимізація рівнів ділової активності суб’єктів господарювання. Вісник Хмельницького національного університету. Сер. «Економічні науки». 2007. №6. Т.1. С. 36-39.

51. Рябченко О.П. Держава і економіка: адміністративно-правові аспекти взаємовідносин : монографія / за заг. ред. О.М. Бандурки. Харків : Вид-во Ун-ту внутр. Справ, 1999. 304 с.

52. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства./ Тарасенко Н.В. - Львів: ЛБІНБУ, 2000. - 485 с.

53. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. К.: Алеута, 2003. 485 с.

54. Терещенко О.О. Контролинг у системі антикризового управління підприємством. Фінанси України. 2001. № 12. С. 56-63.

55. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2000. 412 с.

56. Тихонова І.М. Ділова активність підприємства: складові та чинники впливу. Аграрний вісник Причорномор’я. Економічні науки: Зб. наук. праць. – Одеса: ОДАУ, 2010. №53. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/AVPCh/En/2010_53/index.htm

57. Усач Б.Ф. Аналіз кадрового забезпечення фінансово-кредитних установ : монографія. К. : УБС НБУ, 2009. 102 с.

58. Фінанси підприємств: Підручник / Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Булгакова С. О., Куліш А. П. - 6.вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 552с.

59. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: ЦУЛ, 2002. 360 с.

60. Чанишева Г.І., Римар Б.А. Види трудового договору за законодавством України : монографія. Одеса : Фенікс, 2011. 176с.

61. Чумаченько М.Г. Економічний аналіз: Навч. посібн. К.: КНЕУ, 2001. 540 с.

62. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. К.: Міленіум, 2010.

63. Яремчук А. Чи може вплив магнітного поля на людину призвести до аварії?Арсенал XXI століття - 2002 № 1.С. 82-85.

64. Brown, Douglas; Wilson, Scott. The black book of the outsourcing, how to manage the changes, challenges and opportunities.Willy, USA 2008. − 366 p.

65. Pavelka. F. Outsoursing – A Tool for Increasing the Competitiveness of Czech Banks / F. Pavelka // Studies of Socio-Economics and Humanities. − 2011. − № 2. − P. 68-80.