

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

***ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ***

**Кафедра економічного аналізу**

# **ЗБІРНИК НАУКОВО- ПРАКТИЧНИХ СТАТЕЙ**

**Частина II**



**ОДЕСА - 2018**

Збірник науково-практичних статей. Одеський національний економічний університет. Обліково-економічний факультет (кафедра економічного аналізу). – 2018. – 276с. (18,4 др.арк.)– Мова: українська.

У збірнику наведено матеріали з проблем удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління бізнес-процесами сучасної економіки. Наведені статті переважно відображають основні результати наукових і практичних досліджень студентів з економічного, фінансового, управлінського, стратегічного аналізу.

#### **Редакційна колегія:**

**Волкова Н.А.**, к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічного аналізу

**Дрозд І.К.**, д.е.н., професор, професор кафедри економічного аналізу

**Гайдаєнко О. М.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу

Збірник науково-практичних статей обліково-економічного факультету затверджено на кафедрі економічного аналізу ОНЕУ. Протокол № 7 від 15 грудня 2017 р.

За точність викладення матеріалу та достовірність наведених фактів, прізвищ, цитат, відповідальність несуть автори.

## ЗМІСТ

|                                                                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>СЕКЦІЯ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ</b>                                                          | 7  |
| Агазарян Л.Г. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ                                    | 7  |
| Антіпова В.Г. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДАЖУ                                                               | 12 |
| Водник В.Д. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ                                        | 17 |
| Гавіловська Я.О. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ                                                                       | 20 |
| Головченко Т.О. АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ                                                 | 24 |
| Константинова В.В . АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ                                                | 29 |
| Костова А. Ю. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ ОТРИМАНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА                                           | 33 |
| Лазар О. М. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ                                            | 36 |
| Лобко Д. С. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВИТРАТ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА | 41 |
| Лучкіна А. А. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «КИЇВСТАР»                                                             | 46 |
| Мінін В.С. ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «МОТОР СІЧ»                                       | 51 |
| Ніколов О. П. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ                                                      | 56 |
| Недолужко С.С. ДЕЯКІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КІРОВОГРАДОЛІЯ»)            | 61 |
| Олей І.І. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ                                                                    | 65 |
| Осадчук Ю.В. ПРОБЛЕМА СОБІВАРТОСТІ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ                                           | 70 |
| Пінчук Ю.О. АНАЛІЗ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОПЛАТИ ПРАЦІ                                                        | 74 |

|                                                                                                       |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Радєва Л.Г. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ                             | 77  |
| Рибак К.А . АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ                                    | 82  |
| Соколова С.Ф. ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ | 85  |
| Солончук М.І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА                                 | 89  |
| Токар Д. І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ                                         | 93  |
| Ульянченко В.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ                              | 97  |
| Філіппова М.С. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ                          | 102 |
| Храпак Д.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ                         | 106 |
| Шрайбер І.І. АНАЛІЗ ВПЛИВУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ                              | 111 |
| <b>СЕКЦІЯ: ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ</b>                                                                      | 114 |
| Бондаренко В.Є. АНАЛІЗ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ                                          |     |
| Годко Ю.М. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «УМАНСЬКИЙ ЗАВОД «МЕГОММЕТР»                               | 119 |
| Грузінова Л.І. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ                                       | 124 |
| Коляда М. Ю. АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ                                         | 129 |
| Куленко А.А. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА                        | 134 |
| Царан А. О. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ                                                   | 139 |
| Чуян Г.О. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ                                                       | 144 |
| Мартиненко І.В. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АРСЕЛОРМІТТАЛ     | 148 |

|                                                                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ПЕКЕДЖІНГ УКРАЇНА»                                                                                           |     |
| <b>СЕКЦІЯ: СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ</b>                                                                           | 155 |
| Годко Ю.М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ                                                        | 155 |
| Грузінова Л.І.ПРОГНОЗУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОСНОВНОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД» | 160 |
| Куленко А.А. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ХОЛОДМАШ»               | 165 |
| Царан А. О. ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»              | 170 |
| Сейрік О.Ю. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ                                                    | 175 |
| Голдан Л.А. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ВИНОРІБНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ                                             | 182 |
| Бондар В.Я.МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ                                                | 188 |
| Курдіяшко Т.О.СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ                                                           | 194 |
| <b>СЕКЦІЯ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ</b>                                                                          | 199 |
| Бондар В.Я. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА                      | 199 |
| Голдан Л.А. ПИТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА                       | 204 |
| Гречкосій В.В. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ                   | 209 |
| Сейрік О.Ю. СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ                                     | 214 |
| Соловей А.В.НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ                       | 219 |
| <b>СЕКЦІЯ: СИСТЕМИ ТА МОДЕЛІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ</b>                                                           | 224 |
| Копиця І.М. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА                 | 224 |
| Олійникова Ю. І. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ                                                           |     |

|                                                                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ОПТИМІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ                                                                                                                | 229 |
| Коляда М.Ю. ПРОГНОЗУВАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI                                                         | 235 |
| Єфімова М.О. ПОБУДОВА БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПАТ «БОРЩІВСЬКИЙ СИРЗАВОД»                                               | 241 |
| Копач С.І. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА                                          | 246 |
| Бондаренко В.Є. ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ КОЕФІЦІЄНТА СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ                                                            | 251 |
| Майлатова Т.В. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА АВТОТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ                 | 256 |
| Чорна Я.Я. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ У РОЗРАХУНКАХ НА СКК «ОДЕСЬКИЙ ПАЛАЦ СПОРТУ»                                  | 262 |
| Богданцева Г.О. ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ | 270 |

**СЕКЦІЯ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

Агазарян Л.Г.  
42 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н, доцент Волкова Н.А.

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Одним з головних факторів ефективної та стабільної роботи підприємств будь-якої галузі є наявність виробничих запасів. ПАТ «Північтранс» є автотранспортним підприємством, призначеним виключно для виконання пасажирських перевезень і обслуговування рухомого складу, яке має потребу у комплексному та раціональному використанні таких виробничих запасів як сировина і матеріали, паливо та запасні частини. Застосування дешевших і найефективніших виробничих запасів є надзвичайно важливим напрямом поліпшення фінансового становища. Виробничі запаси є складовою майна підприємства вони істотно впливають на фінансові результати господарюючого суб'єкта, оскільки займають значну питому вагу у структурі витрат підприємств різних галузей економіки.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Дослідженню проблем аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів у своїх працях приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, А. А. Нестеренко [1], В. В. Маліков [2], Н.А. Волкова [7], Н.Е. Подвальна [3], О.І. Гадзевич [4], Л.В. Бурдейна [5], А. В. Жаворонок, І. В. Дзюбик [6].

Незважаючи на значний обсяг досліджень фахівців щодо аналізу виробничих запасів, все ж таки недостатньо висвітлено питання забезпеченості ними підприємства та реалізації такого аналізу за основними напрямками їх руху. Основними завданнями для управління підприємством є прийняття своєчасних та адекватних рішень з ефективного використання виробничих запасів, тому необхідною умовою постає питання визначення факторів, які впливають на раціональне використання сировини і матеріалів у виробничій діяльності підприємства ПАТ «Північтранс».

Завдання аналізу полягають не тільки в оцінюванні рівня досягнутих результатів діяльності, а й у виявленні резервів і можливостей покращення забезпечення підприємства виробничими запасами. Зазначимо, що економічний аналіз є дуже важливим знаряддям пошуку внутрішньовиробничих резервів економії та ефективного використання запасів.

**Мета дослідження.** Основною метою даного дослідження є пошук шляхів вдосконалення організації внутрігосподарського аналізу виробничих запасів для раціонального їх використання і підвищення ефективності виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Основним призначенням підприємства ПАТ «Північтранс» є перевезення пасажирів і обслуговування рухомого складу, яке полягає в його зберіганні, періодичному технічному обслуговуванні і поточному ремонті. Для підвищення конкурентоспроможності по наданню цих послуг необхідно стабільно мати в повному обсязі виробничі запаси, для своєчасного задоволення потреб.

Послуги, які надаються, передбачають наявність і використання значної кількості виробничих запасів. Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, тобто законів попиту і пропозиції та конкурентної боротьби, примушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища та уникати не обґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання всіх наявних виробничих ресурсів і, зокрема, виробничих запасів.

Виробничі запаси розглядають як частину матеріальних ресурсів, які не задіяні у виробничому процесі, але їх наявність на підприємстві у передбачених розмірах є об'єктивною

умовою ритмічної роботи. Виробничі запаси займають домінуючу позицію в складі матеріальних витрат автотранспортного підприємства, а їхня вартість має великий вплив на собівартість наданих послуг. У зв'язку із цим необхідна чітка організація внутрішньогосподарського аналізу виробничих запасів з метою раціонального їх використання й підвищення ефективності виробництва.

У результаті неналежної уваги питанням аналізу використання виробничих запасів губиться контроль за місцями безпосереднього використання виробничих запасів по певним структурним підрозділах, де виникає основна маса відхилень від установлених норм витрат [1, с. 104].

Оборотність виробничих запасів характеризується рядом взаємозалежних показників: тривалістю одного обороту в днях, кількістю оборотів за певний період (коефіцієнт оборотності), сумою зайнятих на підприємстві оборотних активів на одиницю продукції (коефіцієнт завантаження).

Тривалість одного обороту оборотних активів обчислюється за формулою:

$$T_{об} = \frac{\Phi_{об} \times Д}{ЧД}, \quad (1) [2, \text{с. 117}]$$

де  $\Phi_{об}$  – середньорічна вартість виробничих запасів;

$Д$  – число днів в аналізованому періоді (при аналітичних розрахунках прийнято вважати, що тривалість року – 360, кварталу – 90 і місяця – 30 днів);

$ЧД$  – розмір чистого доходу (виторгу) від реалізованої продукції (ф.2, ряд. 035).

Зменшення тривалості одного обороту свідчить про поліпшення використання запасів.

Кількість оборотів за певний період, або коефіцієнт оборотності оборотних активів, обчислюється за формулою:

$$K_{об} = \frac{ЧД}{\Phi_{об}}, \quad (2) [3, \text{с. 108}]$$

Чим вище за даних умов коефіцієнт оборотності, тим краще використовуються виробничі запаси. Коефіцієнт завантаження запасів в обороті, зворотний коефіцієнту оборотності, визначається за формулою:

$$K_z = \frac{\Phi_{об}}{ЧД}, \quad (3) [3, \text{с. 108}]$$

Прискорення оборотності оборотних активів має велике господарське значення. При прискоренні оборотності оборотних активів із запасів підприємства вивільняються величезні суми активів, які можна додатково направляти на фінансування розширення виробництва.

При прискоренні оборотності виробничих запасів з обороту вивільняються матеріальні ресурси й джерела їхнього утворення, при вповільненні – в оборот залучаються додаткові кошти.

Величина запасів, що вивільнилися (або додатково залучених) визначаються множенням суми одноденного обороту (виторгу) за звітний період на кількість днів прискорення або вповільнення оборотності у звітному році в порівнянні з базисним періодом. Якщо це виразити формулою, то вона буде мати такий вигляд:

$$В = \frac{ЧД (T_{об1} - T_{об2})}{Д}, \quad (4) [4, \text{с. 66}]$$

де  $T_{об1}$  – оборотність в днях у базисному періоді;

$T_{об2}$  – оборотність в днях у звітному періоді;

$ЧД$  – розмір чистого доходу (виторгу) від реалізованої продукції;

$Д$  – кількість днів у звітному періоді.

Відносне вивільнення оборотних активів має місце в тих випадках, коли прискорення їхньої оборотності відбувається одночасно з ростом обсягу випуску продукції, причому темп зростання виробництва випереджає темп росту залишків запасів.

З огляду на велике господарське значення прискорення оборотності виробничих запасів, кожне підприємство при плануванні потреби в них на наступний (звітний рік) повинне передбачати прискорення їхньої оборотності.

Боротьба за прискорення оборотності оборотних активів повинна вестися синхронно на всіх стадіях їхнього кругообігу шляхом скорочення часу виробництва й часу обігу. Прискорення оборотності активів на стадії виробництва досягається в основному за рахунок скорочення виробничого циклу [5, с. 41]

Розрахунок узагальнюючих показники використання виробничих запасів наведено у табл.1.

За допомогою коефіцієнта завантаження визначається величина економічного ефекту (перевитрати), отриманого від прискорення (уповільнення) оборотності виробничих запасів.

Таблиця 1

Аналіз показників оцінки ефективності використання виробничих  
запасів на підприємстві ПАТ «Північтранс»

| №  | Показники                                              | Рік    |        | Відхилення<br>(+,-) | Темпи росту<br>(%) |
|----|--------------------------------------------------------|--------|--------|---------------------|--------------------|
|    |                                                        | 2015   | 2016   |                     |                    |
| 01 | 02                                                     | 03     | 04     | 05                  | 06                 |
| 1  | Середньорічна вартість виробничих запасів, тис. грн.   | 3435,5 | 3886,5 | +451                | 13,13              |
| 2  | Чистий дохід від реалізації, тис. грн.                 | 89387  | 119402 | +30015              | 33,58              |
| 3  | Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, раз         | 26,02  | 30,73  | +4,71               | 18,1               |
| 4  | Тривалість періоду оборотності виробничих запасів, дні | 13,84  | 11,72  | -2,12               | -15,32             |
| 5  | Коефіцієнт завантаження запасів в обороті, коп.        | 3,85   | 3,26   | -0,59               | -15,33             |

Якщо коефіцієнт завантаження у 2016 р. зменшився на 0,59 коп., то загальна сума економії виробничих запасів від загального обсягу чистого доходу складає:  $-0,59 \times 119402 / 100 = -704,47$  тис. грн..

Прискорення обороту виробничих запасів в 2016 році на 4,7 дн. призвело до вивільнення в оборот засобів у сумі 1562,18 тис. грн. ( $119402 \times 4,71/360$ ), що говорить про ефективне використання виробничих запасів.

Узагальнюючі показники використання виробничих запасів базового підприємства наступні:

1. Прибуток на гривню матеріальних витрат є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів. Його визначають співвідношенням суми одержаного прибутку від основної діяльності до суми матеріальних витрат [6, с.425].

2. Матеріаловіддача – визначається відношенням вартості продукції (робіт, послуг) до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, а саме – вихід продукції (робіт, послуг) з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії) [7, с. 139].

$$M_v = \frac{\sum(K \times \Pi_p)}{\sum(K \times H^n \times \Pi^n)}, \quad (5) [4, \text{с. 75}]$$

де  $M_v$  – матеріаловіддача продукції в грн.;

$K$  – обсяг випуску продукції (в натуральних одиницях);

$H^n$  – норма витрачання  $n$ -виду матеріалу на одиницю продукції (у натуральних вимірниках);

$\Pi^n$  – ціна одиниці  $n$ -виду матеріалу за період, що аналізують, грн.;

$\Pi_t$  – відпускна ціна одиниці продукції, грн.

3. Матеріаломісткість продукції (зворотній показник до показника матеріаловіддачі) є вартісним показником, який відображає рівень матеріальних витрат (без амортизації) на кожну гривню товарної продукції та розраховується як відношення суми всіх матеріальних витрат до вартості виробленої продукції:

$$M_m = \frac{\sum(K \times H^{\text{н}} \times \Pi^{\text{н}})}{\sum(K \times \Pi_p)} = \frac{1}{M_v}, \quad (6) [4, \text{с. 75}]$$

де  $M_m$  - матеріаломісткість продукції, грн.

4. Частка матеріальних витрат у собівартості продукції. Цей показник обчислюється відношенням суми матеріальних витрат до повної собівартості виробленої продукції. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

В більшості, ефективність використання виробничих запасів залежить від рівня матеріаломісткості. На матеріальні витрати припадає 50-80% собівартості продукції, тому вони визначають конкурентоспроможність продукції підприємства. Пошук резервів зменшення матеріальних витрат є однією з проблем, що вирішується комплексом управлінських рішень, втіленням заходів, які зменшують матеріальні витрати на одиницю продукції, робіт, послуг [7, с. 165]. У табл. 2 подано розрахунок узагальнюючих показників використання виробничих запасів.

Таблиця 2

Узагальнюючі показники використання виробничих запасів на підприємстві  
ПАТ «Північтранс»

| №  | Показники                                                         | Рік    |        | Відхилення<br>(+,-) | Темп росту<br>(%) |
|----|-------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------------------|-------------------|
|    |                                                                   | 2015   | 2016   |                     |                   |
| 01 | 02                                                                | 03     | 04     | 05                  | 06                |
| 1  | Обсяг наданих послуг, тис. грн.                                   | 89387  | 119402 | +30015              | 33,59             |
| 2  | Матеріальні затрати, тис. грн.                                    | 66177  | 72548  | +6371               | 9,63              |
| 3  | Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, тис. грн.    | 20936  | -25287 | -46223              | -220,78           |
| 4  | Прибуток (+), збиток (-) на гривню матеріальних витрат, грн (3/2) | 0,32   | -0,35  | -0,67               | -209,38           |
| 5  | Матеріаловіддача, грн. (1/2)                                      | 1,35   | 1,64   | +0,29               | 21,48             |
| 6  | Матеріаломісткість, грн                                           | 0,74   | 0,61   | -0,13               | -17,57            |
| 7  | Собівартість наданих послуг, тис.грн                              | 100722 | 121339 | +20617              | 20,47             |
| 8  | Питома вага матеріальних витрат у собівартості наданих послуг, %  | 65,7   | 59,8   | -5,9                | x                 |

Узагальнюючі показники використання сировини та інших матеріальних ресурсів є матеріаломісткість та матеріаловіддача. Дані таблиці свідчать, що у звітному році матеріаловіддача зросла на 0,29 грн. або на 21,48%, матеріаломісткість зменшилась на 0,13 грн. або на 17,57%. Матеріаловіддача зросла за рахунок збільшення вартості матеріальних витрат у звітному році порівняно з минулим роком. Причому питома вага матеріальних витрат у собівартості наданих послуг в порівнянні з минулим роком зменшилась на 5,9%.

Виходячи з цього розрахунку, можна сказати, що частка матеріальних витрат у собівартості наданих послуг є досить таки значною. А на зниження матеріаломісткості вплинуло те, що зростання матеріальних затрат випереджає зростання чистого доходу від реалізації продукції (відповідно 9,36% і -220,78%). Для аналізу впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на зміну обсягу наданих послуг побудуємо таку факторну модель:

$$V = MB \times M_v, \quad (7) [4, \text{с. 76}]$$

де  $V$  — обсяг наданих послуг, грн.;

$MB$  — витрати матеріальних ресурсів на надання послуг, грн.;

$M_v$  — матеріаловіддача.

Розрахунки проведемо за даними попередньої таблиці методом абсолютних різниць.

Визначимо вплив зміни матеріальних витрат на зміну обсягу наданих послуг, як добуток абсолютного відхилення за матеріальними витратами та базової матеріаловіддачі:  $6371 \times 1,35 =$

8600,85 тис.грн. Розрахуємо вплив зміни матеріаловіддачі на зміну обсягу наданих послуг, як добуток відхилення по матеріаловіддачі на фактичні матеріальні витрати:

$$0,29 \times 72548 = 21038,92 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Баланс факторів: } 119402 - 89387 = 30015 \approx 8600,85 + 21038,92.$$

За проведеними розрахунками відзначимо, що за рахунок зростання матеріаловіддачі на 0,29 грн. обсяг наданих послуг виріс на 21038,92 тис. грн.. Позитивний вплив на зміну обсягу наданих послуг, а саме збільшило його на 8600,85 тис грн., мало зростання матеріальних витрат на 6371 тис. грн. Таким чином за рахунок позитивного впливу матеріальних витрат та матеріаловіддачі обсяг випуску в цілому виріс на 30015 тис.грн., про що свідчить баланс факторів:  $119402 - 89387 = 30015 \approx 8600,85 + 21038,92$ .

Отже, основними напрямками аналізу можливостей мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є:

а) аналіз динаміки коефіцієнта використання матеріалів за калькуляційними групами або виробами та прийняття управлінських рішень щодо зниження матеріальних витрат;

б) аналіз неминучих втрат матеріалів у процесі надання послуг, виявлення причин та винуватців, визначення впливу відхилень на собівартість послуг, пошук резервів підвищення рівня раціонального використання виробничих запасів;

в) аналіз норм витрачання матеріалів через порівнювання їх (для оцінювання якості та конкурентоспроможності) з показниками інших підприємств, що надають аналогічні послуги.

Отже, це пояснює те, що підприємству варто намагатися йти інтенсивним шляхом розвитку, скорочуючи витрати матеріалів на надання послуг і раціональніше їх використовувати.

Резерв випуску продукції за рахунок ефективного використання матеріальних ресурсів можна досягти завдяки раціональному використанню матеріальних ресурсів на ПАТ «Північтранс» завдяки заходам щодо зниження браку та обсягу споживання ресурсів.

**Висновки.** Ефективне управління запасами дає змогу прискорити оборотність капіталу і підвищити його доходність, зменшити поточні витрати на зберігання їх, вивільнити з поточного господарського обороту частину капіталу, реінвестуючи його в інші активи. Для розв'язання управлінських завдань аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів розробляють відповідні алгоритми. У галузі в якій працює досліджуване підприємство важливим є економія сировини та матеріалів через високу матеріаломісткість послуг.

### Список літератури

1. Шмиголь Н. М. Роль і місце аналізу виробничих запасів у системі управління ресурсним потенціалом підприємства / Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, А. А. Нестеренко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2015. - № 5. - С. 102-106. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep\\_2015\\_5\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2015_5_18)

2. Маліков В. В. Методологія аналізу ефективності використання виробничих запасів на підприємстві / В. В. Маліков // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 2. - С. 23-30. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhna\\_u\\_ekon\\_2015\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhna_u_ekon_2015_2_6)

3. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. -267с.

4. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: Навчальний посібник. / О. І. Гадзевич. – К. :Кондор, 2004. – 180 с.

5. Бурдейна Л. В. Теоретичні основи аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів на підприємствах / Л. В. Бурдейна // Молодий вчений. - 2015. - № 3(1). - С. 39-43. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2015\\_3%281%29\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_3%281%29_9)

6. Жаворонок А.В. Особливості аналізу виробничих запасів на підприємстві / А. В. Жаворонок, І. В. Дзюбик // Молодий вчений. - 2017. - № 6. - С. 422-426. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2017\\_6\\_98](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_6_98)

7. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. -312с.

## АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДАЖУ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати показником рентабельності. Ступень прибутковості підприємства і характеризує рентабельність. Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції. Підприємство рентабельне, якщо суми витрат достатньо не тільки для сплати витрат на виробництво, але і для утворення прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про спроможність підприємства збільшувати свій капітал [1, с. 121].

Показники рентабельності характеризують фінансові результати та дохідність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат. Вони більш повно, ніж прибуток, відображають кінцеві результати господарської діяльності підприємства, тому що їх величина показує співвідношення ефекту до наявних або використаних ресурсів. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні. Ріст будь-якого показника рентабельності залежить від багатьох процесів, зокрема, від удосконалювання системи керування виробництвом, підвищення ефективності використання ресурсів організаціями, стабільності взаємних розрахунків і системи розрахунково-платіжних відносин з банками, постачальниками й покупцями. Найважливішими факторами зростання прибутку є зростання обсягу виробництва й реалізації продукції, впровадження науково-технічних розробок, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. Основне джерело грошових нагромаджень підприємств і організацій – виторг від реалізації продукції, а саме та її частина, що залишається за винятком матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво й реалізацію цієї продукції. Тому важливе завдання кожного господарюючого суб'єкта – одержати максимум прибутку при мінімумі витрат шляхом дотримання строгого режиму економії коштів і найбільш ефективного їхнього використання. Виконання цих завдань дозволить підприємству забезпечити підвищення рентабельності власного виробництва, тому оцінка факторів впливу на рентабельність є особливо актуальним [2, с. 60].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Розвиткові теорії і практики формування та використання прибутку, а також визначенню рентабельності підприємства присвячено праці таких вітчизняних вчених, як Збарський В.А., Мазур Н.А., Ситник В.П., Білик М.М., Бланк І.А., Кірейцев Г.Г., Савицька Г.В. та інших. При цьому недостатньо уваги приділяється питанням оцінки впливу факторів на процес формування прибутку на підприємстві.

Не дивлячись на значний внесок попередників ще й досі залишається значна кількість невирішених питань, зокрема недостатньо розкритими є питання уточнення підходів до тлумачення сутності рентабельності продажу, а також методів та напрямків її підвищення в сучасних умовах за рахунок зовнішніх і внутрішніх факторів.

**Метою** цієї роботи є вивчення теоретичних підходів до категорії «рентабельність», видів та показників рентабельності, визначення і дослідження факторів, що впливають на рентабельність промислового підприємства та аналіз методів їх оцінки.

**Виклад основного матеріалу.** Рентабельність – прибутковість підприємства, показник економічної ефективності виробництва підприємства, який відображає кінцеві результати господарської діяльності. Її розраховують як відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і нормованих оборотних коштів. Види рентабельності та їх призначення полягає в оцінці роботи підприємства. Це відносні показники, за допомогою яких

можна побачити прибутковість підприємства щодо всіх витрат, які необхідні для отримання цього доходу. Виражаються показники найчастіше у відсотках.

Розрізняють два види рентабельності: рентабельність, розрахована на основі балансового (загальною) прибутку; рентабельність, розрахована на основі чистого прибутку.

Рентабельність являється відносинами характеристиками фінансових результатів. Вони вимірюють дохідність підприємства з різних позицій і групуються у відповідності з інтересами учасників економічного процесу ринкового обміну. Вони дозволяють оцінювати результативність вкладених ресурсів. У фінансовій практиці виокремлюють такі основні групи показників рентабельності: рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів [3, с 93.].

Рентабельність продукції можна розрахувати по всій реалізованій продукції і по окремих її видах.

У першому випадку вона визначається як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво і реалізацію.

Рентабельність всієї реалізованої продукції розраховується і як: відношення прибутку від реалізації товарної продукції до виручки від реалізації продукції; по відношенню балансового прибутку до виручки від реалізації продукції; по відношенню чистого прибутку до виручки від реалізації продукції.

Показники рентабельності всієї реалізованої продукції дають уявлення про ефективність поточних витрат підприємства і прибутковості продукції, що реалізовується.

У другому випадку визначається рентабельність окремих видів продукції. Вона залежить від ціни, по якій продукція реалізується споживачеві, і собівартості по даному її вигляду.

Рентабельність активів (економічна рентабельність) характеризує – рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Даний показник розраховується за формулою 1 [3, с 94.].:

$$K_{pa} = \frac{Пзд}{ВБ}, \text{ де} \quad (1)$$

$K_{pa}$  - коефіцієнт рентабельності активів

Пзд - прибуток від звичайної діяльності до оподаткування

ВБ - валюта балансу.

Рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) – характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів й є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат (формула 2) [3, с 94.].:

$$K_{pvc} = \frac{ЧП}{ВК}, \text{ де} \quad (2)$$

$K_{pvc}$  – коефіцієнт рентабельності власного капіталу

ЧП - чистий прибуток

ВК - власний капітал.

Рентабельність продажів – коефіцієнт рівний відношенню прибутку від реалізації продукції до суми отриманої виручки. Даними для розрахунку служить бухгалтерський баланс. Рентабельність продажів показує, яку суму прибутку отримає підприємство з кожної гривні проданої продукції. Отже, рентабельність продажів розраховується за формулою 3 [3, с 94.].:

$$K_{rp} = \frac{ПП}{ВР}, \text{ де} \quad (3)$$

$K_{rp}$  – коефіцієнт рентабельності продажу

ПП - прибуток від продажу

ВР - виручка від реалізації.

Рентабельність продажів використовується в якості основного індикатора для оцінки фінансової ефективності підприємств, які мають відносно невеликі величини основних засобів і власного капіталу. Оцінка рентабельності продажів дозволяє більш об'єктивно поглянути на стан справ. Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності

підприємства – реалізацію основної продукції. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, яка реалізовується. У загальній формі рентабельність розраховують як відношення прибутку до витрат або використовуваних ресурсів (капіталу).

Рентабельність в перший рік роботи підприємства, як правило, дуже низька, хоча наступні декілька років роботи підприємства спостерігається її зростання. З часом її величина стабілізується, а в кінці виробництва може почати падати. Однією з причин збільшення рентабельності може бути збільшення об'ємів виробництва.

Джерелом інформації для аналізу рентабельності підприємства є форми фінансової звітності, а саме Форма № 1 «Баланс підприємства», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», Форма № 5 «Звіт про затрати на виробництво» [1, с. 128].

Розглянемо дані з рентабельності операційної діяльності на прикладі підприємства «УКРТЕЛЕКОМ». ПАО «УКРТЕЛЕКОМ» — українська приватна телекомунікаційна компанія, яка надає послуги фіксованого зв'язку, передачі даних, доступу до Інтернету і т.д. Таким чином, основний прибуток компанія одержує з боку користувачів цих послуг. Отже, за допомогою даних отриманого прибутку підприємства за 2015-2016 рік розрахуємо та порівняємо показники рентабельності продажу (табл. 1).

Таблиця 1

## Аналіз показників рентабельності продажу

| Показники                                                                     | 2015<br>рік | 2016<br>Рік | Відхилення<br>(+, -) |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|----------------------|
| А                                                                             | 1           | 2           | 3                    |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.                           | 6394757     | 6327113     | -67644               |
| 2. Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн.                    | 1468343     | 1149271     | -319072              |
| 3. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.                             | 1285497     | 1082779     | -202718              |
| 4. Чистий прибуток, тис. грн.                                                 | 600170      | 601027      | 857                  |
| 5. Рентабельність продажу від основної операційної діяльності<br>(2/1*100), % | 22,96       | 18,16       | -4,80                |
| 6. Рентабельність продажу від операційної діяльності<br>(3/1*100), %          | 20,10       | 17,11       | -2,99                |
| 7. Чиста рентабельність продажу (4/1*100), %                                  | 9,39        | 9,50        | 0,11                 |

Аналіз показників рентабельності продажу на підприємстві «УКРТЕЛЕКОМ» показав, що рентабельність продажу від основної операційної діяльності склала 22,96% у попередньому році та 18,16% у звітному році, тобто зменшилась на майже на 5%, таке зменшення обумовлене зменшенням таких показників, як чистий дохід від реалізації продукції та прибутку від основної операційної діяльності на 67644 та 319072 тис. грн.. відповідно.

Рентабельність продажу операційної діяльності склала 20,1% у попередньому році і 17,11% у звітному, тобто зменшилася майже на 3%, це сталося за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції та прибутку від операційної діяльності, на 67644 та 202718 тис. грн.. відповідно. Чиста рентабельність продажу незначно збільшилась на 0,1 %, таке збільшення головним чином було виявлено за рахунок збільшення чистого прибутку на 857 тис. грн..

Динаміку зменшення розрахованих показників рентабельності покажемо наочно на рисунку 1.

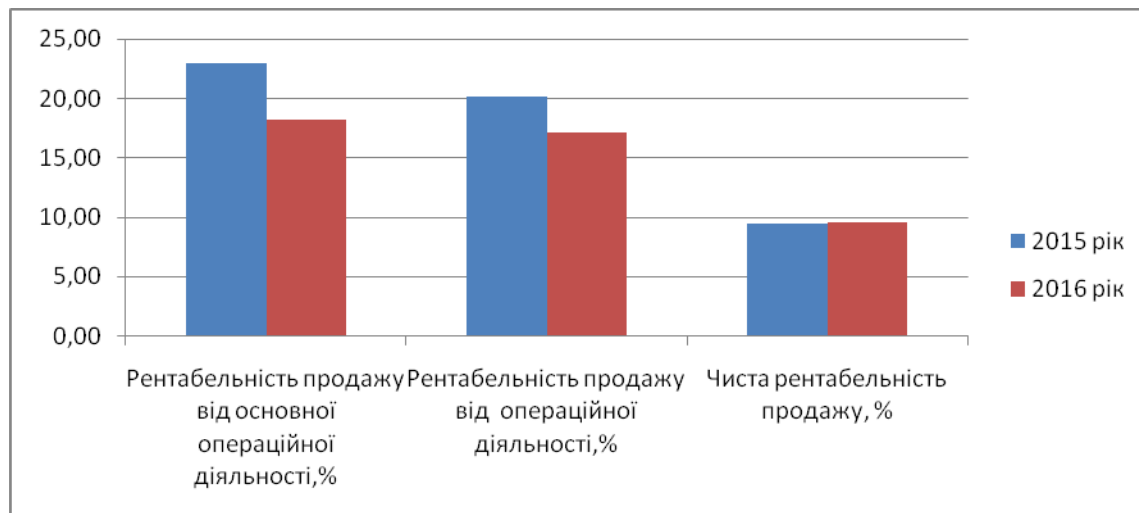


Рис. 1. Динаміка зменшення показників рентабельності продажу за 2015-2016р.

Отже, всі розраховані показники рентабельності за аналізований період зменшились, для того щоб викликати їх підвищення, вважаємо за доцільне порекомендувати управлінському персоналу підприємства використати резерви зростання прибутку від реалізації продукції. Бажано зменшувати витрати на підприємстві шляхом суміщення професій, ліквідації невиробничих витрат з фонду оплати праці робітників шляхом поліпшення організації виробництва. Змінити структуру реалізації продукції у бік збільшення питомої ваги більш рентабельних виробів, а також зменшувати матеріаломісткість та трудомісткість продукції, уникати цілоденних простоїв та внутрішньозмінних втрат робочого часу, підвищувати продуктивність праці на одного працівника та слідкувати за ритмічністю поставок сировини та асортиментністю продукції.

Міру прибутковості найбільш точно визначають показники рентабельності, які характеризують рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг. Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.

Адже в умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Тому для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток [2, с.129].

Необхідний рівень прибутку і рентабельності дозволяє вирішувати цілий комплекс завдань, що обумовлюють стабільність і ефективність їх бізнесу. Однак можливість досягнення прибутку проблема складна, оскільки залежить від впливу безлічі факторів. Всі фактори, що впливають на рентабельність, можуть бути розділені на дві групи: фактори зовнішнього середовища (об'єктивні), фактори внутрішнього середовища (суб'єктивні) [4, с.66].

До факторів зовнішнього середовища відносять: економічна ситуація в країні, рівень інфляції, характер і гострота конкурентної боротьби, кон'юнктура ринку або співвідношення між попитом і пропозицією на продукцію та послуги підприємств, податкова і кредитна політика держави і комерційних банків, тарифи на товари та послуги, що надаються іншими підприємствами, ціна на сировину та товари для підприємств. Одні з цих чинників прямо

впливають на прибуток, інші опосередковано через товарообіг (оборот) або витрати виробництва та обігу [4, с.67].

До внутрішніх факторів, залежних від діяльності підприємств, відносяться: тип і категорія підприємства, і відповідно розмір націнки на сировину, продукти та послуги, що встановлюються підприємствами, рівень технічної оснащеності підприємства, рівень механізації праці, прогресивність техніки та обладнання, що застосовуються на підприємствах, характер технологічних процесів та їх прогресивність, рівень продуктивності праці, обсяг і склад виробленої продукції, послуг і товарообігу, сума і рівень витрат виробництва і обігу, в тому числі співвідношення між змінними і постійними витратами, обсяг активів підприємства, їх структура, віддача і інші фактори [3, с 96].

Основні напрямки підвищення рівня рентабельності підприємств є:

- проведення серйозних маркетингових досліджень та прогноз кон'юнктури ринку;
- збільшення виручки підприємства, яка має великий вплив на прибуток;
- впровадження прогресивних технологій в галузі організації виробництва і обслуговування споживачів товарів і послуг;
- вдосконалення організації виробництва та якості обслуговування;
- підвищення технічної оснащеності підприємств та продуктивності праці;
- здійснення режиму економії на підприємствах;
- стимулювання збуту продукції та послуг;
- вдосконалення системи організації та оплати праці працівників,
- підвищення мотивації праці та ряд інших.

**Висновки** Отже, як і кожен абсолютний показник розмір прибутку не завжди характеризує ефективність діяльності підприємства. Тому, щоб оцінити ефективність роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно співвідносити зі здійсненими витратами – поточними (собівартість продукції) і авансованими (активи або частини їх).

Співвідношення прибутку із затратами являє собою рентабельність. Рентабельність характеризує рівень прибутковості і більшою мірою, ніж прибуток характеризує кінцеві результати діяльності підприємства. Після оцінки факторів впливу на рентабельність підприємство може виявити, за рахунок чого можливе нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів. Це заходи щодо підвищення продуктивності праці працівників, зменшення витрат на виробництво продукції, цінова політика, покращення системи маркетингу на підприємстві.

Одним з сучасних напрямів підвищення рентабельності є використання методу «витрати – випуск». За цим методом загальний результат роботи підприємства визначається шляхом підсумовування експлуатаційного, фінансового та надзвичайного результатів.

По кожному з видів діяльності провадиться порівняння витрат з випуском продукції (реалізацією), доходами і визначається кінцевий результат. Це надає можливість аналізувати кожний фактор впливу, визначити «вузьке» місце та обрати напрями покращення діяльності і підвищення рентабельності.

### Список літератури

1. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів [Електронний ресурс] / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 11. - С. 120-130. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2012\\_11\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_11_17)
2. Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Бержанір, Н. І. Гвоздей, Ю. В. Улянич // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 1(2). - С. 58-62. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr\\_2015\\_1\(2\)\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_1(2)_13)
3. Свірідова С.С. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства [Електронний ресурс] / С. С. Свірідова, О. О. Пожар // Молодий вчений. - 2014. - № 11(14). - С. 93-96. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2014\\_11\(14\)\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_11(14)_25)
4. Волкова Н.А. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред.. Волкової Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. - 312 с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основні засоби, або матеріально-технічна база, або виробничий потенціал, відіграють дуже важливу роль в діяльності будь-якого підприємства. Виробничий процес в індустріальному та постіндустріальному суспільстві неможливо уявити без використання основних засобів – основи виробничих потужностей підприємства та усієї економіки в цілому, тому необхідно здійснювати аналіз ефективності використання основних засобів [1, с. 240].

Діяльність підприємства нерозривно пов'язана з наявністю та використанням основних засобів, які повинні характеризуватися відповідним складом та структурою для здійснення процесу виробництва. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідної величини прибутку необхідно здійснювати постійний аналіз ефективності використання основних засобів та досліджувати фактори, які впливають на цю зміну.

В даній статті ми проведемо подальше дослідження даної проблеми ефективності використання основних засобів та узагальнимо отримані результати.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** досліджували теоретичні основи та методологічні підходи аналізу ефективності використання основних засобів такі вчені: Борисюк І. О., Ткаченко І. І. [2], Мних Є.В. [1], Тиха О. А., Чорна І.О. та інші.

**Мета роботи:** з'ясування теоретико-методичні аспектів використання основних засобів і розроблення напрямків рішень щодо підвищення ефективності експлуатації основних фондів.

**Виклад основного матеріалу.** найбільш точне визначення надано у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби".

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [3].

В умовах ринкової економіки і конкуренції успішно функціонують ті виробники, які ефективно використовують свої ресурси, основні засоби виробництва. Від ефективності використання основних засобів залежить дохідність капіталу і багато інших показників діяльності підприємства [4, с.196].

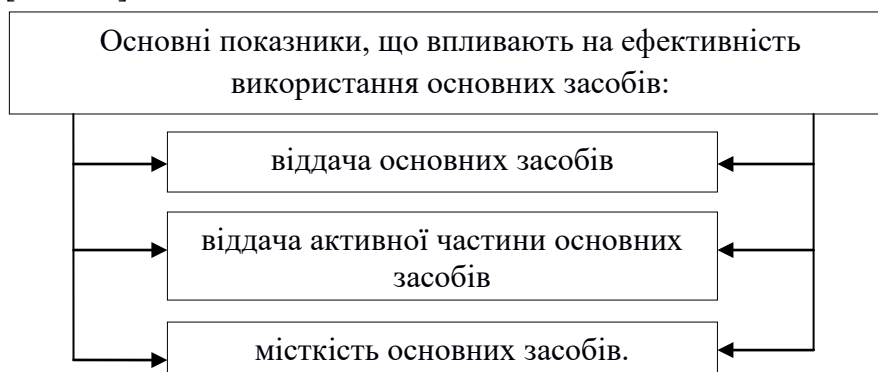


Рис.1 Основні показники, що характеризують ефективність використання основних засобів

Загальноприйнятою методикою розрахунку віддачі основних засобів є відношення обсягу реалізованої продукції до середньорічної вартості засобів. На рівень віддачі основних засобів впливають різні фактори, пов'язані зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних засобів, особливо їх активної частини.

Віддача активної частини – це відношення обсягу продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості активної частини основних засобів. Віддачу розраховують або у вартісних, або в натуральних (тонни, метри, штуки і т.д.) вимірниках.

Натуральні вимірники віддачі мають обмежене використання, і їх розраховують на підприємствах, цехах і дільницях, які виробляють один вид продукції; трудові вимірники застосовуються в цехах і на дільницях, де випускають кілька видів продукції.

Отже, віддача основних засобів прямо пропорційно залежить від продуктивності праці і обернено пропорційно — від її озброєності.

Для підвищення віддачі необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її озброєності.

Місткість – це показник, обернений до віддачі: він показує, скільки в середньому (за вартістю) використовується на підприємстві основних виробничих засоби для випуску продукції вартістю в 1 гривню.

При вивченні показників ефективності використання основних засобів використовується вартість валового доходу, прибутку від операційної діяльності. Ці показники розраховуються в розрахунку на 100 гривень вартості основних засобів [5, с. 132].

Вищезазначені показники характеризують скільки виготовлено, реалізовано, отримано доходу, прибутку на 1 гривню використання основних засобів (на 100 гривень). Показник віддачі основних засобів повинен рости за рахунок підвищення якості технічних показників, рівня кваліфікації робітника, їх стану роботи, ефективності використання робочого часу, продуктивності праці робітника, а не за рахунок росту вартості основних засобів.

Проведемо аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі Одеського кон'ячного заводу. Одеський кон'ячний завод - найстаріше кон'ячне підприємство, флагман кон'ячного виробництва царської Росії, СРСР і сучасної України. Своєю популярністю підприємство зобов'язане легендарній кон'ячній династії підприємців Шустових. Історія торговельної марки «Шустов» починається в 1863 році. Одеський кон'ячний завод має повний цикл виробництва за класичною французькою технологією. Володіє значними площами елітних виноградників (близько 1000 га) і найстарішим парком кон'ячних бочок. ТМ «Шустов» - торгова марка українських кон'яків, створюваних на Одеському кон'ячному заводі. Торгова марка і завод є складовою частиною найбільшого в Східній Європі алкогольного холдингу Global Spirits.

Таблиця 1

Аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі  
ПРАТ “Одеський кон'ячний завод” за 2015 – 2016 рр.

| Показники                                             | Попередній рік | Звітний рік | Відхилення (+,-) |
|-------------------------------------------------------|----------------|-------------|------------------|
| 01                                                    | 02             | 03          | 04               |
| 1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 81733          | 90765,5     | +9032,5          |
| 2. Чистий дохід (виручка від реалізації), тис. грн..  | 443408         | 433272      | -10136           |
| 3. Віддача, грн. (2:1)                                | 5,425          | 4,774       | -0,65            |
| 4. Місткість, грн. (1:2)                              | 0,184          | 0,209       | +0,03            |

Продовження таблиці 1

| 0.1                                                           | 0.2     | 0.3    | 0.4     |
|---------------------------------------------------------------|---------|--------|---------|
| 5. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн. | 4362    | 21575  | +17213  |
| 6. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.                        | -11768  | 1137   | +12905  |
| 7. Отримано в розрахунку на 100 грн. основних засобів:        |         |        |         |
| - прибутку (збитку) від операційної діяльності                | 5,337   | 23,770 | +18,433 |
| - чистого прибутку(збитку)                                    | -14,398 | 1,253  | +15,651 |

**Висновки.** Аналіз ефективності використання основних засобів протягом даного періоду показав, що середньорічна вартість ОЗ на підприємстві у звітному році, в порівнянні з попереднім роком, збільшилась на 9 млн. грн. Так, у попередньому році їх вартість складала 81,7 млн. грн., а у звітному – 91 млн. грн. Зменшення вартості чистого доходу протягом аналізованого періоду вплинуло на величину віддачі основних засобів. Так, якщо минулого року чистий дохід дорівнював 443, 4 млн. грн., то у звітному році 433, 3 млн. грн.

Позитивні зміни відбулись і серед показника прибутку підприємства. У звітному році підприємству наростило свої прибутки від операційної діяльності на 17,2 млн. грн. А в результаті вдалих управлінських рішень підприємству вдалось не лише покрити збиток минулого періоду, а й отримати чистий прибуток у розмірі 1,1 млн. грн. у звітному році

Все це вплинуло на показник віддачі основних засобів. У звітному році, в порівнянні з попереднім, віддача основних засобів зменшилась на 0,65 грн. Так, на кінець аналізованого періоду вона складала 4,8 грн, проти 5,4 грн. минулого року. А от місткість основних засобів, відповідно, збільшилась на 0,03 грн. Що стосується отриманого прибутку від операційної діяльності, то він значно збільшився. Так, у попередньому році на 100 грн. основних засобів приходилось 5,337 грн. прибутку від операційної діяльності, а у звітному – 23, 77 грн., тобто збільшення складало 18,443 грн. Таким чином, на підприємстві спостерігається неефективне використання основних засобів, так як віддача основних засобів зменшилась, а місткість основних засобів збільшилась. Саме тому, для покращення ефективності використання основних засобів підприємству варто не допускати залишків нереалізованої продукції, не допускати цілоденних простоїв і внутрішньозмінних втрат робочого часу, збільшувати ритмічність роботи та покращувати трудову дисципліну, підвищувати продуктивність праці робітників, завдяки чому буде зростати розмір чистого доходу підприємства.

### Список літератури

1. Мних Є.В. Економічний аналіз : Підручник / Є.В. Мних . – К. : Знання , 2011. – 630 с.
2. Борисюк І.О. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів / І.О. Борисюк, І.І. Ткаченко // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – № 18.5. – С. 287-290.
3. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс]: затв. наказом Міністерства фінансів України від 16.06.2015 № 573. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
4. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, – Одеса, ОДЕУ. – 2010 – 348 с.
5. Волкова Н.А. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. – 2015. – 312 с.

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Оскільки підприємство являється відкритою системою, ефективність його функціонування, не залежно від галузевої приналежності, напряду залежить від впливу різних факторів. Всі явища і процеси господарської діяльності підприємств знаходяться у взаємозв'язку і взаємозумовленості. Одні з них безпосередньо пов'язані між собою, інші побіжно. Спираючись на це можна з впевненістю стверджувати, що важливим методичним питанням в економічному аналізі є вивчення та вимірювання впливу факторів на величину досліджуваних економічних показників, серед яких оплата праці займає першу позицію.

В умовах ринкової економіки яка формується в Україні працівники підприємств особливо фахові завжди мають можливість знайти більш високооплачувані роботи в приватній сфері, а це у свою чергу може поставити навіть найприбутковіше державне підприємство в складну ситуацію яка не сприятиме його динамічному й конкурентно здатному розвитку У зв'язку з цим наукове опрацювання проблеми оплати праці є надзвичайно важливим

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Основні ідеї факторного аналізу знайшли своє відображення у працях зарубіжних авторів С. Барта, К. Пірсона, Г. Томсона, Д. Гарнетта, К. Хользінгера, В. Калініної, В. Соловйова, В. Бахрушина, Б. Больч , та ін.. Теоретичні та практичні основи методики факторного аналізу підприємства висвітлені в роботах К. Ізмайлової, В. Ковальова, А. Шеремета, Г. Савицької, І. Митрофанової, та ін.[1, с. 425].

Не дивлячись на значний внесок попередників ще й досі залишається значна кількість невирішених питань, зокрема недостатньо розкритими є питання аналізу оплати праці.

**Мета.** Головна мета аналізу оплати праці полягає у тому, щоб перевірити правильність виконання планових завдань, визначити відносну економію або перевитрати, встановити причини, що викликали відхилення від плану і розробити заходи щодо упорядкування використання фонду оплати праці. Метою проведення аналізу формування та використання оплати праці торговельного підприємства є оцінка доцільності та ефективності запровадженої системи матеріального стимулювання та визначення «больових точок», що потребують удосконалення або ліквідації.

Завданнями аналізу оплати праці є визначення правильності витрачання коштів на оплату праці, виявлення впливу факторів, встановлення правильності співвідношення темпів зростання продуктивності праці й середньої заробітної плати.

**Виклад основного матеріалу.** Оплата праці – один із найважливіших показників господарсько-фінансової діяльності підприємства, який характеризує витрати на утримання штату його робітників (це найбільший елемент витрат). Від раціонального використання оплати праці залежить ефективність використання коштів підприємства. В сучасних умовах підприємства вирішують самостійно питання щодо формування та використання коштів оплати праці, але у відповідності до законодавства України [2, с. 98].

Оплата праці охоплює:

- основну заробітну плату;
- додаткову заробітну плату персоналу підприємства;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати, крім тих які законодавчо не належать до оплати праці (наприклад, допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога тощо).

Основна заробітна плати — це заробітна плата, нарахована за виконану роботу (відпрацьований час) за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами, у тому числі преміальні доплати робітникам за перевиконання норм виробітку (крім одноразових

премій), доплати за роботу в нічний час, у понаднормовий час, оплати простоїв не з вини робітників.

Додаткова заробітна плати — це виплати, пов'язані з надбавками і доплатами, які передбачені чинним законодавством, а також оплата передбачених законодавством щорічних і додаткових відпусток та робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків.

Основна заробітна плата і додаткова заробітна плата разом створюють загальний фонд заробітної плати

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат з оплати праці належать винагороди за підсумками роботи за рік, суми наданих трудових пільг працівникам, а також матеріальні допомоги.

На кожному підприємстві формується оплата праці, що створюється виходячи із об'єму випущеної продукції, виконаних робіт, наданих послуг, а також нормативу на оплату праці, передбаченого плановою калькуляцією на одиницю продукції.

По закінченню звітного періоду проводиться розрахунок оплати праці по кінцевим результатам діяльності підприємства.

Обчислення оплати праці передбачає розрахунок фонду прямої заробітної плати та доплат у годинний, денний та щомісячний фонди заробітної плати.

При вивченні структури оплати праці слід приділити увагу питомій вазі окремих елементів у загальній сумі та дослідити їхню зміну в динаміці й оцінити виконання завдання.

При визначенні рейтингової оцінки підприємства важливо дослідити співвідношення трудових показників і середньої заробітної плати по підприємству з відповідними показниками підприємств галузі, а середню заробітну плату по підприємству порівняти також з прожитковим мінімумом, мінімальною заробітною платою та іншими показниками, що діють на момент дослідження.

Аналіз оплати праці починають з визначення суми перевищення (зниження) витрат на оплату праці персоналу підприємства, зайнятого в основній діяльності, що включаються до собівартості реалізованих послуг порівняно з їх нормованої величиною

Закону про оподаткування прибутку підприємств, об'єднань і організацій, що передбачають збільшення або зменшення оподатковуваного прибутку на суму перевищення або зниження витрат на оплату праці в порівнянні з їх нормованої величиною. Нормована величина витрат на оплату праці визначається виходячи з витрат на ці цілі в попередньому році з урахуванням зростання обсягу реалізації послуг і встановленого урядом коефіцієнта зростання витрат на оплату праці [3; с. 214].

Витрати на оплату праці аналізують не тільки по підприємству в цілому, але і по окремих цехах. При цьому виділяють підрозділи, допустивши перевищення нормованої величини цих витрат, вивчають причини, виробляють ефективні рішення щодо їх попередження.

Об'єктом оподаткування є сума перевищення коштів, що спрямовуються на споживання (витрат на оплату праці, що включаються в собівартість послуг, різних виплат за рахунок прибутку, доходів за акціями та інших коштів, які витрачаються на споживання), - у порівнянні з неоподатковуваним розміром цих коштів, визначеним у встановленому законом порядку.

У цих умовах об'єктом аналізу використання оплати праці стає також визначення відповідності суми коштів, що спрямовуються на споживання, неоподатковуваний розмір цих коштів, виявлення причин, що викликали перевищення цього розміру, вироблення рекомендацій щодо вдосконалення систем і форм оплати праці.

Для аналізу використовують дані розрахунків з податку, регулюючому витрачання коштів, що спрямовуються на споживання [4; с. 86].

На відміну від персоналу, зайнятого виробництвом послуг і продукції, фонд зарплати працівників, які обслуговують підприємство, не залежить від обсягу реалізації послуг і продукції, тому в ході аналізу встановлюють його залежність від зміни чисельності працівників, посадових окладів, ефективного фонду робочого часу. За результатами аналізу виробляють заходи для усунення причин, що викликають нераціональне використання коштів на оплату праці.

Аналіз використання коштів на оплату праці за категоріями персоналу здійснюється таким чином: у процесі аналізу визначають відхилення фактичної оплати праці за категоріями персоналу від попереднього року під впливом зміни чисельності працівників і середньої зарплати одного працівника, розкривають резерви економії оплати праці, пов'язані з усуненням причин, що викликають невиправдане збільшення чисельності та зарплати працівників. [5; с. 174]

Аналіз складу фонду оплати праці здійснюється таким чином: у процесі аналізу визначають відхилення звітнього фонду від плану за окремими видами оплати праці, встановлюють причини відхилень, виявляють резерви економії фонду оплати праці в результаті усунення непродуктивних виплат і невиправданого його збільшення. Для аналізу використовують дані поточного року оплати праці.

Аналіз резервів економії коштів на оплату праці здійснюється таким чином: економія коштів на оплату праці досягається, насамперед, в результаті зниження трудомісткості виробництва послуг і продукції, впровадження бригадної форми організації та оплати праці, перегляду застарілих норм виробітку і розцінок, норм обслуговування, ліквідації штатних надмірностей, проведення інших заходів, що забезпечують підвищення продуктивності праці, а також внаслідок усунення непродуктивних виплат та ліквідації невиправданого збільшення заробітної плати окремих працівників. Тому підрахунок сум можливої економії фонду заснований на результатах аналізу резервів зростання продуктивності праці.

Аналіз співвідношення між темпами зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати та його впливу на використання оплати праці здійснюється таким чином: аналізуючи співвідношення між зростанням продуктивності праці та її оплати, середня зарплата одного працівника визначається виходячи з оплати праці працівників, що беруть участь у виробництві товарів і послуг, і їх чисельності. Про співвідношення між зростанням продуктивності праці та її оплати судять за коефіцієнтом випередження.

У процесі аналізу не тільки визначають співвідношення між темпами зростання продуктивності праці і середньої зарплати, але й встановлюють виконання планового співвідношення між ними[6, с.127].

Таблиця 1

Аналіз використання коштів на оплату праці на підприємстві ТОВ «Прогрес»

| Категорії персоналу               | Фонд заробітної плати |                                           |          | Відхилення |          |
|-----------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------|----------|------------|----------|
|                                   | 2015 рік              | фактично за звітний рік в оцінці минулого | 2016 рік | абсолютне  | відносне |
| 01                                | 02                    | 03                                        | 04       | 05         | 06       |
| 1. Працівники основної діяльності | 745,8                 | X                                         | 603,7    | -142,1     | X        |
| з них:                            |                       |                                           |          |            |          |
| робітники                         | 740                   | 647                                       | 587      | -153       | -60      |

Як бачимо в даній таблиці, в абсолютному вираженні фонд оплати праці як в цілому по підприємству, так і по категорії робітників зменшився відповідно на 142,1 млн.грн, і на 153 млн.грн. В звітному році підприємство з урахуванням виконання завдання по обсягу виробленої продукції повинно було виплатити 647 млн грн, але фактичний фонд оплати праці становить 587 млн. грн.

**Висновки.** У нових ринкових відносинах з'явилося багато підприємств з різною формою власності, з різним обсягом виробництва, з різною кількістю працівників. Керівники нових підприємств зацікавлені в тому, щоб найняти якомога менше працівників, і щоб продуктивність у них була на високому рівні, тобто прагнуть скоротити чисельність і підняти продуктивність праці, - бо ці показники прямо пов'язані із собівартістю продукції та фінансовими результатами зрештою

Таким чином, особливу увагу слід приділяти таким питанням як середньомісячна заробітна плата, фонд заробітної плати. Саме від цих категорій залежить багато: починаючи від матеріальної забезпеченості конкретного працівника і закінчуючи рівнем економічного розвитку країни.

Вивчення даної теми було проведено на прикладі ТОВ «Прогрес».

При дослідженні було виявлено, що в абсолютному вираженні оплати праці як в цілому по підприємству, так і по категорії робітників зменшився відповідно на 142,1 млн.грн, і на 153 млн.грн.

Зростання заробітної плати повинно ґрунтуватися на розробленій нормативній моделі управління ресурсами на всіх рівнях підприємства (підрозділи, бригади, працівники). У цій моделі норми праці повинні бути націленими не тільки на скорочення часу, але й на економію ресурсів та здатність робочої сили ці ресурси раціонально використовувати. При цьому реалізація організаційно-економічного напрямку повинна бути націленою на жорсткий режим економії всіх видів ресурсів та на впровадження нової і модернізацію існуючої техніки, технологій та конструкцій.

На цьому шляху потребує зміни як сам підхід до формування та розподілення оплати праці, так і організаційні заходи щодо стимулювання працівників. Досвід індустріально розвинених країн свідчить про те, що можна підвищити організацію та стимулювання працівників як наукових та конструкторських підрозділів, так і інших категорій персоналу (технологів, механіків, ремонтувальників тощо), від діяльності яких залежить швидкість та якість розробки і впровадження науково-технічних інновацій. Першочергового реформування на цьому шляху потребують:

- а) створення умов для підвищення кваліфікації працівників;
- б) пошук форм матеріального стимулювання працівників за реалізацію окремих завдань щодо поліпшення техніко-технологічних чинників;
- в) пошук ефективних форм атестування працівників, які відповідають за впровадження заходів з поліпшення техніко-технологічного стану підприємства;
- г) процес наближення умов преміювання до конкретного внеску працівника у кінцеві результати діяльності підприємства (зниження собівартості, підвищення продуктивності виробництва та праці тощо);
- д) підходи до розвитку раціоналізаторства та винахідництва на підприємстві;
- є) структура управління підприємством;
- ж) процес нормування та організації праці (охоплення нормуванням і встановлення планових норм та завдань, що плануються, для максимальної кількості категорій промислово-виробничого персоналу підприємства) тощо.

### Список літератури

1. Савицька, Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємств: підручник/Г.В. Савицька.- 3-е изд., Перераб. і доп.- М.: ИНФРА-М, 2009. - 425 с.
2. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.
3. Самбірський, В.І. Аналіз господарської діяльності в бюджетних і наукових установах: підручник/В.І. Самбірський, А.А. Грищенко.- М.: Фінанси і статистика, 2010. - 245 с.
4. Суліцкій, В.Н. Методи статистичного аналізу в управлінні: навчальний посібник/В.М. Суліцкій.- М.: Справа, 2009. - 520 с.
5. Федченко, А.А. Оплата праці та доходи працівників: навчальний посібник/А.А. Федченко, Ю.Г. Одогов.- М Дашков і К, 2010. - 552 с.
6. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, 2013. - 267 с.

## АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Неодмінною умовою успішного функціонування господарюючих суб'єктів при переході до ринкової економіки є обов'язкове забезпечення самоокупності витрат своїми доходами, а також прибутковості, самофінансування. Управління витратами є доцільним у всіх сферах діяльності підприємства й має велике значення та цінність для всіх місць виникнення і центрів витрат.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Вагомий внесок в дослідження сутності та обліку витрат операційної діяльності підприємства здійснили такі вітчизняні науковці, як Я. Бахарєва, С. Білобловський, Ф. Бугинець, В. Грекова, В. Коваленко, Т. Кучеренко, Ю. Лапа, М. Марчин, Я. Надворняк, О. Шумило та інші. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що при сучасному аналізі операційних витрат за економічними елементами, не використовують досвід зарубіжних вчених. Не зважаючи на дослідження які проводили попередники, на сьогодні не всі організаційно-методичні особливості аналізу операційних витрат розкриті, отже, потребують подальших досліджень.

**Мета.** Метою написання статті є виявлення сучасної природи операційних витрат діяльності підприємства в умовах ринкової економіки, обґрунтування теоретичних, методичних і практичних положень.

**Виклад основного матеріалу.** Поточні витрати, які пов'язані з операційною діяльністю підприємства, групують за економічними елементами. Операційні витрати - повсякденні витрати компанії для ведення бізнесу, виробництва товарів і послуг. Сума операційних витрат і капітальних вкладень складають витрати компанії, які не включаються в пряму собівартість продуктів або послуг, які пропонує ринку дана компанія. У звіті про фінансові результати операційні витрати вказуються в прив'язці до періоду часу, протягом якого вони були понесені - місяць, квартал або рік. Групування витрат за економічними елементами відображає склад витрат відповідно до їхньої економічної сутності і передбачає облік всіх поточних витрат, які пов'язані з операційною діяльністю, незалежно від місця їх виникнення (цех, адміністративний корпус чи транспортний відділ) та економічного призначення (з якою продукцією вони пов'язані) [1, с. 15].

Витрати підприємства поділяються на: операційні, витрати від фінансової діяльності, витрати від участі в капіталі. Оптимізація витрат з метою збільшення обсягу продажу та прибутку підприємства є основною метою аналізу. Головна задача - не допускати перевищення темпів росту витрат над темпами росту обсягу виробленої та реалізованої продукції. Аналіз структури витрат показує яка доля витрат найбільш висока і де у підприємства є резерви в оптимізації витрат. До резервів скорочення витрат відносять впровадження нових технологій, покращення організації виробництва та праці, використання ресурсів зберігаючих технологій [2, с. 95]. Елемент витрат - це сукупність економічно однорідних видів витрат. Аналіз витрат підприємства є основою для їх прогнозування. Особливо важливого значення набуває ретельний економічний аналіз в умовах самостійного прогнозування витрат підприємства. В сучасних умовах господарювання підприємства прагнуть максимізувати свої доходи, які забезпечують їх розвиток і надати соціальні гарантії працівникам. Зниження та оптимізація витрат підприємства сприяє як зростанню прибутку, так і найбільш раціональній організації трудового процесу [3]. На сучасному етапі розвитку українських підприємств в основу системи управління витратами покладені міжнародні або національні стандарти бухгалтерського обліку, а саме П(С)БО №16 «Витрати».

Згідно з П(С)БО 16 " Витрати" окремі елементи витрат включають:

1. Матеріальні витрати — вартість витрачених у виробництві: сировини та основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів; палива та енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари і тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів (продукція власного виробництва, що використовується для подальшої переробки на даному підприємстві, не включається до складу матеріальних витрат).
2. Витрати на оплату праці — заробітна плата за окладами і тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праць.
3. Відрахування та соціальні заходи — відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства та відрахування на інші соціальні заходи.
4. Амортизація — сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.
5. Інші витрати — платежі на обов'язкове страхування майна і окремих категорій працівників, оплата відсотків за короткотермінові кредити і позики, витрати на сертифікацію і збут продукції, плата за оренду об'єктів у межах норм їх амортизації на повне відновлення, плата за пожежну і сторожову охорону тощо [4, с. 129].

Для аналізу операційних витрат за економічними елементами використаємо дані підприємства ТОВ «ВОЛЯ». Дане підприємство є юридичною особою, має самостійний баланс, поточні та інші рахунки в банківських установах, печатку зі своєю назвою, фірмовий/торгівельний знак та інші атрибути. Товариство створено і діє відповідно до Конституції України, Цивільного кодексу України, Законів України «Про господарські товариства», «Про власність» та інших законодавчих актів України. Предметом діяльності Товариства є: проведення експортно-імпорتنих операцій торгового, виробничого, фінансового, науково-дослідного характеру; організація і здійснення оптової, дрібнооптової, роздрібної, комісійної торгівлі товарами вітчизняного і імпортного виробництва як на території України, так і за її межами за готівковий і безготівковий розрахунок; маркетингові дослідження, консультації з питань комерційної діяльності, фінансів і управління; впровадження сучасних форм торгівлі; товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі. Дані для таблиці беремо із ф.2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»

Таблиця 1

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат на підприємстві «ВОЛЯ»

| Елементи витрат                     | 2015 р.          |                   | 2016 р.          |                   | Відхилення (+,-) |        |                   |
|-------------------------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|--------|-------------------|
|                                     | Сума,<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Сума,<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Сума,<br>тис.грн | %      | Питома<br>вага, % |
| 01                                  | 02               | 03                | 04               | 05                | 06               | 07     | 08                |
| 1. Матеріальні витрати              | 269              | 0,39              | 326              | 0,97              | +57              | 121,19 | +0,58             |
| 2. Витрати на оплату праці          | 2689             | 3,89              | 2956             | 8,76              | +267             | 109,93 | +4,87             |
| 3. Відрахування на соціальні заходи | 681              | 0,98              | 439              | 1,30              | -242             | 64,46  | +0,32             |
| 4. Амортизація                      | 105              | 0,15              | 99               | 0,29              | -6               | 94,29  | +0,14             |
| 5. Інші операційні витрати          | 65425            | 94,59             | 29915            | 88,68             | -35510           | 45,72  | -5,91             |
| Разом                               | 69169            | 100               | 33735            | 100               | -35434           | 48,77  | -                 |

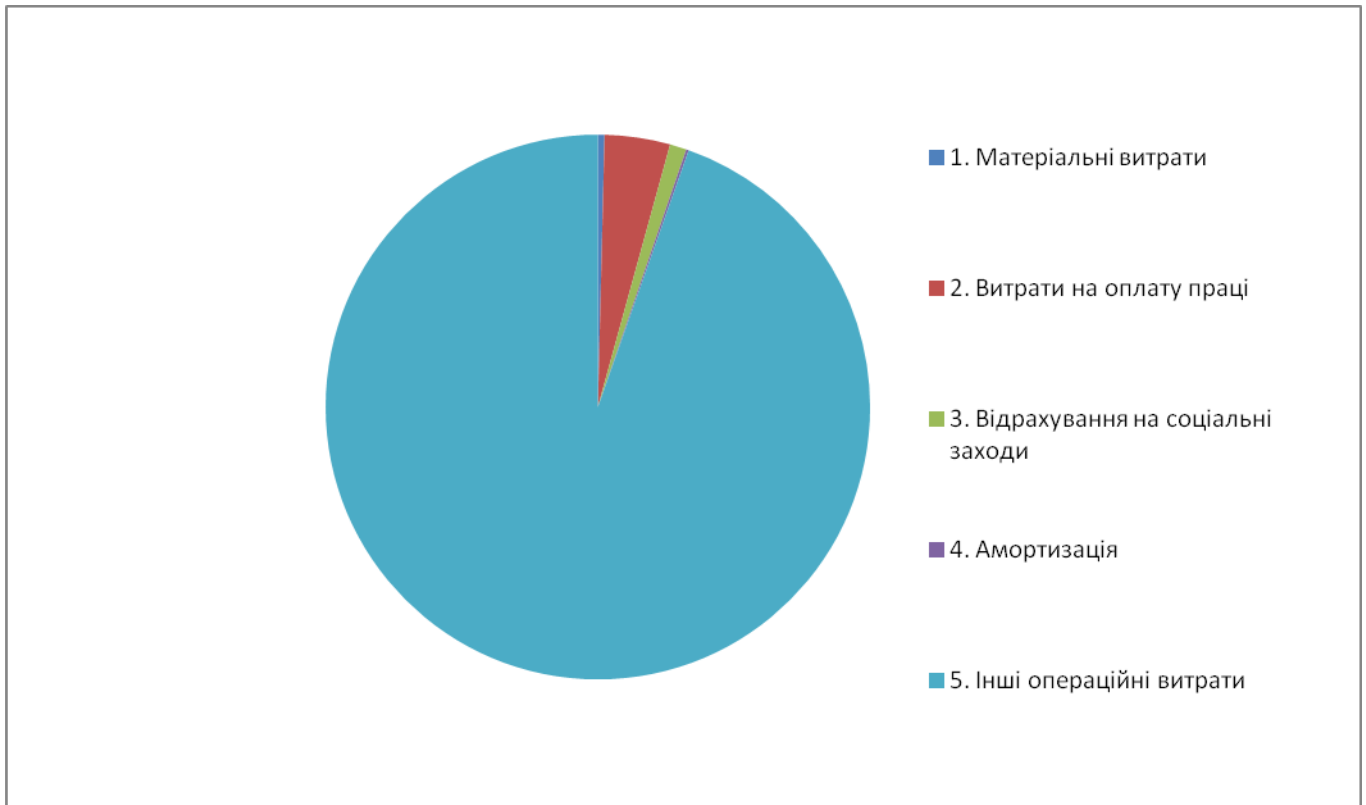


Рис. 1. Питома вага операційних витрат за економічними елементами у 2015 р. на підприємстві ТОВ«ВОЛЯ»

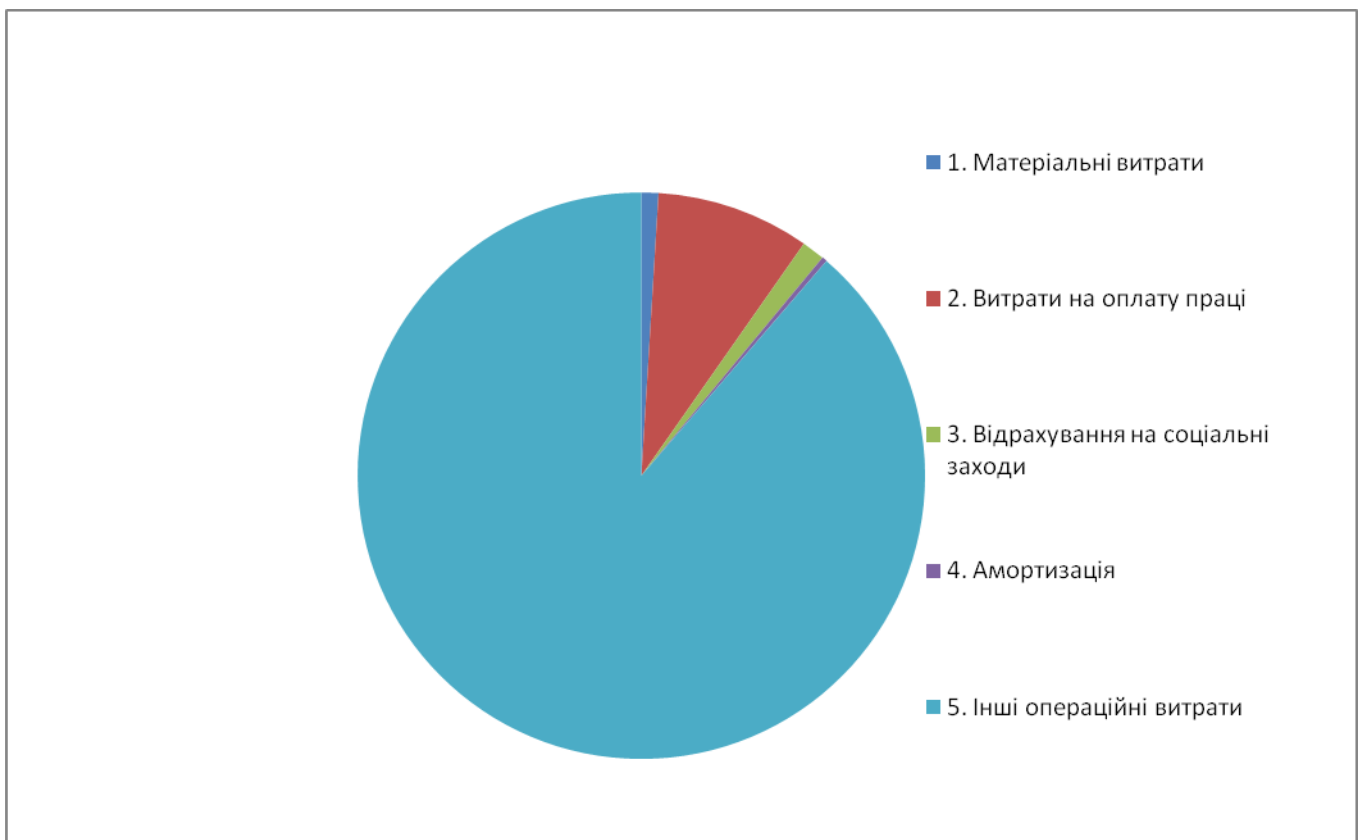


Рис. 2. Питома вага операційних витрат за економічними елементами у 2016 р. на підприємстві ТОВ «ВОЛЯ»

Аналізуючи операційні витрати на виробництво продукції за економічними елементами витрат в таблиці 1 бачимо, що у звітному році порівняно з попереднім витрати зменшилися на 35,4 млн грн. Найбільшу питому вагу у складі операційних витрат як у звітному, так і у базисному займали інші операційні витрати, а найменшу — витрати на амортизацію. Позитивно вплинуло на зменшення витрат, в цілому по підприємству, зменшення витрат на соціальні страхування, які зменшилися на 242 тис. грн, витрати на амортизацію на 6 тис. грн та інші операційні витрати на 35,5 млн грн.. Негативним фактором було те, що у звітному році збільшилися матеріальні витрати, в абсолютному та відносному вираженні на 57 тис. грн. та 0,58 % відповідно, витрати на оплату праці на 267 тис. грн та 4,87 % відповідно.

Таким чином, підприємство має резерв в оптимізації витрат за рахунок інших операційних витрат.

Підприємству необхідно і надалі зменшувати витрати з метою збільшення обсягу продажу та прибутку підприємства. Не допускати перевищення темпів росту витрат над темпами росту обсягу виробництва та реалізації продукції. Рекомендуємо підприємству покращувати організацію виробництва, використання маловідходних технологій, впровадження нових технологій.

Таблиця 2

Аналіз розрахунку впливу матеріаломісткості на обсяг продажу на підприємстві ТОВ «ВОЛЯ»

| Показники                                             | 2015 р.  | 2016 р. | Відхилення<br>(+,-) |
|-------------------------------------------------------|----------|---------|---------------------|
| 01                                                    | 02       | 03      | 04                  |
| 1. Чистий дохід                                       | 49568    | 61826   | +12258              |
| 2. Матеріальні затрати                                | 269      | 326     | +57                 |
| 3. Матеріаломісткість                                 | 0,00543  | 0,00527 | -0,00015            |
| 4. Зміна собівартості в частині матеріальних витрат   | -9,52    |         |                     |
| 5. Зміна обсягу продажу за рахунок матеріаломісткості | +1754,74 |         |                     |

Аналіз даних таблиці 2 показав, що матеріаломісткість у звітному році порівняно з попереднім роком зменшилась в абсолютному вираженні. Таке зменшення призвело до зниження собівартості в частині матеріальних витрат на 9,52 тис грн і чистий дохід виріс на 1,8 млн грн. Зниження показника трудомісткості призвів до збільшення обсягу товарної продукції, що у вартісному вираженні склало 7,3 млн грн. Отже, у звітному році не переважала трудомістка продукція, на 1 грн вартості виробленої та реалізованої продукції приходилось 0,005 грн матеріальних затрат.

Операційні витрати є значною частиною витрат підприємства і являють собою витрати, як ті, що включають до собівартості продукції (прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати) і ті, що не включаються до собівартості продукції, а саме: адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Обліковуються на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та 94 «Інші витрати операційної діяльності» відповідно. Загальна методика обліку операційних витрат, що не включаються до собівартості продукції передбачає на першому етапі їх формування, а на другому списання на фінансові результати. Аналітичний облік дозволяє деталізувати напрями використання операційних витрат [5].

Використовуючи лише дані фінансової звітності можливо сформувати систему показників, які характеризують ефективність витрат, дають змогу підприємствам контролювати структуру витрат і таким чином підвищувати рівень конкурентоспроможності продукції, забезпечувати обґрунтування управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації результатів діяльності [6].

Для того, щоб побачити як підприємство працює і які його результати діяльності використовують показник – чистий дохід. Чистий дохід – це дохід, яку отримує підприємство в

процесі своєї діяльності. Чистий дохід розраховується шляхом віднімання від вартості валової продукції суми всіх затрат на її виробництво. Будь-яке підприємство виробляючи продукцію чи надаючи послуги прагне отримати за це вигоду – дохід (прибуток) [7, с. 129].

Прибуток – це результат діяльності підприємства. Матеріаломісткість продукції — частка витрат матеріальних ресурсів (основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії) на виготовлення одиниці продукції у загальних витратах.

Виражається в натуральних одиницях витрат сировини, матеріалів, палива та енергії, необхідних для виготовлення одиниці продукції, або у відсотках до вартості використовуваних матеріальних ресурсів в структурі собівартості продукції [8, с. 47].

**Висновки.** При проведенні аналізу було виявлено, що дослідження витрат є актуальним питанням в сучасних умовах господарювання. Достовірний, раціональний облік витрат є одними з найдієвішими інструментами впливу на рентабельність діяльності підприємства. Відображення витрат за економічними елементами допомагає відповісти на запитання, що саме витрачено. В результаті вивчення економічної літератури та нормативних документів з питань обліку, аудиту, аналізу та моделювання витрат операційної діяльності, а також дослідження діючої практики з зазначених питань на ТОВ «ВОЛЯ», можна зробити висновок, що бухгалтерський облік операційних витрат на підприємстві здійснюється згідно діючого законодавства. Саме результати аналізу операційних витрат є тими необхідними інформаційними ресурсами без яких управління буде неефективним. В більшості випадків аналіз витрат зводиться до визначення ступеню виконання планів (бюджетів) з відповідних показників, а в кращому випадку робиться співставлення досягнутого рівня витрат за два суміжних роки, що не може дати певного уявлення про характер і тенденції ресурсоспоживання на підприємстві, і тому не дозволяє використовувати результати аналізу як цілком обґрунтовані та проектувати їх на перспективу.

Таким чином для оптимізації операційних витрат слід передбачити проведення інноваційних заходів: впровадження нових технологій; поліпшення організації виробництва та праці; застосування ресурсозберігаючої техніки; використання маловідходних технологій тощо. Ці заходи сприяють усуненню непродуктивних витрат і втрат, ліквідації браку, кращому обслуговуванню обладнання, посиленню контролю за зберіганням ресурсів, зменшенню частки управлінських видатків тощо.

### Список літератури

1. Дерій В. А. Економічні показники витрат підприємства та собівартості продукції в облку, статистиці й аналізі / В. А. Дерій, С. Ю. Попіна // Облік і фінанси. – 2015. – № 2(68). – С. 15-21.
2. Коба О. В. Витрати підприємства та їх класифікація для потреб управління й економічного аналізу [Електронний ресурс] / О. В. Коба, Ю. Ю. Миронова // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 4. - С. 99-103. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2016\\_4\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_4_23)
3. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 267 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс] : Наказ, положення України, затверджений Міністерством Фінансів України від 31.12.1999 № 318. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
5. Демидів Р. Д. Облік доходів та витрат на підприємстві / Р. Д. Демидів // Бухгалтерський облік. — 2014.
6. Лишиленко О. Бухгалтерський управлінський облік: Навчальний посібник. / О. Лишиленко – Київ: «Центр навчальної літератури», 2014. – С. 254
7. Макалюк І.В. Економіко-математичне моделювання оптимізації витрат на підприємствах / І.В. Макалюк // Бізнес Інформ. — 2014. — № 2. — С. 127—131.
8. Колісник Г.М. Економічна сутність і витрат виробництва і методологія їх дослідження / Г.М. Колісник // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. / за ред. І.Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського НУ ім. Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 1. – С. 42-49.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансовий стан підприємства та виробничо-господарська діяльність багато в чому залежать від забезпеченості основними засобами та від їх використання. За останні роки збільшилось значення речових факторів виробництва. Однак існує проблема їх збереження, переоснащення для подальшої роботи на підприємстві. Забезпечення певних темпів розвитку та підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних засобів підприємств.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблему ефективності використання основних засобів досліджували ряд вчених, серед яких можна виділити: Бондар Н.М., Кругляк Б. С., Бондар Т. П., Зайцева О. Б., Ковальов А. І., Скиба Г. В., Подольська В.О., Яріш О.В. Борисюк І. О., Ткаченко І. І., Мних Є.В., Тиха О. А., Чорна І.О., Герасимчук М. С., Білика М. Д., Болюха М.А. та інші.

**Метою** статті є висвітлення основних аспектів аналізу ефективності використання основних засобів. Об'єктом дослідження є ефективність використання основних засобів підприємства. Предметом обрано теоретичні аспекти аналізу ефективності використання основних засобів підприємства.

Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних засобів. Отже, постає проблема ефективності, яка виходить на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств. Від вирішення цієї проблеми залежить життєдіяльність підприємства, отримання необхідної величини прибутку та конкурентоспроможність його продукції на ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз наявності і стану основних засобів підприємства дає можливість розраховувати показники та шляхи підвищення ефективності їх використання, прогнозувати необхідність залучення коштів для придбання нових основних засобів у зв'язку з фізичним зношенням наявних. У результаті можна зробити припущення щодо їх домінуючої частки в загальній вартості активів і діяльності підприємства. Отже, основні засоби – матеріальні активи, які перебувають у розпорядженні підприємства для використання в процесі виробництва, здавання в оренду або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких становить більше одного року [1, с. 52].

Економічна ефективність функціонування основних засобів є складовою частиною результату використання всіх виробничих ресурсів підприємства. В економіці основні засоби визначаються як синонім поняття основних засобів і як матеріально-речові цінності, що використовуються в якості засобів праці, які діють у незмінній натуральній формі протягом тривалого періоду часу і втрачають свою вартість частинами [2, с. 134]. Значення економічного аналізу основних засобів визначається посиленням їх впливу на зміни в економіці країни і кожної галузі окремо. Як основа техніко-економічного потенціалу і майнового комплексу суб'єктів ринку ці активи повинні забезпечувати реалізацію фінансових і соціально-економічних завдань, а також модернізацію підприємств. Ефективне використання основних засобів сприяє збільшенню виробництва необхідної суспільству продукції, підвищенню віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повному задоволенню потреб населення, поліпшенню балансу обладнання, зниженню собівартості продукції, зростанню рентабельності виробництва тощо.

Починати аналіз основних засобів слід з ознайомлення зі складом у цілому на підприємстві і за окремими групами. При цьому виявляється рух і напрямок зміни основних засобів, питома вага промислових основних засобів, виробничих основних засобів в інших галузях і невиробничих основних засобів.

Однак для отримання об'єктивних результатів аналізу ефективності використання основних засобів доцільно використовувати систему показників, у структурі якої можна виділити три групи показників: показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів; узагальнюючі показники використання основних засобів; часткові показники використання основних засобів [3, с. 212].

Підсистема показників оцінки технічного стану (відтворення) дає змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення. Вона характеризується показниками відновлення, вибуття, зносу та інтенсивності відновлення основних засобів. Коефіцієнт відновлення основних засобів характеризує частку введених протягом звітної періоду основних засобів у їх загальній кількості на кінець періоду. Коефіцієнт вибуття основних засобів характеризує частку виведених протягом звітної періоду основних засобів у їх вартості на початок періоду. Використання в розрахунку показників відновлення й вибуття основних засобів, їх вартості на кінець і на початок періоду, відповідно, не дає можливості повною мірою порівнювати ці показники та робити висновки. З метою усунення цього недоліку їх застосовують у комплексі з показником інтенсивності відновлення основних засобів, який розраховується як відношення вартості основних засобів, які вибули у звітному періоді, до вартості основних засобів, які були введені у звітному періоді. Значення показника рівня відтворення менше одиниці свідчить про інтенсивне оновлення підприємством своїх виробничих засобів. Показник зносу основних засобів характеризує рівень зношеності основних засобів, а його аналіз у динаміці дає змогу спостерігати ефективність їх відтворення. Тенденція до зменшення показника свідчить про оновлення основних засобів [3, с. 215].

У статті розглянуто приклад з підсистеми узагальнюючих показників використання основних засобів. Вона дає оцінку використання всієї їх сукупності, яка характеризує кінцевий результат їх використання і включає такі показники, як: віддача основних засобів, місткість основних засобів, озброєність, рентабельність основних засобів.

Загальними показниками ефективності використання основних засобів є віддача основних засобів – виробництво продукції на 1 гривню основних засобів (відношення обсягу продукції у грошовому виразі, виробленої підприємством, цехом або дільницею (ВП), до середньорічної вартості основних виробничих засобів (ОФ)). Для підвищення віддачі основних засобів необхідно нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів і знижувати середньорічну вартість цих засобів за рахунок ліквідації зношених, мало продуктивних і не використовуваних у виробництві [4, с. 152]. Місткість основних засобів є показником, оберненим до віддачі основних засобів. Вона характеризує, яка частина середньорічної вартості основних засобів припадає на 1 грн. випущеної підприємством продукції. Озброєність основних засобів характеризується відношенням вартості основних засобів до чисельності промислово-виробничого персоналу. Рентабельність основних засобів характеризує, яка частка прибутку підприємства припадає на 1 грн. середньорічної вартості основних засобів [4, с. 152].

Після проведення загального аналізу ефективності використання основних засобів необхідно перейти до вивчення їх використання в цілому за окремими структурними підрозділами, за конкретними об'єктами основних засобів та окремими видами устаткування. Підсистема часткових показників включає: коефіцієнт екстенсивного й інтенсивного використання обладнання, інтегральний показник використання та змінності роботи устаткування.

Коефіцієнт екстенсивного використання основних засобів характеризує ефективність використання робочого часу обладнання й розраховується як відношення фактичного часу використання обладнання на добу до планового добового фонду роботи обладнання на добу. Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання характеризує їх ефективне використання з позицій добової (годинної) потужності обладнання. Інтегральний коефіцієнт використання обладнання характеризує в цілому його використання за добу і розраховується як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів. Коефіцієнт змінності роботи обладнання показує, скільки змін відпрацювала в середньому кожна одиниця обладнання впродовж проміжку часу (дня, місяця тощо) [5, с. 432].

Для підприємств ряду галузей індустрії, і передусім машинобудування, надзвичайної гостроти набула проблема підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування. В Україні цей показник нині є не виправдано низьким і свідчить про наявність достатньо великих резервів ліпшого використання знарядь праці.

Найважливішим показником підвищення рівня ефективності використання основних засобів підприємства є зростання обсягів виробленої ним продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Одним з головних факторів підвищення ефективності основних засобів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру та безпеку виробництва.

Значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться у збільшенні тривалості роботи машин та механізмів. Основними причинами цілозміних та цілодобових простоїв обладнання є неузгодженість пропускної спроможності окремих цехів і дільниць; незадовільна організація технічно-профілактичного обслуговування та ремонту устаткування, відсутність стабільності у забезпеченні робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням тощо [6, с.105].

Наведені групи показників ефективності використання основних засобів дають змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення, а також оцінити використання всієї їх сукупності, яка характеризує кінцевий результат їх використання. Покращення використання основних засобів сприяє вирішенню широкого кола економічних проблем, спрямованих на підвищення ефективності виробництва: збільшення обсягів випуску продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, економії капітальних вкладень та підвищення доходності підприємства.

Для оцінки рівня ефективності відтворення основних засобів підприємства доцільно використовувати систему таких показників: показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів; узагальнюючі показники використання основних засобів; часткові показники використання основних засобів. Загалом, сукупність резервів підвищення використання основних засобів виробництва може бути визначена за такими групами: технічне вдосконалення засобів праці; збільшення тривалості роботи машин та обладнання; покращення організації та управління виробництвом.

Таблиця 1

Аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі показників діяльності  
ПАТ «Роменський завод «Тракторзапчастина»

| Показники                                                     | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення<br>(+,-) |
|---------------------------------------------------------------|----------|----------|---------------------|
| 01                                                            | 02       | 03       | 04                  |
| 1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.         | 19128,5  | 39483,5  | 20355               |
| 2. Чистий дохід ( виручка від реалізації), тис. грн..         | 194090   | 245296   | 51206               |
| 3. Віддача основних засобів, грн. (2:1)                       | 10,147   | 6,213    | -3,934              |
| 4. Місткість основних засобів, грн. (1:2)                     | 0,099    | 0,161    | 0,062               |
| 5. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн. | 19930    | 37919    | 17989               |
| 6. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.                        | 14140    | 32311    | 18171               |
| 7. Отримано в розрахунку на 100 грн. основних засобів:        |          |          |                     |
| прибутку (збитку) від операційної діяльності, грн.            | 104,19   | 96,04    | -8,15               |
| чистого прибутку(збитку), грн.                                | 73,92    | 81,83    | 7,91                |

Віддача основних засобів на підприємстві в минулому році склала 10,147 грн, а місткість основних засобів (обернений показник) – 0,099 грн. В звітному році віддача основних засобів скоротилася на 3,934 грн., а місткість основних засобів зросла на 0,062 грн. Причиною таких змін

стало значне перевищення зростання виручки у звітному році (на 51206 тис. грн.) порівняно зі зростанням середньорічної вартості основних засобів у звітному році (на 20355 тис. грн.). Зниження віддачі основних засобів свідчить про менш ефективне використання основних засобів порівняно з минулим роком.

Підприємство отримало в звітному році позитивний фінансовий результат від операційної діяльності - 37919 тис. грн., а у попередньому році фінансовий результат становив 19930 тис. грн., що стало причиною прибутку в розмірі 96,04 грн. від операційної діяльності в розрахунку на 100 грн. основних засобів. При цьому спостерігалось скорочення цього показника на 8,15 грн. Водночас спостерігалось зростання обсягу отриманого чистого прибутку з 14140 тис. грн. до 32311 тис. грн. Зростання цього показника на 18171 тис. грн. привело до зростання чистого прибутку в розрахунку на 100 грн. основних засобів на 7,91 грн.

Зниження рівня віддачі основних засобів певною мірою спричиняється великим зростанням капітальних вкладень, направлених на поліпшення умов праці, охорону навколишнього середовища, прискореним розвитком промисловості, зсувами в структурі основних засобів і іншими об'єктивними чинниками. Для підвищення віддачі основних засобів необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи зростання її озброєності (тобто темни росту відношення вартості основних засобів до чисельності промислово-виробничого персоналу).

**Висновки.** Для більш ефективного використання основних засобів підприємству пропонується реалізувати наступні заходи: введення в дію не встановленого обладнання, заміна і модернізація його; скорочення цілоденних і внутрішньозмінних простоїв.

Усунення даного недоліку може бути досягнуте шляхом:

- введення прогресивних організаційних і технологічних заходів;
- підвищення коефіцієнта змінності, яке може бути досягнуте застосуванням оптимального графіка роботи підприємства, включаючи й ефективний план проведення ремонтних і налагоджувальних робіт; більш інтенсивне використання обладнання; впровадження заходів НТП;
- підвищення кваліфікації робочого персоналу, яке забезпечує більш ефективне і дбайливе поводження з обладнанням;
- економічне стимулювання основних і допоміжних робітників, що передбачає залежність зарплати від випуску і якості вироблюваної продукції.

Формування основних засобів стимулювання і заохочення робітників; проведення соціальних робіт, що передбачають підвищення кваліфікації робітників, поліпшення умов праці і відпочинку, оздоровчі заходи і інші заходи, що позитивно впливають на фізичний і духовний стан працюючого [7, с. 320 ].

Отже, економічна сутність основних засобів є визначальною характеристикою їх значення в забезпеченні функціонування та розвитку виробництва. Тому важливе значення в дослідженні ефективності використання основних засобів відіграє оцінювання їх сучасного стану та проведення об'єктивного аналізу.

### Список літератури

1. ня основних засобів на підприємстві / І.О. Мазуркевич /Формування ринкових відносин в Україні, 2008. – 52 с.
2. Рибченко М.Ф. Проблеми та шляхи вдосконалення обліку основних засобів / М.Ф.Рибченко, 2007. – 134 с.
3. Череп А.В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп, А. А. Клименко, 2009. – 215 с.
4. Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : Навч. посібник для вnz. / Костенко Т.Д. : Центр навчальної літератури, 2007. – 152 с.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика : Підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній / За ред. проф. А.Г. Загороднього – Львів : Магнолія, 2008. – 432 с.
6. Болюх М. А. Економічний аналіз / М. А. Болюх, В.З. Бурчевський, 2003 – 105 с.
7. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навчальний посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В., 2006 – 320 с.

Костова А. Ю.  
41 група ФМЕ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ ОТРИМАНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Мета кожного підприємства – отримання прибутку. Прибуток є найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Тому дуже важливо для підприємства знати механізм формування прибутку, аналізувати ефективність застосування шляхів його отримання, тобто структури прибутку

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** У сучасних умовах питанню прибутку продовжує приділяти першочергову увагу значна частина вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема серед них можна виділити І.А. Бланка, Н.М. Бондара, О.О. Гетьмана, С.Ф. Покропивного А.М. Поддєрьогіна, В.М. Шаповала, Л.І. Шваба і т.д.

С. Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину витрат, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток втілює мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності). І. М. Бойчик вважає, що прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Л. І. Шваб дає пояснення прибутку як узагальнюючому фінансовому показнику діяльності 256 підприємства, це та частина його витрат, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. На думку А. А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого витрат та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції.

**Мета** даної статі є дослідження поняття «прибуток» та його структурний аналіз на підприємстві «Електроважмаш».

**Виклад основного матеріалу.** Дохід - багатогранне економічне поняття, яке застосовується у різних значеннях. У широкому розумінні дохід розглядається як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя. У вузькому значенні дохід - це потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від багатства, яке втілюється у запасах активів (будівлях, спорудах, знаряддях праці, цінних паперах, готівкових грошах іт.ін.), дохід передбачає приплив грошей.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві. Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває їх результати і

зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності. Процес аналізу буде відбуватися у декілька етапів: аналіз структури отриманого прибутку; аналіз прибутку отриманого від операційної діяльності.

Проведемо аналіз структури отриманого прибутку. Динаміку отриманого прибутку на державному підприємстві «Завод «Електроважмаш» розглянемо у табл. 1.

Таблиця 1

## Динаміка отриманого прибутку

| Показники                                                            | 2015    | 2016    | Відхилення | Темп росту |
|----------------------------------------------------------------------|---------|---------|------------|------------|
| 01                                                                   | 02      | 03      | 04         | 05         |
| 1. Прибуток від основної операційної діяльності                      | 89818   | 109557  | 19739      | 121,98%    |
| 2. Результат від інших операцій, пов'язаних з операційною діяльністю | -155452 | 36251   | 191703     | x          |
| 2.1. Інші операційні доходи                                          | 452404  | 151768  | -300636    | 33,55%     |
| 2.2. Інші операційні витрати                                         | 607856  | 115517  | -492339    | 19,00%     |
| 3. Фінансовий результат від операційної діяльності                   | -65634  | 145808  | 211442     | x          |
| 4. Результат від фінансової діяльності                               | -55224  | -141236 | -86012     | 255,75%    |
| 4.1. Доход від участі в капіталі                                     | 0       | 0       | 0          | 0,00%      |
| 4.2. Втрати від участі в капіталі                                    | 0       | 0       | 0          | 0,00%      |
| 4.3. Інші фінансові доходи                                           | 5370    | 1939    | -3431      | 36,11%     |
| 4.4. Інші фінансові втрати                                           | 63951   | 73640   | 9689       | 115,15%    |
| 4.5. Інші доходи                                                     | 3564    | 45527   | 41963      | 1277,41%   |
| 4.6. Фінансові витрати                                               | 207     | 115062  | 114855     | 55585,51%  |
| 5. Фінансовий результат від діяльності до оподаткування              | -120858 | 4572    | 125430     | x          |
| 6. Чистий фінансовий результат                                       | -121295 | 6334    | 127629     | x          |

У 2016 році у порівнянні з 2015 ми можемо побачити значний приріст прибутку на 127629 тис. грн., який склав у 2016 році 6334 тис. грн.. Це викликано значною мірою отриманням прибутку замість збитків по результатам від інших операцій, пов'язаних з операційною діяльністю, який склав 36251 тис. грн. (викликано падінням інших операційних витрат у більшій мірі, ніж інших операційних доходів, на 81% та 67% відповідно) та підвищенням прибутку від основної операційної діяльності на 19739 тис. грн, який склав 109557 тис грн., тобто на 21,98% більше за попередній рік. Фінансовий результат від операційної діяльності склав 145808 тис. грн., що на 211442 тис грн. більше результату за попередній рік.

Негативним фактором зниження величини прибутку стала фінансова діяльність підприємства, яка у 2016 році у порівнянні з 2015 роком принесла у 2,5 рази більше збитків (у 2016 р. даний показник склав 141236 тис. грн. збитків). Отже, можна зробити висновок, що стан операційної діяльності на підприємстві покращився. Необхідно переглянути напрямки фінансової діяльності підприємства для зменшення збитків.

Проведемо аналіз прибутку отриманого від операційної діяльності. Динаміку та вплив факторів на прибуток від основної операційної діяльності на державному підприємстві «Завод «Електроважмаш» подано у табл. 2.

Таблиця 2

## Динаміка та вплив факторів на прибуток від основної операційної діяльності

| Показники                                                         | 2015    | При фактичному<br>обсязі реалізації | 2016    | Назва фактору                        | Вплив на<br>прибуток |
|-------------------------------------------------------------------|---------|-------------------------------------|---------|--------------------------------------|----------------------|
| 01                                                                | 02      | 03                                  | 04      | 05                                   | 06                   |
| 1. Чистий дохід                                                   | 1897274 | 1539032                             | 1539032 | 1.Зміна цін                          | 0                    |
| 2.Собівартість<br>реалізованої<br>продукції                       | 1636274 | 1327313,84                          | 1273856 | 2.Зміна виробничої<br>собівартості   | +53457,8<br>4        |
| 3. Адміністративні<br>витрати                                     | 130337  | 130337                              | 107989  | 3.Зміна адміністратив-<br>них витрат | +22348,0<br>0        |
| 4. Витрати на збут                                                | 40845   | 33132,67                            | 47630   | 4.Зміна витрат на збут               | -14497,33            |
| 5.Прибуток чи<br>збиток від основної<br>операційної<br>діяльності | 89818   | 48248,48                            | 109557  | 5.Зміна обсягу<br>реалізації         | -16959,37            |
| 6.Прибуток при<br>фактичному обсязі<br>реалізації                 | x       | 72858,63                            | x       | 6.Зміна складу<br>продукції          | -24610,14            |
| Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності  |         |                                     |         |                                      | 19739                |

У 2016 році у порівнянні з 2015 ми можемо побачити приріст прибутку від основної операційної діяльності у розмірі 19739 тис. грн. Найбільшу роль у формуванні цього приросту зіграло зниження собівартості продукції, що принесло 53457,84 тис. грн. прибутку. Другим позитивним фактором стало зменшення адміністративних витрат на підприємстві, що збільшило прибуток на 22348 тис. грн. Найбільш негативним фактором стала зміна складу продукції, яка завдала збитків у розмірі 24610,14 тис. грн. Також негативно вплинуло зменшення обсягу реалізації продукції, яке завдало збитків у розмірі 16959,37 тис. грн.. Третім негативним фактором стало збільшення витрат на збут в абсолютному виразі при зменшенні фактичного обсягу реалізації. Збитки склали 14497,33 тис. грн.

**Висновки.** Отже, можна зробити висновок про покращення фінансових результатів на підприємстві «Завод «Електроважмаш» у 2016 році за рахунок отримання прибутку на відміну від 2015 року, де було отримано значний збиток. Цей прибуток було отримано за рахунок збільшення ефективності операційної діяльності підприємства. Рекомендується переглянути витрати на збут, звернути увагу на склад продукції підприємства та змінити політику щодо фінансової діяльності фірми.

## Список літератури

1. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ізмайлова К. В. - К.: МАУП, 2000.- 152 с.
2. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. / М.Д. Білик. – К.: Знання, 2001. – 236 с.
3. Минх Є.В. Економічний аналіз: Навч. посібник. / Є.В. Минх, І.Д. Ференц. - Львів: «Армія України», 2000. - 240 с
4. Єщенко І. С. Сучасна економіка: Навч. посіб. / І. С. Єщенко, Ю. І. Палкім. — К.. Вища шк., 2005. — 327 с.
5. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. - К.: Вища шк., 2006. – 326 с
6. Сміда [Електронний ресурс] // ДП «Електроважмаш» - Smida. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05758728>.
7. Н.А. Волкова, Н.Е. Подвальна. Організація та методика економічного аналізу. Начальний посібник. Одеса ОНЕУ 2012. – 160-177 с.

Лазар О. М.  
32 група ОЕФ

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансові результати на підприємстві є наслідком певних виробничо-господарських операцій, які безпосередньо залежать від виробничих результатів. В якості фінансових результатів діяльності підприємства виступають показники, які виражають кількісну характеристику операцій по кожному з напрямків фінансових відносин на підприємстві.

Правильна і раціональна організація фінансів підприємства є одним з найважливіших факторів успішної виробничо-господарської діяльності підприємства, оскільки створює фінансові джерела підвищення організаційного і технічного рівня виробництва, модернізації, оновлення та розширення виробничого потенціалу. Останнім часом в умовах зростання кількості збиткових підприємств необхідність у поглибленні досліджень фінансового результату зростає

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового результату вітчизняних підприємств здійснили вчені-економісти Савицька Г.В., Поддєрьогін А.М., Білик М.Д. та інші.

**Метою** статті є поглиблення теоретико-методичних та практичних аспектів дослідження тенденцій розвитку підприємств України та оцінки фінансових результатів їхньої діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансовим результатам відводять головне місце в системі управління підприємством. Це важлива й водночас дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Фінансові результати на підприємстві є наслідком певних виробничо-господарських операцій, які безпосередньо залежать від виробничих результатів (обсяг випуску продукції, її якість, асортимент). Фінансовий результат - це прибуток або збиток який отримує суб'єкт господарювання внаслідок своєї діяльності.

Діяльність підприємств у сфері фінансових результатів націлена на забезпечення отримання прибутку і її оптимальний розподіл і використання. Роль прибутку як фінансового ресурсу характеризується саме його напрямком на розширення виробництва.

В умовах ринку стабільне положення займають лише ті підприємства, які постійно розвиваються. Можливості ж розвитку визначаються сумою отриманого прибутку.

Прибуток характеризує всі сторони діяльності підприємства – рівень розвитку його технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль над рівнем витрат тощо.

Поддєрьогін А. визначає прибуток як частину додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу [1, с. 64].

Фінансовий результат господарської діяльності підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм вибору стратегії суб'єкта господарювання.

Савицька Г.В. визначає фінансовий стан як «...економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкту господарювання до саморозвитку» [2, с. 606].

Білик М.Д. розглядає фінансовий стан підприємства як «...реальну (фіксовану на момент часу) і потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка» [3, с. 122].

Розвиток економіки України тісно пов'язаний з фінансовим станом господарюючих суб'єктів, який в свою чергу від ефективності їх діяльності.

Сьогоднішні умови здійснення економічної діяльності в Україні характеризуються нестабільними тенденціями, причиною яких переважно залишаються складна економічна та політична ситуація в країні, наслідки революційних подій початку 2014 р, постійні зміни в законодавчій базі, низький рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку.

Для проведення поглибленого економічного аналізу загальної динаміки результатів діяльності підприємств в Україні, розглянемо період діяльності з 2008 р. по 2016 р., який умовно поділимо на три етапи:

Перший етап (2008–2010 рр.) – період, який характеризується переважанням підприємств, діяльність яких оцінюється як збиткова;

Другий етап (2010–2012 рр.) – етап стабілізації та покращення фінансового стану та результатів господарської діяльності вітчизняних підприємств;

Третій етап (2013–2016 рр.) – період переважання негативних тенденцій розвитку українських підприємств, з найбільшою амплітудою в 2014 р. Стан прибутків та збитків на підприємствах України в 2008-2010 рр., показано на рис. 1

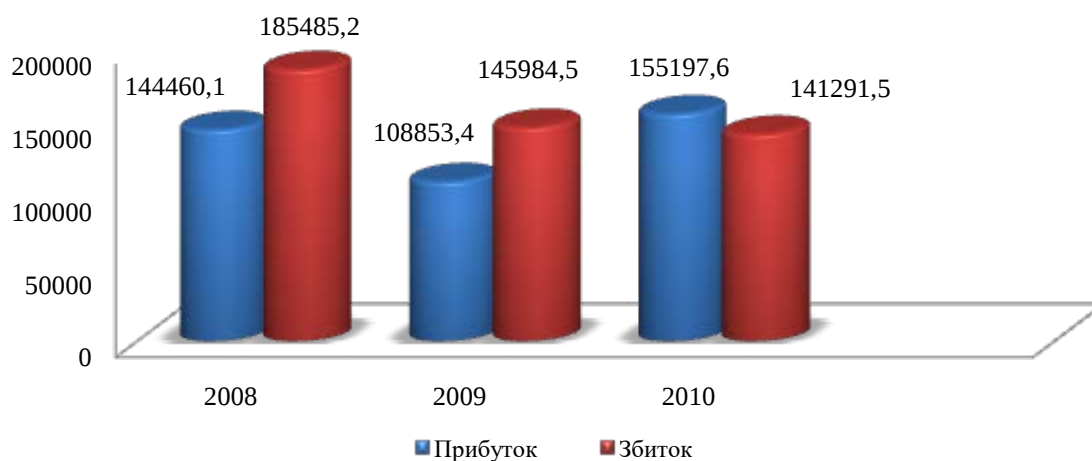


Рис. 1. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2008–2010 рр., млн.грн.  
Джерело: сформовано на основі [4]

Аналізуючи дані наведені на рис.1 можна побачити, що в 2009 р. порівняно з 2008 р. прибуток підприємств знизився з 144460,1 млн. грн. до 108853,4 млн. грн. Основною причиною даного зменшення були наслідки світової економічної кризи.

Поступовий вихід з кризи та стабілізація економіки призводять до збільшення прибутку підприємств з 108853,4 млн. грн. у 2009 р. до 155197,6 млн. грн. у 2010. Рівень прибутку підприємств у 2010 р. перевищив рівень прибутку до початку кризи.

Проводячи аналіз збитків підприємств з рис. 1 видно позитивну тенденцію до їх зменшення. Скорочення обсягу збитків підприємств свідчить, що підприємства впроваджували останні досягнення науки, переймали досвід передових компаній світу та удосконалювали стратегію розвитку просування підприємства на відповідному ринку.

Ситуація, що склалася з прибутками та збитками на підприємствах України в 2010–2012рр., зображена на рис. 2.

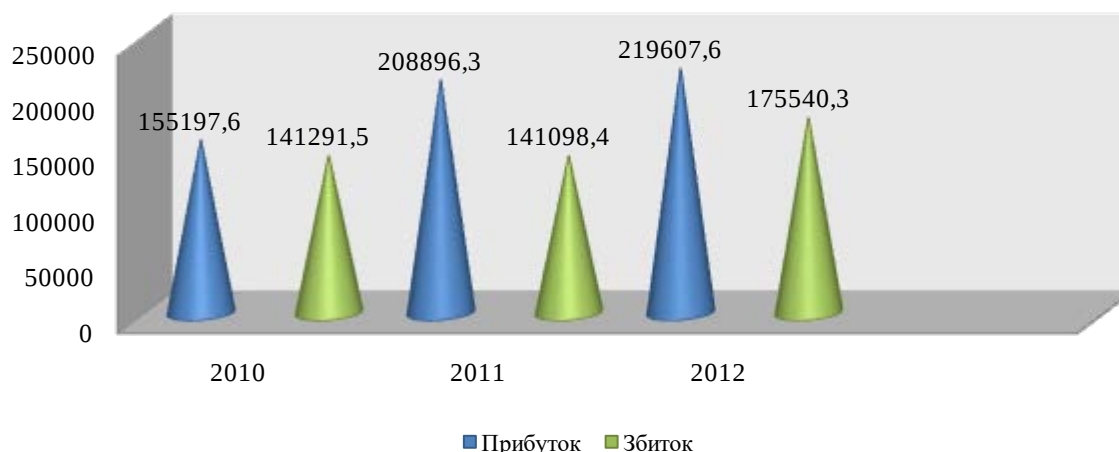


Рис. 2. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2010–2012 рр., млн. грн.  
Джерело: сформовано на основі [4]

Досліджуючи динаміку прибутку підприємств в Україні за 2010-2012 рр. можна зробити висновок, що включно по 2012 рік прибуток мав тенденцію до зростання, так у 2010 р. прибуток становив 155197,6 млн. грн., 2011 р. прибуток складав 208896,3 млн. грн., а у 2012 р. зріс до 219607,6 млн. грн.

Дана позитивна тенденція була досягнута за рахунок покращення загальносвітової тенденції економічного розвитку та виходу з економічної кризи. Аналізуючи динаміку збитків підприємств з рис. 2 видно, що у обсяг збитків збільшився з 141098,4 млн. грн. у 2011 р. до 175540,3 млн. грн. у 2012 р. Причинами зростання величини збитків є нестабільна економічна та політична ситуація в країні та застарілі шляхи ведення господарської діяльності.

Становище прибутків та збитків на підприємствах України в 2013-2016 рр. виведено на рис. 3.

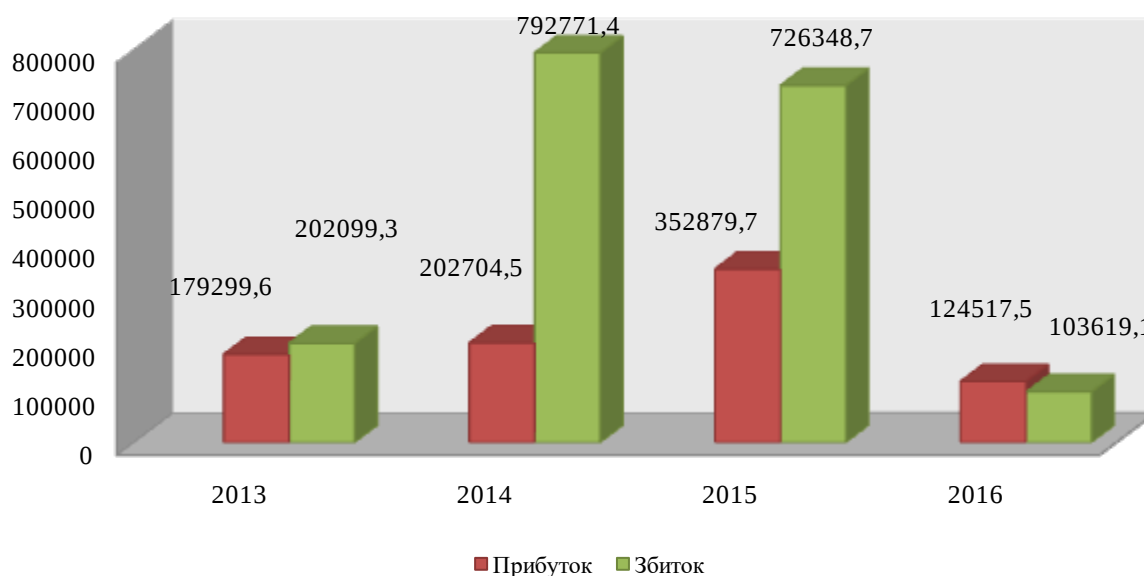


Рис. 3. Динаміка прибутків і збитків підприємств України за 2013–2016 рр., млн. грн.  
Джерело: сформовано на основі [4]

Із даних наведених на рис. 3, видно, що з 2013 р. по 2015 р. прибутки мали тенденцію до збільшення, так у 2013 обсяг прибутків складав 179299,6 млн. грн., а вже у 2015 рівень прибутку становив 352879,7 млн. грн. Але вже у 2016 рівень прибутку різко впав, так величина прибутку, яка дорівнювала 352879,7 млн. грн. у 2015 р. знизилася до 124517,5 млн. грн.

Дані зображені на рис.2 дають можливість зробити висновок, що збиток мав тенденцію до швидкого зростання. Так у 2013 р. збиток становив 202099,3 млн. грн., а в 2014 зріс більш ніж в 2 рази і склав 792771,4 млн. грн.

Але починаючи з 2015 р. ситуація починає змінюватися на краще і загальний збиток підприємств починає скорочуватися.

Якщо в 2015 р. збитки зменшилися з 792 771,4 млн. грн. до 726 348,7 млн. грн., то в 2016 р. збитки суттєво зменшилися – до 103 619,1 млн. грн.

Для більш детального аналізу та розуміння ситуації розглянемо динаміку прибутку та збитку підприємств до оподаткування за 2009 – 2016 рр., яка зображена в табл. 1.

Аналіз даних таблиці 1 показав, що протягом аналізованого періоду підприємства України отримували як збиток, так і прибуток. У 2009 р.

Загальний фінансовий результат підприємств був від'ємним, тобто підприємства отримали збиток у сумі 45011,3 млн. грн., але доля підприємств, які отримали прибуток, була більша (60,1%), ніж доля підприємств, яка отримала збиток (39,9%).

Такі показники свідчать, що суми збитків були значно більшими за прибутки. Але вже в 2010 р. показник фінансового результату змінився на додатній, тобто підприємства отримали прибуток у сумі 58334,0 млн. грн.

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування за 2009-2016 рр., млн. грн. [5]

| Роки | Фінансовий результат до оподаткування | Підприємства, які одержали прибуток |                      | Підприємства, які одержали збиток |                      |
|------|---------------------------------------|-------------------------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------|
|      |                                       | у % до загальної кількості          | фінансовий результат | у % до загальної кількості        | фінансовий результат |
| 01   | 02                                    | 03                                  | 04                   | 05                                | 06                   |
| 2009 | -45011,3                              | 60,1                                | 143706,6             | 39,9                              | 188717,9             |
| 2010 | 58334,0                               | 59,0                                | 212008,6             | 41,0                              | 153674,6             |
| 2011 | 122210,0                              | 65,1                                | 272726,2             | 34,9                              | 150516,2             |
| 2012 | 101884,7                              | 64,5                                | 277938,5             | 35,5                              | 176053,8             |
| 2013 | 29283,2                               | 65,9                                | 234513,7             | 34,1                              | 205230,5             |
| 2014 | -523587,0                             | 66,3                                | 334517,3             | 33,7                              | 858104,3             |
| 2015 | -340100,3                             | 73,7                                | 475201,8             | 26,3                              | 815302,1             |
| 2016 | 62949,8                               | 65,4                                | 187173,2             | 34,6                              | 124223,4             |

Частка підприємств, які за період своєї діяльності отримали прибуток, була більша (59,0%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (41,0%). Це показує, що загальна сума прибутку були

більшою за збитки. У поточному році прибуток отримали 65,1% підприємств, а збиток 34,9% підприємств.

Це дає змогу зробити висновок, що сума прибутку була більшою за збитки. У 2012 р. показник фінансового результату зберіг позитивну тенденцію і був додатнім.

У 2014 р. починає переважати негативна тенденція і загальний фінансовий результат підприємств став від'ємним, тобто підприємства отримали збиток у сумі 523 587,0 млн. грн., незважаючи на те, що частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (66,3%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (33,7%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

У 2015 р. спостерігається тенденція, що й у 2014 р., загальний фінансовий результат підприємств є від'ємним, тобто підприємства отримали збиток у сумі 340 100,3 млн. грн., при тому, що частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (73,7%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (26,3%). Це говорить про те, що суми прибутків були більшими за збитки. А вже в 2016 р. загальний фінансовий результат підприємств змінює курс на позитивний і прибуток становить 62 949,8 млн. грн.

Частка підприємств, які отримали прибуток, була більша (65,4%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (34,6%). Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки.

**Висновки.** Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України за 2008-2016 рр. показав, що протягом аналізованого періоду загальний фінансовий результат мав тенденцію як до зростання, так і до скорочення.

Основними причинами нестабільності динаміки розвитку підприємств були: світова економічна криза 2008 – 2009 рр.; недостатньо розвинена законодавча база, щодо діяльності середніх та малих підприємств; нестабільність у політичному житті країни; застарілі шляхи ведення господарської діяльності; початок революційних подій у 2014 р; нездатність більшої частини вітчизняної продукції конкурувати на світовому ринку; відтік економічно активного населення за кордон.

Для покращення економічного становища підприємств в Україні, потрібно:

- розвивати економічні відносини з розвинутими країнами світу на вигідних для України умовах;
- вдосконалювати законодавчу базу у сфері діяльності середнього та малого бізнесу; переймати досвід передових країни світу у веденні господарської діяльності;
- впроваджувати у виробництво останні досягнення науки;
- переходити до виробництва продукції, яка відповідала б міжнародним стандартам; впровадити державну політику, яка захищала б українського виробника на вітчизняному ринку.

Вирішити проблеми та подолати недоліки економічної діяльності підприємств в Україні можливо шляхом послідовної реалізації заходів, спрямованих на побудову сильної, стабільної та стійкої економіки, яка могла б стати конкурентною для розвинених країн світу.

### Список літератури

1. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, 2013. - 267 с.
2. Савицька Г. В. Завдання аналізу фінансових результатів / Савицька Г. В. // Комплексний аналіз господарської діяльності підприємства. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 606 с.
3. Білик М. Д. Сутність, значення та методологія формування фінансових результатів підприємств / Білик М. Д. // Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія - К. : ТОВ “ПАНТот”, 2012 - 122 С.
4. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВИТРАТ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КАБЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах нестабільного стану економіки України загострюється конкуренція на ринку підприємств спільної галузі. Будь-яке комерційне підприємство прагне прийняти такі рішення, які забезпечать йому отримання максимально можливого прибутку, яка залежить, перш за все, від ціни продукції підприємства та витрат на її виробництво та реалізацію. Для цього підприємствам необхідно порівнювати динаміку та структуру витрат на виробництво зі своїми конкурентами.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Питанням аналізу витрат на виробництво приділяють ретельну увагу наступні вчені: І.Н. Чуєв., Л.Н. Чечевицина, В.І. Стражев, Г.В. Савицька, Н.П. Любушин, І.А. Ліберман, В.Е. Керімов. Найбільший внесок у вивчення цього питання зробили вчені: Л.Н. Чечевицина «Економіка підприємства», В.І. Стражев «Аналіз господарської діяльності в промисловості», Г.В. Савицька «Аналіз господарської діяльності підприємств АПК», Н.П. Любушин «Комплексний економічний аналіз господарської діяльності», І.А. Ліберман «Управління затратами», В.Е. Керімов "Сучасні системи та методи обліку та аналізу витрат у комерційних організаціях".

**Метою** цієї статті є дослідження поняття «операційні витрати», та порівняльний аналіз витрат та розрахунок рентабельності підприємств ПАТ «Одескабель» та ПАТ «Азовкабель».

**Виклад основного матеріалу.** Витрати є найважливішим якісним показником, що відображає результати господарської діяльності підприємства, та інструментом оцінки техніко-економічного рівня виробництва і праці, ефективності управління тощо. Виступаючи початковою базою ціноутворення, витрати впливають на дохід, рівень рентабельності підприємства, а також на формування загальнодержавного бюджету. Витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг) складаються з виробничих витрат, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих витрат.

Усі витрати підприємства поділяються на дві групи: витрати, що здійснюються в процесі проведення звичайної діяльності, та витрати, які проводяться за надзвичайних подій. У свою чергу, до витрат від звичайної діяльності входять: витрати на операційну діяльність; фінансові витрати; витрати від участі в капіталі; інші витрати.

Витрати від операційної діяльності охоплюють витрати підприємства, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (основна діяльність), а також з проведенням операцій з їх забезпечення (інша діяльність).

До витрат від операційної діяльності належать:

- собівартість продукції;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

Фінансові витрати – це витрати підприємства, які виникають в результаті виплати процентів та інших платежів, пов'язаних із залученням позикового капіталу. Вони охоплюють проценти за кредит та інші фінансові витрати. Процентом за кредит є процентні платежі, нараховані та виплачені за користування банківськими кредитами. Інші фінансові витрати включають витрати, пов'язані з випуском, утриманням та обігом власних цінних паперів, нарахуванням відсотків згідно з кредитними угодами (крім банківських кредитів), фінансового лізингу та ін.

Втрати від участі в капіталі відображають збитки, яких зазнає підприємство від проведення інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства. Їх величина розраховується шляхом віднесення загальної суми збитків або зменшення власного капіталу асоційованої, дочірньої або спільної фірм до частки підприємства в їх статутному капіталі. При цьому такі витрати не мають перевищувати вартості фінансової інвестиції. Збитки або зменшення власного капіталу підприємства можуть виникати, зокрема, у разі переоцінки вартості необоротних активів та інвестицій.

Рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

На даний час в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб'єктам господарювання проводити безперебійну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення. Висока вартість позикових коштів, стрімке знецінення вартості національної валюти, малий внутрішній ринок - усі ці фактори сприяють підвищенню актуальності дослідження аспектів управління рентабельністю підприємства з метою забезпечення його ефективної роботи. [3]

ПАТ «Одескабель»(м. Одеса) та ПАТ «Азовкабель»(м. Бердянськ) - одні з найбільших підприємств України з виробництва різноманітної кабельної продукції.

Порівняльний наліз буде здійснюватись у декілька етапів:

1. Порівняльний аналіз структури і динаміки витрат звичайної діяльності підприємств;
2. Розрахунок і порівняння показника рентабельності підприємств.

Аналіз витрат операційної діяльності у даній статі буде здійснюватись на основі фінансових звітностей, такі як: Ф.№1 «Баланс підприємства», та Ф.№2 «Фінансові результати».

1. Порівняльний аналіз структури і динаміки витрат звичайної діяльності підприємств.

Структуру і динаміку витрат звичайної діяльності підприємства ПАТ «Азовкабель» подано у табл. 1.

Таблиця 1

Витрати від звичайної діяльності на ПАТ «Азовкабель»

| Елементи витрат                              | 2015        |                | 2016        |                | Відхилення  |        |                |
|----------------------------------------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|--------|----------------|
|                                              | Σ, тис. грн | Питома вага, % | Σ, тис. грн | Питома вага, % | Σ, тис. грн | %      | Питома ваги, % |
| 01                                           | 02          | 03             | 04          | 05             | 06          | 07     | 08             |
| Собівартість реалізованої продукції, тис.грн | 68164       | 67,55          | 121458      | 91,80          | 53294       | 78,18  | 24,25          |
| Адміністративні витрати, тис.грн             | 11472       | 11,37          | 3495        | 2,64           | -7977       | -69,53 | -8,73          |
| Витрати на збут, тис.грн                     | 1169        | 1,16           | 5003        | 3,78           | 3834        | 327,97 | 2,62           |
| Інші операційні витрати, тис.грн             | 10625       | 10,53          | 2328        | 1,76           | -8297       | -78,09 | -8,77          |
| Фінансові витрати                            | 146         | 0,14           | 4           | 0,01           | -142        | -97,26 | -0,14          |
| Втрати від участі в капіталі                 | 0           | 0,00           | 0           | 0,00           | 0           | 0,00   | 0,00           |
| Інші витрати, тис.грн                        | 9335        | 9,25           | 17          | 0,01           | -9318       | -99,82 | -9,24          |

Продовження таблиці 1

| 01                                   | 02     | 03      | 04     | 05      | 06    | 07     | 08 |
|--------------------------------------|--------|---------|--------|---------|-------|--------|----|
| Витрати звичайної діяльності, усього | 100911 | 100,00% | 132305 | 100,00% | 31394 | 31,11% | x  |

У 2016 р. у порівнянні з 2015 р. загальні витрати звичайної діяльності зросли на 31,11% і склали 132305 тис. грн. У більшій мірі їх збільшенню сприяло зростання собівартості реалізованої продукції (на 53294 тис. грн.). Зменшили витрати звичайної діяльності падіння інших витрат (на 9318 тис. грн.), інші операційні витрати (на 8297 тис. грн.) та адміністративні витрати (на 7977 тис. грн.).

У 2016 році у структурі витрат звичайної діяльності підприємства зросла частка собівартості реалізованої продукції на 24,25% за рахунок зменшення частки адміністративних витрат, інших операційних витрат та інших витрат на 8,73%, 8,77% та 9,24% відповідно.

Структуру і динаміку витрат звичайної діяльності підприємства ПАТ «Одескабель» подано у табл. 2.

Таблиця 2

## Витрати від звичайної діяльності на ПАТ «Одескабель»

| Елементи витрат                              | 2015           |                   | 2016           |                   | Відхилення     |        |                   |
|----------------------------------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|--------|-------------------|
|                                              | Σ,<br>тис. грн | Питома<br>вага, % | Σ,<br>тис. грн | Питома<br>вага, % | Σ,<br>тис. грн | %      | Питоми<br>ваги, % |
| 01                                           | 02             | 03                | 04             | 05                | 06             | 07     | 08                |
| Собівартість реалізованої продукції, тис.грн | 709457         | 64,33             | 961986         | 77,05             | 252529         | 35,59  | 12,72             |
| Адміністративні витрати, тис.грн             | 46332          | 4,20              | 69354          | 5,55              | 23022          | 49,69  | 1,35              |
| Витрати на збут, тис.грн                     | 30032          | 2,72              | 42431          | 3,40              | 12399          | 41,29  | 0,68              |
| Інші операційні витрати, тис.грн             | 98265          | 8,91              | 60008          | 4,81              | -38257         | -38,93 | -4,10             |
| Фінансові витрати                            | 47428          | 4,30              | 47166          | 3,78              | -262           | -0,55  | -0,52             |
| Втрати від участі в капіталі                 | 0              | 0,00              | 0              | 0,00              | 0              | 0,00   | 0,00              |
| Інші витрати, тис.грн                        | 171371         | 15,54             | 67581          | 5,41              | -103790        | -60,56 | -10,13            |
| Витрати звичайної діяльності, усього         | 1102885        | 100               | 1248526        | 100               | 145641         | 13,21  | x                 |

На підприємстві ПАТ «Одескабель» у 2016 році у порівнянні з 2015 роком відбувся збільшення витрат звичайної діяльності на 13,21 %. Зростання витрат відбулося за рахунок: зростання собівартості реалізованої продукції на 35,59 %, або на 252529 тис. грн.; Адміністративні витрати зросли на 49,69 %, або на 23022 тис. грн; Витрати на збут збільшилися на 41,29 %, або на 12399 тис. грн.

Витрати звичайної діяльності підприємства зменшили: Інші витрати на 60,56 %, або на 103790 тис. грн.; Інші операційні витрати на 38,93 %, або на 38257 тис. грн.

Частка собівартості реалізованої продукції у структурі витрат звичайної діяльності зросла на 12,72 %; частка інших операційних витрат зменшилася на 4,1 частка інших витрат зменшилася на 10,13%.

Із наведеного аналізу можна зробити висновок про більше зростання у відносному виразі витрат на підприємстві «Азовкабель», але в абсолютному виразі витрати зросли більше на підприємстві «Одескабель».

Собівартість продукції на першому підприємстві зросла у два рази більше, ніж на другому, що відобразилося відповідно на структурі витрат. На обох підприємствах за період що аналізується, інші витрати зменшилися більше ніж у півтора рази, на ПАТ «Азовкабель» вони знизилися майже вдвічі. На ПАТ «Одескабель» адміністративні витрати зросли відповідно до росту обсягу реалізованої продукції, на ПАТ «Азовкабель» адміністративні витрати зменшилися більше ніж у півтора рази.

Фінансові витрати на ПАТ «Одескабель» залишилися на базовому рівні, на ПАТ «Азовкабель» вони майже зникли. Інші операційні витрати на ПАТ «Азовкабель» зменшилися у відносному виразі на більшу величину.

## 2. Розрахунок і порівняння показника рентабельності підприємств.

Розрахунок і динаміку показника рентабельності підприємства ПАТ «Азовкабель» відображено у табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка показника рентабельності на ПАТ «Азовкабель»

| Показники                                              | 2015  | 2016   | Темп приросту, % |
|--------------------------------------------------------|-------|--------|------------------|
| 01                                                     | 02    | 03     | 04               |
| 1. Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн | 27560 | 9265   | -66,38           |
| 2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн       | 68164 | 121458 | 78,18            |
| 3. Рентабельність (збитковість), %                     | 40,4  | 7,6    | -81,13           |

Валовий прибуток зменшився на 66,38% , тоді як собівартість продукції зросла аж на 78,18%. Показник рентабельності знизився з 40,4 % до 7,6 %, тобто зменшився на 81,13%.

Розрахунок і динаміку показника рентабельності підприємства ПАТ «Одескабель» відображено у табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка показника рентабельності на ПАТ «Одескабель»

| Показники                                              | 2015   | 2016   | Темп приросту, % |
|--------------------------------------------------------|--------|--------|------------------|
| 01                                                     | 02     | 03     | 04               |
| 1. Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн | 243464 | 249727 | 2,57             |
| 2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.      | 709457 | 961986 | 35,59            |
| 3. Рентабельність (збитковість), %                     | 34     | 26     | -24,35           |

Валовий прибуток від реалізації продукції збільшився на 2,57% , тоді як собівартість продукції зросла на 35,59%. Показник рентабельності знизився з 34 % до 26 %, тобто зменшився на 24,35%.

Тобто спостерігається значне випередження зростання собівартості продукції у порівнянні зі зростанням обсягів діяльності.

Отже, ми бачимо, що на обох підприємствах показник рентабельності знизився, але на ПАТ «Одескабель» він знизився лише на 8 п.п. проти 32 п.п. на ПАТ «Азовкабель».

**Висновки.** Загальний стан розглянутих підприємств у 2016 році в порівнянні з 2015 роком погіршився, але у різній мірі. Обидва підприємства підвищили обсяги реалізації продукції, при цьому дохід від реалізації продукції більш підвищився на ПАТ «Азовкабель», але частка собівартості значно зросла.

У 2015 році ПАТ «Азовкабель» мав вищу рентабельність за ПАТ «Одескабель», але у 2016 році ситуація змінилася. Адміністративні витрати на ПАТ «Азовкабель» знизилися більше ніж у півтора рази, що говорить про зниження чисельності управлінського персоналу.

На ПАТ «Одескабель» цей вид витрат навпаки збільшився, що відображає зворотню тенденцію.

Виходячи із проведеного аналізу кожному із підприємств можна дати ряд пропозицій.

На ПАТ «Азовкабель» за 2016 рік витрати на збут зросли у декілька разів, отже треба переглянути збутову політику і оптимізувати цей вид витрат до пропорційної залежності від обсягу реалізації продукції.

Також необхідно відмітити зростання собівартості продукції порівняно зі збільшенням доходу від реалізації. Підприємству необхідно звернути увагу на ефективність використання обладнання та фонду робочого часу для підвищення продуктивності праці.

На ПАТ «Одескабель» відбувається тенденція росту витрат на збут у більшому темпі порівняно зі зростанням доходу від реалізації продукції, отже треба переглянути цей вид витрат та оптимізувати його. Істотну частку витрат займають фінансові витрати, що відображає використання позикового капіталу у великих розмірах.

На нашу думку, необхідно збільшити ефективність його використання та погашення кредиторської заборгованості у банках.

Як і на ПАТ «Азовкабель» на даному підприємстві існує проблема більшої ступені зростання собівартості ніж доходу від реалізації.

Отже, необхідно знайти рішення щодо оптимізації виробничого процесу. Можна зробити висновок, що фінансовий аналіз сьогодні повинен орієнтуватися на ринкові умови, що змінюються, державну політику в галузі реформування і становлення бухгалтерського обліку й аудиту, давати практичні напрями поліпшення фінансового стану підприємств і подолання кризових станів

### Список літератури

1. Сміда [Електронний ресурс] // ПАТ «Одескабель» - Smida. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05758730>.
2. Азовкабель [Електронний ресурс] // Розкриття регулярної річної інформації – Азовкабель. – Режим доступу до ресурсу: <http://azovcable.com/o-kompanii/aktsioneram-i-investoram/rozkrittia-regulyarnoyi-richnoyi-informatsiyi/>.
3. Бібліофонд [Електронний ресурс] // Прибуток підприємства та механізм його розподілу. – Режим доступу до ресурсу: <https://bibliofond.ru/view.aspx?id=488318>.
4. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу. Начальний посібник. / Н.А. Волкова, Н.Е. Подвальна. Одеса ОНЕУ 2012. – 160 с.
5. Любушин Н.П. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: навч. Посібник / Н.П. Любушин. 3-е изд., Перераб. і доп.- М.: Юнити-Дана, 2009. - 448 с.
6. Гермаловіч Н.А. Аналіз господарської діяльності підприємства / Н.А. Гермаловіч.- М: Фінанси і статистика, 2011. - 346 с.

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «КИЇВСТАР»

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах часто виникає необхідність провести комплексний аналіз діяльності організації, включаючи аналіз її фінансової стійкості. Платоспроможність та фінансова стійкість є найважливішими характеристиками фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки.

Стійке функціонування і розвиток суб'єктів господарської діяльності в умовах ринкової економіки визначається, їх здатністю своєчасно і ефективно реагувати на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища. Це можна досягти завдяки аналізу фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Аналіз фінансової стійкості є складовою частиною аналізу фінансового стану підприємства.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблемам оцінки фінансового стану підприємств велику увагу приділяють такі провідні вчені та дослідники, як: Н.Н. Кулакова; Стельмах М.В., Шакур Н.С., Фурсова М.М., Шеремет А.Д., Стоян В.І, Крейнік М.М, Русак Н.А. та ін. Серед яких окремо слід виділити Стельмаха М.В. «Фінансовий аналіз»; Базілінську О.Я. «Фінансовий аналіз: Теорія та практика».

**Мета.** Основне завдання роботи – визначення понять «фінансова стійкість», «платоспроможність», аналіз фінансової стійкості та платоспроможності на прикладі підприємства ПАТ «Київстар», висновки по стійкості фінансового становища даного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності відбувається безупинний процес кругообігу капіталу, змінюються структура активів і джерел їхнього фінансування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, змінюється фінансовий стан підприємства.

Фінансова стійкість — це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, що забезпечують йому незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно здатне реагувати на несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не стати банкрутом.

Більш того, чим вища його стабільність, тим більше переваг у нього перед іншими підприємствами тієї ж галузі економіки у залученні інвестицій і одержанні кредитів на вигідних умовах.

Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми зобов'язаннями перед бюджетом, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами, що сприяє зміцненню його іміджу. Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання [2, с. 107].

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою абсолютних і відносних показників.

Абсолютними показниками фінансової стійкості є показники, що характеризують міру забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування. Співвідношення окремих запасів та джерел їх фінансування дає можливість охарактеризувати тип фінансової стійкості.

Найбільш узагальнюючим показником фінансової стійкості є надлишок чи нестача джерел коштів для формування запасів і витрат, що отримується у вигляді різниці величини джерел засобів і величини запасів і витрат.

Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовуються кілька показників, що відображають різну ступінь охоплення різних видів джерел:

- наявність власних оборотних коштів (В);
- наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат (ВД);

- загальна величина основних джерел формування запасів і витрат (ЗК).

Трьом показникам наявності джерел коштів для формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування:

- надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів ( $\pm V$ );
- надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат ( $\pm ВД$ );
- надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел коштів для формування запасів і витрат ( $\pm ЗК$ ) [3, с. 158].

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають чотири типи фінансової стійкості.

- Перший — абсолютна фінансова стійкість:  $S = \{1,1,1\}$ . Такий тип фінансової стійкості характеризується тим, що всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко. Більше того, абсолютна фінансова стійкість навряд може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не використовує зовнішні джерела фінансування для основної діяльності.

- Другий — нормальна фінансова стійкість:  $S = \{0,1,1\}$ . У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів також і довгострокові позикові кошти. Такий тип фінансування запасів є «нормальним» з точки зору фінансового менеджменту. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

- Третій — нестійке (передкризове) фінансове становище:  $S = \{0,0,1\}$ . Спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів. Фінансова нестійкість вважається нормальною (допустимою), якщо величина залучених для фінансування запасів короткострокових кредитів та запозичених коштів не перевищує сумарної вартості сировини, матеріалів та готової продукції.

- Четвертий — кризовий фінансовий стан:  $S = \{0,0,0\}$ . Підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик [1, с. 109].

При внутрішньому аналізі здійснюється поглиблене вивчення причин зміни запасів і витрат, оборотності поточних активів, наявності власного оборотного капіталу, а також резервів скорочення довгострокових і поточних матеріальних активів, прискорення оборотності коштів, збільшення власного оборотного капіталу.

Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства:

- Оцінка динаміки, складу та структури активів і пасивів
- Визначення динаміки негативних статей балансу
- Оцінка різких змін окремих статей балансу
- Аналіз ліквідності та платоспроможності
- Оцінка фінансової стійкості
- Оцінка грошових потоків
- Аналіз ділової активності
- Оцінка стану на ринку цінних паперів
- Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства
- Оцінка імовірності неплатоспроможності та банкрутства
- Пошук шляхів покращення фінансово-майнового стану підприємства [4, с. 188].

Етапи проведення аналізу:

- Перший етап - проводиться перевірка показників фінансової звітності за формальними та якісними ознаками (наявність усіх необхідних форм і додатків, відповідність підсумків, взаємна ув'язка показників різноманітних форм звітності).
- Другий етап - встановлюється характер змін у складі засобів підприємства та в їх джерелах, які відбулися в аналізованому періоді.
- Третій етап - здійснюється розрахунок та оцінка динаміки відносних показників, які характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання.
- Четвертий етап - формування висновків та рекомендацій за результатами проведеного аналізу [5, с. 176].

ПАТ «Київстар» - українська телекомунікаційна компанія, що надає послуги мобільного зв'язку і доступу до мережі Інтернет. На початок 2015 року є найбільшим оператором мобільного зв'язку, а також одним із найбільших інтернет-провайдерів в Україні.

Визначимо на прикладі підприємства ПАТ «Київстар» тип фінансової стійкості.

По-перше проведемо аналіз та дамо оцінку платоспроможності підприємства (табл. 1).

Платоспроможність — це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання.

Платоспроможність розглядається як один з індикаторів фінансового стану підприємства. До платіжних засобів відносять грошові кошти, короткострокові цінні папери та частку дебіторської заборгованості щодо якої є впевненість у надходженні [2, с. 93].

Розрізняють поточну (короткострокову) та перспективну платоспроможність.

Перспективна платоспроможність очікується в середньостроковій та довгостроковій перспективі і показує здатність підприємства вчасно розплатитися за своїми зобов'язаннями в перспективний період.

Поточна платоспроможність означає спроможність підприємства сплатити свої поточні зобов'язання негайно та в найближчому майбутньому. Поточна платоспроможність тотожна поняттю ліквідності — здатності реалізувати активи за короткий час і без значних втрат [1, с. 85].

Таблиця 1

## Показники платоспроможності підприємства

| Показники                                                                                                | На початок року | На кінець року | Норматив | Відхилення за рік |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|----------|-------------------|
| 01                                                                                                       | 02              | 03             | 04       | 05                |
| Показники платоспроможності                                                                              |                 |                |          |                   |
| 1. Коефіцієнт загальної ліквідності<br>$K_{зл} = (2 \text{ розділ активу балансу}) / (\text{ряд. 1695})$ | 0,622           | 1,077          | 2-2,5    | +0,455            |
| 2. Коефіцієнт поточної ліквідності<br>$K_{пл} = (\text{ряд. 1125} + \dots + 1190) / (\text{ряд. 1695})$  | 0,322           | 0,367          | 0,8-1    | +0,045            |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності<br>$K_{ал} = (\text{ряд. 1160} + 1165) / (\text{ряд. 1695})$        | 0,274           | 0,673          | 0,2-0,25 | +0,399            |

Розглянуті коефіцієнти показують можливість підприємства здійснювати розрахунки за всіма видами зобов'язань. Коефіцієнт загальної ліквідності на кінець року порівнюючи з початком року має тенденцію до зросту, тобто це свідчить про збільшення платоспроможності, але цей коефіцієнт все ще менший за норматив.

Коефіцієнт поточної ліквідності, що характеризує можливість погашення підприємством поточних зобов'язань поточними активами за відрахуванням запасів, не сильно збільшився і залишається набагато меншим за норматив. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частка поточних зобов'язань може бути погашена миттєво (наприклад, у випадку критичного стану). Цей коефіцієнт на кінець року зріс більш ніж у 2 рази і значно перевищує норматив.

Високе значення цього показника негативно впливає на рентабельність підприємства, оскільки залучений капітал вкладається в неробочі активи, якими є грошові кошти та їх еквіваленти.

З аналізу даних ми бачимо, що на досліджуваному підприємстві, на кінець року допущено незначне підвищення коефіцієнтів загальної та поточної ліквідності та значне підвищення коефіцієнту абсолютної ліквідності. Водночас зауважимо, що перші два коефіцієнти на кінець року залишаються незадовільними.

Проведемо аналіз стійкості підприємства, який дасть можливість побачити наскільки рівень його доходів перевищує рівень її витрат, та визначимо тип фінансової стійкості ПАТ «Київстар» (табл. 2).

Таблиця 2

## Аналіз фінансової стійкості підприємства (тис.грн)

| № рядка | Показник                                                                      | Стаття (розрахунок) | На початок звітного року | На кінець звітного року |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------|-------------------------|
| 01      | 02                                                                            | 03                  | 04                       | 05                      |
| 1.      | Власний капітал                                                               | 1495                | 10664202                 | 12469171                |
| 2.      | Необоротні активи                                                             | 1095                | 13139565                 | 12292965                |
| 3.      | Власні обігові кошти                                                          | (p.1-p.2)           | -2475363                 | 176206                  |
| 4.      | Довгострокові зобов'язання                                                    | 1595                | 187778                   | 215308                  |
| 5.      | Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів                    | (p.3+p.4)           | -2287585                 | 391514                  |
| 6.      | Короткострокові кредити та позики                                             | 1600+1605           | 0                        | 0                       |
| 7.      | Загальний розмір основних джерел покриття запасів                             | (p.5+p.6)           | -2287585                 | 391514                  |
| 8.      | Запаси                                                                        | 1100                | 48351                    | 50666                   |
| 9.      | Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів                          | (p.3-p.8)           | -2523714                 | 125540                  |
| 10.     | Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик | (p.5-p.8)           | -2335936                 | 340848                  |
| 11.     | Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів                 | (p.7-p.8)           | -2335936                 | 340848                  |
| 12.     | Тип фінансової стійкості                                                      | x                   | 0.0.0<br>Кризисне        | 1.1.1<br>Абсолютна      |

Виходячи з аналізу фінансової стійкості ПАТ «Київстар» на кінець 2016 року у порівнянні з початком 2016 року, ми бачимо значні зміни фінансового стану компанії з кризисного стану до абсолютного. На початок 2016 року підприємство знаходилося на грані банкрутства, не мало власних обігових коштів, власних і довгострокових джерел покриття запасів та загальний розмір основних джерел покриття запасів був від'ємним.

На кінець 2016 року компанія значно підвищила усі показники, що призвело до покращення фінансової стійкості до абсолютного типу. Усі нестачі переросли у надлишок, що є дуже позитивною тенденцією.

**Висновки.** В статті розглянуто один з методів оцінки фінансової стійкості підприємства. Загальну оцінку фінансової стійкості характеризує надлишок або недолік джерел коштів для формування запасів і витрат.

Розрахунок показників фінансової стійкості підприємства ПАТ «Київстар» показав, що дане підприємство фінансово стійке. Це викликано скороченням короткострокових кредитів та збільшенням власних оборотних коштів.

Як джерело фінансування фірма використовує довгострокові кредити. Зовнішні кредитні джерела, з одного боку, потрібні підприємству, особливо досить крупному, але, з іншого боку, довгострокові кредити більш вигідні, так як розширюють можливості підприємства і практично не обмежують його тимчасовим фактором.

Фінансова стійкість характеризує фінансове становище підприємства з позиції достатності та ефективності використання власного капіталу, тому її показники разом з показниками ліквідності характеризують надійність фірми.

Заходи, спрямовані на покращання фінансового стану підприємства, можуть містити в собі:

- вивчення попиту на продукцію, що випускається, з метою розширення ринку;
- аналіз складових собівартості продукції і визначення шляхів її зниження;
- збуту переорієнтації на випуск іншої продукції; виявлення наднормативних запасів матеріальних цінностей для залучення їх в господарський оборот або реалізації;
- вивчення руху дебіторської заборгованості з метою її зменшення; вивчення можливості одержання довгострокових кредитів;
- аналіз складових короткострокової дебіторської заборгованості і можливості її зменшення;
- аналіз складових першочергових платежів із прибутку з метою недопущення нераціональних виплат;
- контроль за фінансовим станом підприємства і дотриманням виробленої фінансової стратегії.

Якщо фінансова стійкість буде втрачена, то ймовірність банкрутства висока, так як підприємство є фінансово неспроможним.

Проводячи аналіз фінансової стійкості та аналіз платоспроможності підприємства, необхідно пам'ятати, що це лише частина аналізу фінансового стану підприємства. Для створення повної картини потрібно провести розрахунок ділової активності, рентабельності.

### Список літератури

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] // О.Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 124 с.
2. Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник // Литвин Б.М., Стельмах М.В. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 130 с.
3. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 333 с.
4. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2012. – 267 с.
5. Волкова Н.А. Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: Монографія. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Крим поліграф папір.– 2017. – 400 с.

## ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «МОТОР СІЧ»

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах сучасної ринкової економіки для кожного підприємця необхідно мати уяву про стан власного підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень. При цьому інструментом для отримання інформації про компанію є економічний аналіз, який дозволяє опрацювати матеріали щодо фінансового стану організації, а також робити висновки і діяти відповідно до отриманої інформації.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблемам оцінки фінансового стану підприємств велику увагу приділяють такі провідні вчені та дослідники, як: Базилінська О.Я., Калина А.В., Коробов М.Я., Івахненко В.М., Литвин Б.М., Стоян В.І., Стельмах М.В., Артюхова А.В., Шакур Н.С., Рузавин Г.І., Мец В.О., Крейнік М.М., Фурсова М.М., Чупис А.В., Савицька Г.В., Шеремет А.Д., Русак Н.А. та ін. Серед яких окремо слід виділити Базилінську О.Я. «Фінансовий аналіз: Теорія та практика»; Стельмаха М.В. «Фінансовий аналіз»; Шеремета А.Д. «Теорія економічного аналізу».

**Мета.** Завдання роботи полягає у дослідженні поняття «фінансовий стан», його особливостей та аналіз фінансового стану ПАТ «МоторСіч».

**Виклад основного матеріалу.** Фінансовий стан організації – категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу в фіксований момент часу, і яка характеризує здатність підприємства до саморозвитку і самофінансування. [1, с. 248] Фінансовий стан, як правило, визначає потенціал підприємства: становище як в конкурентному середовищі, так і визначає рівень гарантії економічних інтересів, що грає величезну роль в питаннях ділового співробітництва. Він є найважливішою характеристикою ступеня ефективності проведення економічної діяльності організації, тому так важливо розуміти значення і правильно оцінювати фінансовий стан підприємства [1, с 745].

У ринковій економіці фінансовий стан підприємства відображає кінцеві результати його діяльності. Саме кінцеві результати діяльності підприємства цікавлять власників підприємства, його ділових партнерів та податкові органи. Це зумовлює важливість проведення аналізу фінансового стану економічного суб'єкта і підвищує роль такого аналізу в економічному процесі.

Метою аналізу фінансового стану є надання комплексної оцінки фінансового стану підприємства для пошуку шляхів поліпшення його платоспроможності, виявлення змін у фінансовому стані в просторі та часі, визначення та прогнозування основних факторів впливу на фінансовий стан підприємства [2, с 82].

Інформаційною базою для оцінки фінансового стану підприємств за будь-яким з методів є бухгалтерська фінансова звітність: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, дані статистичної звітності та оперативні дані, бізнес план, матеріали маркетингових досліджень і інші [3, с 43].

ПАТ «МоторСіч» - українське підприємство, що займається розробкою, виробництвом, ремонтом і обслуговуванням авіаційних газотурбінних двигунів для літаків і вертольотів, а також промислових газотурбінних установок.

Розглянемо декілька аспектів аналізу фінансового стану:

- загальна оцінка фінансового стану і його зміна за період;
- розрахунок і аналіз фінансових коефіцієнтів;
- проведення аналізу фінансової стійкості підприємства. [4, с. 12]

По-перше, необхідно провести оцінку структури та динаміку активів та їх джерел, тобто пасивів. Більш досконалу характеристику активів наведено у таблиці 1.

Але лише аналізу активів буде недостатньо, так як це не дозволяє скласти цілісну картину фінансового стану підприємства.

Таблиця 1

Аналітична характеристика активів

(тис. грн.)

| Показники                                                                        | На початок<br>2016 року | На кінець<br>2016 року | Зміна за рік |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|--------------|
| 01                                                                               | 02                      | 03                     | 04           |
| 1. Всього активів (стр. 1300)                                                    | 20 669 059              | 25 323 530             | 4 654 471    |
| 01                                                                               | 02                      | 03                     | 04           |
| в тому числі:                                                                    |                         |                        |              |
| 2. Необоротні активи (стр. 1095)                                                 | 5 951 427               | 6 244 725              | 293 298      |
| - в % до активів                                                                 | 28,794                  | 24,660                 | -4,134       |
| 3. Оборотні активи (стр. 1195)                                                   | 14 706 093              | 19 078 659             | 4 372 566    |
| - в % до активів                                                                 | 71,150                  | 75,340                 | 4,189        |
| 3.1. Запаси<br>(стр. 1100 + стр. 1110)                                           | 10 534 121              | 12 941 091             | 2 406 970    |
| - в % до оборотних активів                                                       | 71,631                  | 67,830                 | -3,801       |
| 3.2. Рахунки до отримання<br>(стр. 1125 + ....+ стр. 1155)                       | 2 226 238               | 2 603 236              | 376 998      |
| - в % до оборотних активів                                                       | 15,138                  | 13,645                 | -1,493       |
| 3.3. Грошові кошти та їх еквіваленти<br>(стр. 1160 + стр. 1165)                  | 1 908 936               | 3 466 732              | 1 557 796    |
| - в % до оборотних активів                                                       | 12,981                  | 18,171                 | 5,190        |
| 3.4. Витрати майбутніх періодів<br>(стр. 1170)                                   | -                       | -                      | -            |
| - в % до оборотних активів                                                       | -                       | -                      | -            |
| 3.5. Інші оборотні активи<br>(стр.1190)                                          | 40 168                  | 68 598                 | 28 430       |
| - в % до оборотних активів                                                       | 0,273                   | 0,360                  | 0,086        |
| 4. Необоротні активи, утримувані для<br>продажу, та групи вибуття<br>(стр. 1200) | 11539                   | 110                    | -11429       |
| - в % до майна (до активів)                                                      | 0,056                   | 0,0001                 | -0,055       |

Обов'язково необхідно провести аналіз пасивної частини балансу. У пасиві відображаються джерела утворення коштів підприємства, і його дослідження дуже важливе, так як фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від того, які кошти воно має в своєму розпорядженні і куди вони вкладені. Проведемо аналіз пасивної частини балансу за допомогою таблиці 2.

Аналіз активної і пасивної частини балансу дозволяє розглянути позитивні сторони діяльності ПАТ «Мотор Січ». По-перше, на кінець року відбулось збільшення активів та пасивів, що свідчить про розвиток, розширення виробництва та ефективну діяльність підприємства. Темпи приросту оборотних активів більше ніж темпи приросту необоротних активів, тобто підприємство є мобільним у своїй діяльності. Проведемо аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства. Одним із найважливішим чинником фінансової стійкості підприємства є його платоспроможність. Платоспроможність в першу чергу показує надійність підприємства, так як характеризує його фінансовий стан і рівень фінансового ризику. Цей показник представляє здатність підприємства в конкретний момент часу розрахуватися за всіма борговими зобов'язаннями власними коштами. Залежно від того, які зобов'язання приймаються в розрахунок, розрізняють короткострокову і довгострокову платоспроможність.

Таблиця 2

## Динаміка складу і структури джерел активів

(тис. грн.)

| Показники                                                                  | На початок<br>2016 року | На кінець<br>2016 року | Відхилення за<br>рік |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|----------------------|
| 01                                                                         | 02                      | 03                     | 04                   |
| 1. Загальна сума джерел активів (стр.1900) в тому числі:                   | 20 669 059              | 25 323 530             | 4 654 471            |
| 2. Власний капітал (стр.1495)                                              | 14 147 120              | 16 010 514             | 1 863 394            |
| - в % до всіх джерел                                                       | 68,446                  | 63,224                 | -5,222               |
| 3. Зобов'язання підприємства (стр. 1595+1695)                              | 6 521 939               | 9 313 016              | 2 791 077            |
| - в % до всіх джерел в т. ч.                                               | 31,554                  | 36,776                 | 5,222                |
| 3.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (стр. 1595)                 | 1 246 200               | 4 076 724              | 2 830 524            |
| - в % до зобов'язань                                                       | 19,108                  | 43,774                 | 24,667               |
| 3.2. Поточні зобов'язання і забезпечення (стр. 1695)                       | 5 275 739               | 5 236 292              | -39 447              |
| - в % до зобов'язань                                                       | 80,892                  | 56,226                 | -24,667              |
| 4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (стр. 1700) | -                       | -                      | -                    |
| - в % до всіх джерел                                                       | -                       | -                      | -                    |
| 5. Наявність власних оборотних коштів (стр. 1495 – стр. 1095)              | 8 195 693               | 9 765 789              | 1 570 096            |
| - в % до власного капіталу                                                 | 57,932                  | 60,996                 | 3,064                |

Ліквідність підприємства – це його можливість перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру наростання їх терміну. Так, під ліквідністю підприємства мається на увазі наявність у нього оборотних коштів у розмірі, достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, тобто поняття «ліквідність» є тотожним поняттю «короткострокова платоспроможність» [5,с.85]. Наведемо рівень ліквідності підприємства у таблиці 3.

Таблиця 3

## Показники платоспроможності підприємства

| Показники                                                                                                  | На початок<br>2016 року | На кінець<br>2016 року | Норматив | Відхилення за<br>рік |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|----------|----------------------|
| 01                                                                                                         | 02                      | 03                     | 04       | 05                   |
| Показники платоспроможності                                                                                |                         |                        |          |                      |
| 1. Коефіцієнт загальної ліквідності $K_{зл} = (2 \text{ розділ активу балансу}) / (\text{ряд. 1695})$      | 2,787                   | 3,646                  | >2-2,5   | 0,859                |
| 2. Коефіцієнт поточної ліквідності $K_{пл} = (\text{ряд. 1125} + \text{ряд. 1190}) / (\text{ряд. 1695})$   | 1,0097                  | 1,6384                 | >1       | 0,629                |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{ал} = (\text{ряд. 1160} + \text{ряд. 1165}) / (\text{ряд. 1695})$ | 1,499                   | 1,406                  | >0,2     | -0,093               |

Дослідження платоспроможності підприємства дозволяє розглянути тенденцію перевищення коефіцієнтів ліквідності протягом року над нормативними значеннями, що показує

перевищення суми усіх платіжних засобів до суми усіх платіжних зобов'язань. Тобто, існує перевищення оборотних активів над поточними пасивами, що свідчить про сприятливий фінансовий стан підприємства з позиції аналізу його ліквідності. Крім цього, значення коефіцієнту поточної ліквідності на кінець року досягає рівня, який характерний для компаній в економічно розвинутих країнах і випереджає середнє значення коефіцієнта в Україні. Але на існує доволі високий коефіцієнт абсолютної ліквідності, що одного боку показує можливість підприємства до миттєвого погашення поточних зобов'язань, але дуже високе значення цього показника може дуже негативно впливати на рентабельність компанії, оскільки капітал вкладається у неробочі активи [5, с.94]. Це свідчить про погіршення менеджменту організації. Фінансова стійкість – це стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, що забезпечують йому незалежність від зовнішніх джерел фінансування [2,с.109]. Фінансова стійкість є однією з характеристик відповідності структури джерел фінансування в структурі активів.

На відміну від платоспроможності, яка оцінює оборотні активи і короткострокові зобов'язання підприємства, фінансова стійкість визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів. Аналіз фінансової стійкості підприємства показує, наскільки рівень його доходів перевищує рівень її витрат. Якщо компанія може вільно розпоряджатися своїм капіталом, швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, у неї налагоджені бізнес-процеси і продажі йдуть вгору або стабільні, то така компанія – фінансово стійка і з нею можна працювати [6, с. 90].

Таблиця 4

## Аналіз фінансової стійкості підприємства

(тис. грн.)

| № рядка | Показник                                                                      | Стаття (розрахунок) | На початок 2016 року | На кінець 2016 року |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| 01      | 02                                                                            | 03                  | 04                   | 05                  |
| 1       | Власний капітал                                                               | 1495                | 14 147 120           | 16 010 514          |
| 2       | Необоротні активи                                                             | 1095                | 5 951 427            | 6 244 725           |
| 3       | Власні обігові кошти                                                          | (р.1-р.2)           | 8 195 693            | 9 765 789           |
| 4       | Довгострокові зобов'язання                                                    | 1595                | 1 246 200            | 4 076 724           |
| 5       | Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів                    | (р.3+р.4)           | 9 441 893            | 13 842 513          |
| 6       | Короткострокові кредити та позики                                             | 1600+1605           | 601 564              | 849 512             |
| 7       | Загальний розмір основних джерел покриття запасів                             | (р.5+р.6)           | 10 043 457           | 14 692 025          |
| 8       | Запаси                                                                        | 1100                | 10 533 983           | 12 940 915          |
| 9       | Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів                          | (р.3-р.8)           | -2 338 290           | -3 175 126          |
| 10      | Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик | (р.5-р.8)           | -1 092 090           | 901 598             |
| 11      | Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів                 | (р.7-р.8)           | 490 526              | 1 751 110           |
|         | Тип фінансової стійкості                                                      |                     | 0,0,0<br>Кризовий    | 0,1,1<br>Нормальний |

Фінансова стійкість підприємства може бути чотирьох типів: абсолютна, при якій всі запаси підприємства перекриваються власними коштами і підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів; нормальна, коли підприємство використовує для покриття запасів, крім власних

коштів довгострокові позичкові кошти; нестійка, при якому спостерігається порушення платоспроможності, але є можливість відновлення рівноваги через поповнення джерел власних коштів та скорочення дебіторської заборгованості; кризова, коли підприємство перебуває на межі банкрутства і не здатне виплатити кредиторську заборгованість за рахунок власних коштів [5,с.109].

Для забезпечення фінансової стабільності у підприємства повинна бути гнучка структура капіталу та здатність організовувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами.

Стійкий фінансовий стан — це підсумок грамотного, вмілого керування всім комплексом факторів, що визначаються результатами господарської діяльності підприємства [ 2, с. 110]. Аналіз фінансового стану підприємства проведемо у табл. 4.

Аналіз дозволяє побачити зміну фінансової стійкості підприємства, так як за рік змінився тип фінансової стійкості з кризового на нормальний. на початку року фінансову стійкість не можна вважати нормальною, оскільки компанія знаходилась на межі банкрутства, мала великі кредити і позики, які не могли бути погашені своєчасно, а гроші, дебіторська заборгованість та короткострокові цінні папери не можуть покривати навіть кредитової заборгованості [7, с. 200].

Водночас на кінець року відбулось покращення фінансової стійкості, та зміну типу від кризового на нормальний. Це зумовлено нестачею власних обігових коштів, яка на кінець року збільшилась і появою надлишку власних коштів і основних джерел покриття запасів.

Компанія може застосовувати власні кошти для покриття запасів, але використовує довгострокові позичкові кошти. Такий тип фінансування запасів є оптимальним з точки зору фінансового менеджменту. Тому на кінець року підприємство вийшло з кризового стану.

**Висновки.** Отже, можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин і характеризується системою різних показників, які відображають наявність, розміщення та використання усіх фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану дозволяє виявити слабкі місця організації і займатись розробкою подальших заходів для оптимального функціонування підприємства. За аналізом підприємства можна зробити висновок, що у вартісному вимірі майже всі головні показники збільшились, що, у свою чергу, показує позитивний розвиток організації.

### Список літератури

1. Артюхова А. В., Литвин А. А. Аналіз фінансового стану підприємства: сутність та необхідність проведення // Молодий вчений. – 2015. – №11. – С. 744-747.
2. Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник // Литвин Б.М., Стельмах М.В. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
3. Король В. Методические расхождения оценки кредитоспособности в системе анализа финансового состояния предприятия // Экономика. Финансы. Право. – №5. – 2016. – С. 41-49.
4. Фурсова М.М. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник // М.М Фурсова, А. А. Ільїн, Л. В. Мойсеева. – Видавництво ВГУЕС, 2011. – С. 12-18.
5. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] // О.Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 328 с.
6. Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: Монографія. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір.– 2017. – 400 с.
7. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. Посібник // Н. А.Волкова, Н. Е. Подвальна Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2012. – 267 с.

Ніколов О. П.  
41 група ОЕФ  
Науковий керівник:

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основні засоби – один з найважливіших факторів виробничої діяльності будь-якого підприємства. Їх стан та використання має важливе економічне значення, визначене роллю, яку виконують новостворені або модернізовані засоби праці в процесі виробництва матеріальних благ. Як фактор суспільного відтворення вони сприяють зміцненню матеріально-технічної бази і створюють умови для зростання і покращення суспільного виробництва. Раціональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі – збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення. Отримання результатів формування та використання основних засобів на підприємстві можливо здійснити тільки за допомогою аналізу. Порядок дій аналітика при аналізі основних засобів підприємств сприяє досягненню ефективних результатів за скінченну кількість дій та дозволяє прийняти прогресивні управлінські рішення. Зробивши аналіз у послідовності – алгоритмі за граничних умов задачі – маємо ідеальне рішення нагальних проблем науково-практичного характеру стосовно формування та використання основних засобів на підприємстві [1].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Значний внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблем аналізу та контролю основних засобів здійснили вчені-економісти: Т. А. Бурова [2], І. Ю. Єпіфанова [3], Т. Г. Маренич [4], Ц. В. Маяковська, О. М. Следь [5], С. П. Сударкіна, Ю. В. Тарасюк, Н. В. Швець та інші.

Раніше викладені результати досліджень щодо покращення аналітичного забезпечення управління основними засобами є недостатніми і тому потребують удосконалення і уточнення.

**Мета.** Метою статті є систематизація наявних підходів щодо послідовності – алгоритму методики аналізу ефективності формування та використання основних засобів на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Методика аналізу, послідовність етапів аналізу основних засобів на підприємстві має велике значення, саме вона дозволяє крок за кроком досліджувати та робити висновки про стан та ефективність використання основних засобів. Методику аналізу основних засобів на підприємстві представлено на рис. 1. Для апробації методики аналізу основних засобів обрано публічне акціонерне товариство "Яготинський маслозавод".

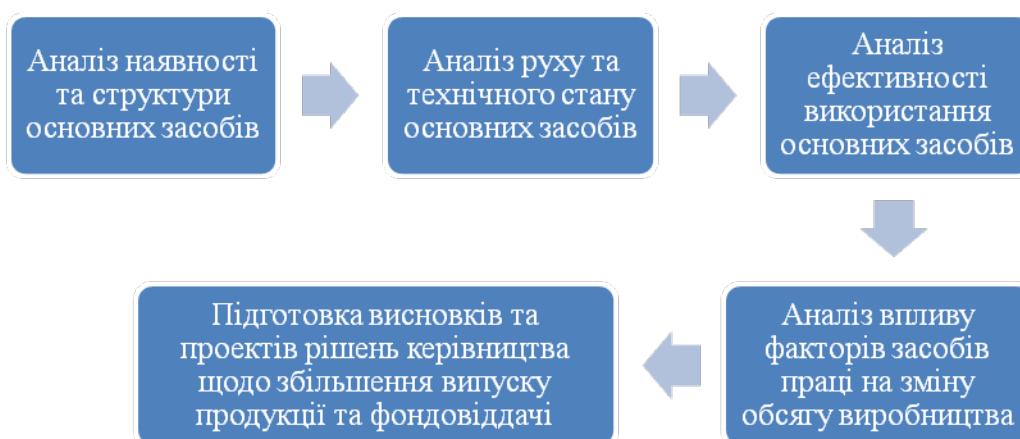


Рис. 1. Схема методики аналізу основних засобів на підприємстві

Аналіз здійснюється у декілька етапів, які в комплексі допомагають здійснити оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних засобів на підприємстві. На першому етапі аналізу здійснюється оцінка структури та наявності основних засобів на ПАТ "Яготинський маслозавод". Абсолютні та відносні показники дають можливість проаналізувати зміни в структурі основних засобів підприємства (табл. 1). Зростання наявності основних засобів на кінець

періоду свідчить про розвиток підприємства. Позитивна динаміка уможливила відтворення основних засобів, сприяє їх оновленню, особливо активної частини, а також підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Крім того, перший етап аналізу передбачає розгляд змін, котрі відбулися в наявності та структурі основних засобів підприємства. Для аналізу змін структури основних засобів підприємства застосовується метод порівняння питомої ваги кожної групи основних засобів щодо їх загальної вартості на кінець звітної періоду з аналогічними показниками на початок періоду. Особливого значення набуває розподіл основних засобів підприємства на дві частини: активну і пасивну. Причому зростання питомої ваги активної частини є показником прогресивності структури основних засобів, підвищення технічної оснащеності підприємства.

Таблиця 1

Аналіз структури основних засобів в 2016 році на ПАТ "Яготинський маслозавод"

| Показники               | На початок року, тис. грн. | Питома вага, % | На кінець року, тис. грн. | Питома вага, % | Відхилення (+, -) | Відхилення у структурі, п. п. |
|-------------------------|----------------------------|----------------|---------------------------|----------------|-------------------|-------------------------------|
| 01                      | 02                         | 03             | 04                        | 05             | 06                | 07                            |
| 1. Будинки та споруди   | 77719                      | 27,4           | 87324                     | 27,3           | +9605             | -0,1                          |
| 2. Машини та обладнання | 192944                     | 68,1           | 223446                    | 69,8           | +30502            | 1,7                           |
| 3. Транспортні засоби   | 1941                       | 0,7            | 1468                      | 0,5            | -473              | -0,2                          |
| 4. Інші основні засоби  | 10750                      | 3,8            | 7774                      | 2,4            | -2976             | -1,4                          |
| Усього                  | 283353                     | 100            | 320012                    | 100            | +36659            | -                             |

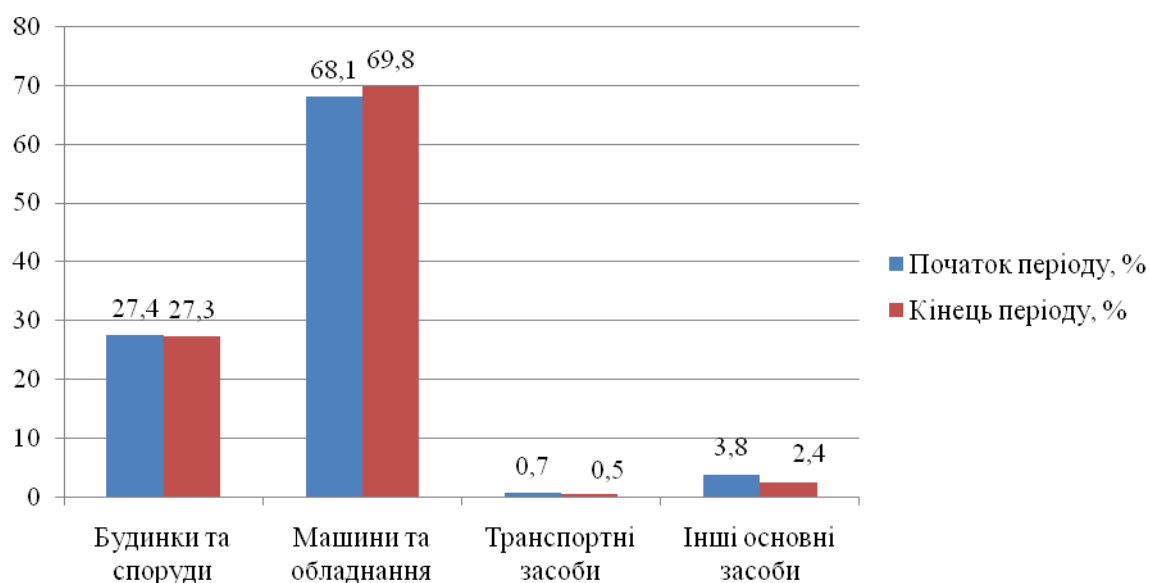


Рис. 2. Структура основних засобів на ПАТ «Яготинський маслозавод» в 2016 році

Аналізуючи наявність основних засобів на ПАТ «Яготинський маслозавод», бачимо, що їхня первісна вартість протягом звітної року збільшилась на 12,9% і склала на кінець року 320

млн. грн. У структурі основних засобів товариства спостерігаються такі зміни: відбулося зростання як у абсолютному, так і відносному виразі, машин та обладнання, тобто зростала активна частина основних засобів. Машини та обладнання безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції, тому для підприємства важливим є зростання цієї групи основних засобів. На досліджуваному підприємстві машини та обладнання протягом звітної року збільшилися на 30 млн. грн. або на 1,7% у структурі основних засобів. Таким чином спостерігається збільшення питомої ваги активної частини основних засобів у середньорічній вартості основних засобів товариства, що є позитивною тенденцією.

Другим етапом аналізу є аналіз технічного стану основних засобів, який проводиться на підставі таких основних показників, як: коефіцієнт зношеності, коефіцієнт придатності, коефіцієнт приросту та розширення. Для загальної оцінки руху основних засобів і характеру їх змін на підприємстві розраховуються та аналізуються коефіцієнти введення, оновлення та вибуття основних засобів. Уведення в дію нових потужностей веде до оновлення основних засобів і характеризується коефіцієнтом оновлення. Оцінка оновлення основних засобів забезпечує оцінку введення в дію нових об'єктів та потужностей, надає можливість системно оцінити технічний рівень машин та обладнання, своєчасно зняти з виробництва застаріле обладнання. Коефіцієнт оновлення обчислюється як відношення вартості основних засобів, що надійшли за відповідний період, до вартості основних засобів на кінець року. Коефіцієнт вибуття характеризує ступінь інтенсивності вибуття основних засобів із виробництва й обчислюється як відношення вартості вибутих за звітний період основних засобів до вартості основних засобів на початок року.

На третьому етапі здійснюємо аналіз економічної ефективності функціонування основних засобів. Він характеризує результат використання всіх основних засобів підприємства. До основних показників ефективності використання основних засобів належать віддача та місткість основних засобів. Аналіз показників ефективності використання основних засобів проводиться методом порівняння фактичного їх рівня за звітний період з аналогічними показниками попереднього періоду (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання основних засобів на ПАТ «Яготинський маслозавод»

| Показники                                                        | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення,<br>(+,-) |
|------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------------------|
| 1. Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн.                          | 278034   | 301682,5 | +23648,5             |
| 2. Вартість ТП у співставних цінах,<br>тис. грн.                 | 959128   | 1077582  | +118454              |
| 3. Валовий прибуток, тис. грн.                                   | 388468   | 502853   | 114385               |
| 4. Фінансовий результат від операційної<br>діяльності, тис. грн. | 147247   | 206904   | +59657               |
| 5. Віддача основних засобів, грн.                                | 3,45     | 3,57     | +0,12                |
| 6. Місткість основних засобів, грн.                              | 0,29     | 0,28     | -0,01                |
| 7. Отримано в розрахунку на 100 грн.<br>основних засобів:        |          |          |                      |
| - валового прибутку                                              | 139,72   | 166,68   | +26,96               |
| - прибутку від операційної діяльності                            | 52,96    | 68,58    | +16,62               |

Із розрахунків таблиці 2 видно, що ефективність використання основних засобів на підприємстві зросла у звітному році порівняно з попереднім роком. Це підтверджується зростанням таких показників, як віддача основних засобів; суми валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, які були отримані у розрахунку на 100 грн. основних засобів. Якщо на 1 гривню, яка вкладена у основні засоби підприємства, у попередньому році припадав обсяг виробленої продукції у розмірі 3,45 гривні, то у звітному році – вже 3,57 грн. Розмір валового прибутку у розрахунку на 100 грн. основних засобів збільшився протягом досліджуваного періоду майже на 27 грн., а розмір прибутку від операційної діяльності зріс на 16,62 грн. протягом

аналізованого періоду. Це вказує на те, що на підприємстві підвищується рентабельність основних засобів (відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних засобів). Також спостерігається незначне зменшення місткості основних засобів на 0,01 грн. Таким чином, зважаючи на отримані показники, можна зробити висновок, що підприємство досить ефективно використовує основні засоби.

На цьому етапі також здійснюється факторний аналіз віддачі основних засобів. Аналіз дозволяє виявити вплив факторів на ефективність використання основних засобів. На віддачу основних засобів впливає питома вага і віддача активної частини основних засобів. Для початку аналізу слід побудувати детерміновану факторну модель (1) залежності віддачі основних засобів від віддачі їх активної частини та питомої ваги активної частини у загальній вартості основних засобів:

$$B_{OЗ} = ПВ_{АЧ} \times B_{АЧ}, \quad (1)$$

де  $B_{OЗ}$  – віддача основних засобів;

$ПВ_{АЧ}$  – питома вага активної частини основних засобів;

$B_{АЧ}$  – віддача активної частини основних засобів.

Таблиця 3

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі основних засобів на ПАТ «Яготинський маслозавод»

| Показники                                                | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення<br>(+,-) | У т. ч. за рахунок                |                                   |
|----------------------------------------------------------|----------|----------|---------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
|                                                          |          |          |                     | Питома<br>вага акт.<br>частини ОЗ | Віддача<br>активної<br>частини ОЗ |
| 1. Віддача основних засобів, грн.                        | 3,45     | 3,57     | +0,12               |                                   |                                   |
| 2. Вартість ТП у порівнянних цінах, тис. грн.            | 959128   | 1077582  | +118454             | X                                 | X                                 |
| 3. Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн.                  | 278034   | 301682,5 | +23648,5            | X                                 | X                                 |
| 4. Середньорічна вартість активної частини ОЗ, тис. грн. | 190423   | 208195   | +17772              | X                                 | X                                 |
| 5. Питома вага активної частини ОЗ, %                    | 68,49    | 69,01    | +0,52               | +0,0262                           | X                                 |
| 6. Віддача активної частини ОЗ, грн.                     | 5,0368   | 5,1758   | +0,139              | X                                 | +0,0959                           |

Аналіз даних таблиці 3 показав, що віддача основних засобів зросла у звітному році порівняно з попереднім роком з 3,45 до 3,57 грн. Основний позитивний вплив на досягнення цього результату спричинило зростання віддачі активної частини основних засобів (за рахунок цього чинника віддача основних засобів зросла майже на 0,1 грн.).

Також позитивно на динаміку віддачі основних засобів вплинуло збільшення питомої ваги активної частини основних засобів у середньорічній вартості основних засобів.

Позитивна дія цього екстенсивного чинника (зростання цього показника з 68,49% до 69,01%) обумовила збільшення віддачі основних засобів приблизно на 0,02 грн. Таким чином на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до зростання віддачі основних засобів.

На четвертому етапі проводиться аналіз впливу факторів засобів праці на зміну обсягу виробництва. До факторів засобів праці, які впливають на обсяг виробництва продукції, відносяться: середньорічна вартість основних засобів, питома вага активної частини основних засобів, віддача активної частини основних засобів.

Аналіз впливу факторів на обсяг виробництва продукції проведемо за допомогою прийому абсолютних різниць (табл. 4).

Таблиця 4

Аналіз впливу факторів засобів праці на обсяг виробництва на ПАТ «Яготинський маслозавод»

| Показники                                          | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення<br>(+, -) | Відхилення у т. ч. за рахунок         |                                        |                                   |
|----------------------------------------------------|----------|----------|----------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------|
|                                                    |          |          |                      | Серед-<br>ньорічної<br>вартості<br>ОЗ | Питокої<br>ваги<br>активної<br>частини | Віддачі<br>активної<br>частини ОЗ |
| Обсяг виробництва продукції, тис. грн.             | 959128   | 1077582  | +118454              |                                       |                                        |                                   |
| Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 278034   | 301682,5 | +23648,5             | +81580,33                             |                                        |                                   |
| Питома вага активної частини ОЗ, %                 | 68,49    | 69,01    | +0,52                |                                       | +7901,47                               |                                   |
| Віддача активної частини ОЗ, грн.                  | 5,0368   | 5,1758   | +0,139               |                                       |                                        | +28938,56                         |

Аналіз даних таблиці 4 показав, що обсяг виробництва продукції на підприємстві протягом досліджуваного періоду збільшився на 118,45 млн. грн. Основний позитивний вплив на зростання обсягу виробництва продукції на досліджуваному підприємстві спричинило збільшення середньорічної вартості основних засобів (за рахунок цього чинника обсяг виробництва збільшився на 81,58 млн. грн.) Зростання питомої ваги активної частини основних засобів з 68,5% у попередньому році до 69% у звітному році обумовило збільшення обсягу виробництва на 7,9 млн. грн. Також позитивний вплив на зростання обсягу виробництва продукції на досліджуваному підприємстві спричинило підвищення віддачі активної частини основних засобів (за рахунок цього чинника обсяг виробництва збільшився на 28,9 млн. грн.)

Завершальним п'ятим етапом аналізу є підготовка висновків та проектів рішень керівництва щодо збільшення обсягу випуску продукції, зростання віддачі основних засобів.

**Висновки.** Чинні методики аналізу використання основних засобів можуть і повинні удосконалюватись, оскільки лише таким чином можна сформулювати потужну аналітичну основу для прийняття управлінських рішень у сфері відтворення основних засобів. Подальших досліджень потребують питання методичного забезпечення аналізу фінансування процесів відтворення основних засобів, що дасть можливість проаналізувати потребу та джерела фінансування відтворення основних засобів виробничого підприємства.

### Список літератури

1. Гнатенко, Є. П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві [Текст] / Євгенія Петрівна Гнатенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. – Том 26. – № 1. – С. 99-105. – ISSN 1993-0259.
2. Бурова, Т. А. Проблемні питання класифікації основних засобів/ Т. А. Бурова, А. В. Собчук // Облік, аналіз і аудит в умовах регіонального розвитку економіки / Матеріали І Регіональної науково-практичної конференції. – Миколаїв: МНУ 2015. – С. 30-33.
3. Єпіфанова, І. Ю. Аналіз відтворення і використання основних засобів підприємств Вінниччини [Текст] / І. Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 172-177.
4. Маренич, Т. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] / Т. Г. Маренич, О. А. Луценко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 127. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – Режим доступу: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_127/05](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05).
5. Следь, О. М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва [Текст] / О. М. Следь // Економічний аналіз. – 2013. – Том 14. – С. 203-210.

## ДЕЯКІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КІРОВОГРАДОЛІЯ»)

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У процесі своєї виробничої діяльності підприємство проводить безліч фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, які пов'язані з їх проведенням. Виграти є найважливішим якісним показником, що відображає результати господарської діяльності підприємства, та інструментом оцінки техніко-економічного рівня виробництва і праці, ефективності управління тощо.

Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші — мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Управління витратами та методи їх розрахунку є предметом дослідження таких вчених, як І. Білоусова, Г. Савицька, В. Іваненко, Е. Мних, О. Мачулка, І. Панченко, П. Попович, Н. Черткова, М. Чумаченко та інші, у працях яких розглядаються проблеми обліку та калькулювання, класифікації витрат, сучасні методики аналізу та планування.

Враховуючи розвиток економіки та внесок вчених щодо методології аналізу витрат операційної діяльності підприємства, на сьогоднішній день існують невизначені види затрат, на які підприємство використовує кошти.

**Метою** статті є проведення аналізу витрат на підприємстві з виробництва олії і тваринних жирів та системи взаємозв'язаних збалансованих відносних показників, що характеризують ефективність управління витратами.

**Виклад основного матеріалу.** У вітчизняній теорії науково-методичним розробкам щодо аналізу витрат традиційно надавалося велике значення. Однак, враховуючи сучасні особливості ринкового господарювання, необхідно адаптувати накопичений науково-практичний потенціал, привести його у відповідність до сучасних норм обліку та вимогам ринку.

Аналіз витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їх оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації [4].

Витрати не є однорідними ні за своїм складом, ні за значенням в діяльності підприємства, тому для їх обґрунтування важливим є формування науково обґрунтованої класифікації.

Визначальними факторами, які впливають на складність встановлення класифікації витрат підприємства, є масштаб виробництва, різні технології та різноманітність самих витрат. основою організації обліку виробничої діяльності є економічно обґрунтована класифікація обліку витрат.

В умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат, їхньому розподілі за об'єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їхньої прибутковості.

Завдання полягає не в їх мінімізації, а в досягненні такого рівня, за яким їх визнають споживачі та які приносять відповідний прибуток виробникам.

Витрати підприємства – це сукупність витрат живої та уречевленої праці для здійснення поточної господарської діяльності підприємства, а за натурально-речовим складом – спожита частина матеріальних, трудових та фінансових ресурсів[4].

Операційні витрати – це витрати, які являються основним видом витрат на підприємстві, безпосередньо пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (товарі, послуг).

Цей показник формується за складовими: матеріальні витрати, вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки, амортизація, витрати на оплату праці, витрати на соціальні заходи, інші операційні витрати. Види операційних витрат представлено на рис.1.

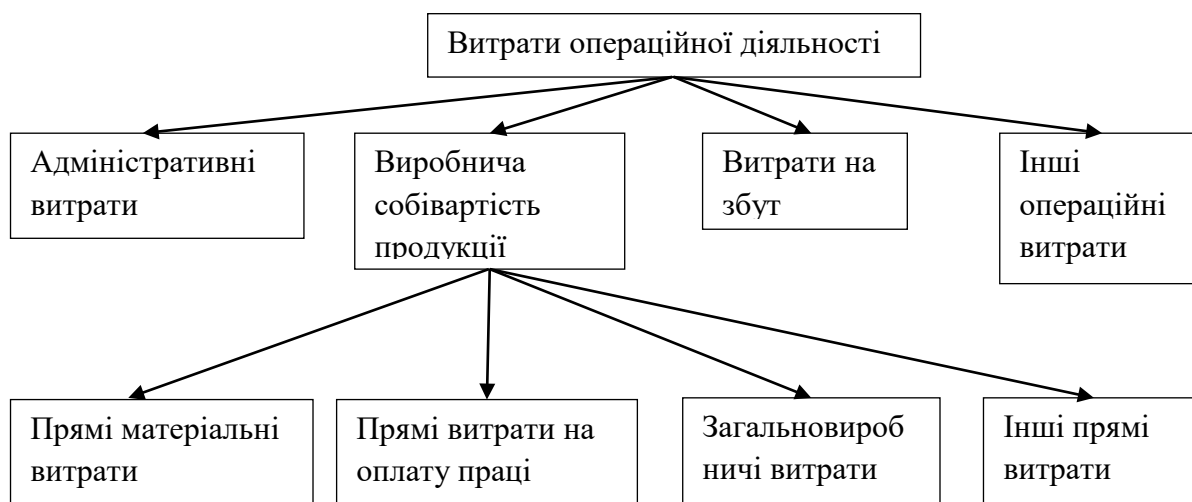


Рис. 1 . Види операційних витрат

До адміністративних витрат відносять такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження та утримання апарату управління підприємством, а також іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, охорона тощо);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, які включають до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

До складу прямих матеріальних витрат входять вартість сировини та основних матеріалів, що є основою продукції, яку виробляють, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Прямі витрати на оплату праці — це заробітна плата та інші виплати робітникам, які займаються виробництвом продукції, виконанням робіт або наданням послуг.

Загальновиробничі витрати охоплюють досить широке коло витрат, зокрема:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, бригадами, фермами, дільницями, відрахування на соціальні заходи і медичне страхування вказаного апарату, витрати на службові відрядження персоналу цехів, бригад тощо);
- амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення;
- орендну плату за основні засоби та інші необоротні активи зазначеного призначення;

- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше утримання виробничих приміщень і деякі інші витрати.

Загальновиробничі витрати між окремими об'єктами витрат розподіляються пропорційно до суми прямих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не входять до собівартості реалізованої продукції, поділяють на адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати.

Витрати на збут — це витрати, пов'язані з реалізацією продукції. В умовах ринкової економіки ці витрати набувають особливого значення через дію відомого ринкового принципу: головне — не виробити товар, а його продати.

Тому сума цих витрат тепер формується за рахунок не лише традиційних витрат, таких як наприклад, витрати на пакування і затарювання готової продукції, на її транспортування, перевалку і страхування, на утримання основних засобів, пов'язаних з реалізацією товару, а й витрат, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів та ін.

До складу інших витрат включають витрати (крім фінансових), які виникають під час фінансово-господарської діяльності підприємства, але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та реалізацією продукції. Це:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);
- собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);
- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від не операційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій, у тому числі втрати від участі в капіталі асоційованих, дочірніх або спільних підприємств;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати [2].

Аналіз собівартості за економічними елементами витрат здійснюється з метою вивчення зміни їх складу, питомої ваги кожного елемента, частини живої і матеріалізованої праці в загальних витратах на виробництво.

Методика аналізу витрат за економічними елементами має деякі особливості. Спочатку визначається питома вага кожного виду витрат у всіх витратах, а потім порівнюється фактична питома вага з плановою, що дозволяє робити висновки щодо зміни структури витрат, встановлювати їх причини і давати якісну оцінку впливу цих причин на витрати виробництва.

Для наочності використовується аналітична таблиця, в якій перераховуються елементи витрат і відображається їх абсолютна величина і питома вага [3].

Проведемо аналіз витрат за економічними елементами на прикладі фінансової звітності ПАТ «КІРОВОГРАДОЛІЯ» за 2015-2016 рік, розрахунки наведені в табл.1.

Аналіз операційних витрат показав, що у звітному році порівняно із попереднім роком сума операційних витрат збільшилась на  $(27457/109495) \cdot 100 = 25,08 \%$ .

У структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають інші операційні витрати.

Якщо на кінець попереднього року їхня питома вага у структурі операційних витрат складала 11,11 %, то у кінці звітного року вже 16,36%, або на 10250 тис.грн.

Збільшення витрат за статтю «Інші операційні витрати» вказує на наявність на підприємстві затрат, які не пов'язані з виробництвом продукції. Тобто, керівництво списує гроші на неіснуючі витрати, тому контролюючі органи мають переглянути порядок віднесення затрат до «Інших операційних витрат».

На підприємстві незначний ріст спостерігається по виплаті заробітної плати працівникам на 5320 тис.грн, а також по виплаті на соціальні заходи – на 1026 тис.грн. Ці дві величини взаємопов'язані між собою.

І доповнюють одна одну, а саме: збільшення витрат на оплату праці обумовлює відповідне збільшення відрахувань на соціальні заходи і навпаки. Зокрема найбільше скорочення грошових коштів спостерігається за статтю «Амортизація» на 1241 тис.грн.

Таблиця 1

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції  
за економічними елементами витрат

| Елементи витрат                     | 2015 рік      |                   | 2016 рік      |                   | Відхилення    |       |                    |
|-------------------------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------|--------------------|
|                                     | Σ,<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Σ,<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Σ,<br>тис.грн | %     | Питокої<br>ваги, % |
| 01                                  | 02            | 03                | 04            | 05                | 06            | 07    | 08                 |
| 1.Матеріальні витрати               | 52923         | 48,33             | 65025         | 47,48             | 12102         | 22,87 | -0,85              |
| 2.Витрати на оплату праці           | 23233         | 21,22             | 28553         | 20,85             | 5320          | 22,90 | -0,37              |
| 3. Відрахування на соціальні заходи | 5576          | 5,09              | 6602          | 4,82              | 1026          | 18,40 | -0,27              |
| 4. Амортизація                      | 15603         | 14,25             | 14362         | 10,49             | -1241         | -7,95 | -22,2              |
| 5.Інші операційні витрати           | 12160         | 11,11             | 22410         | 16,36             | 10250         | 84,29 | 5,25               |
| Усього                              | 109495        | 100               | 136952        | 100               | 27457         | 25,08 | X                  |

**Висновки.** Розвиток ринкової економіки в країні істотно залежить від рівня професійної підготовки управлінських кадрів, отримання нових знань і придбання практичних навиків аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства [5].

В нових господарських умовах керівник і фахівець будь-якого рівня повинні володіти достатніми знаннями, щоб об'єктивно оцінювати результати діяльності підприємства, враховувати і оцінювати дію чинників, що впливають на процес його функціонування.

Отже, здійснення розрахунків витрат за економічними елементами, дозволяє оцінити витрати виробництва, які можуть бути використані управлінським персоналом: по-перше, в процесі планування господарської діяльності з метою досягнення стратегічних цілей розвитку; по-друге, з метою прийняття ефективних і вчасних рішень щодо резервів зниження небажаних витрат, що й вимагається сучасними умовами господарювання.

### Список літератури

1. Белоусова, І. Проблеми обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / І. Белоусова І., М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит.– 2009.– №4. – С. 3-10.
2. Бойченко, Г. В. Аналіз прямих матеріальних витрат на промислових підприємствах України / Г. В. Бойченко //Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С. 214-219
3. Волкова Н.А. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Волкова Н.А., Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін.- Одеса:ОНЕУ, ротاپринт.-2015-178с.
4. Іващенко В. И. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посібник для студентів економічних спеціальностей / В. И. Іващенко. – К.: НІЧЛАВА, 2001. – 204 с.
5. Волкова Н.А. Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: Монографія. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Крим поліграф папір.– 2017. – 400 с.

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Для більшої частини населення України заробітна плата є головним джерелом доходу, не менш важливу роль ця категорія відіграє і для підприємств, оскільки складає значну частину в складі їх витрат.

Сьогодні витрати на оплату праці можуть досягати 50-60 % собівартості продукції залежно від виду діяльності. Величина фонду заробітної плати є одним із ключових показників функціонування підприємства, тому аналіз витрат на оплату праці потребує значної уваги.

Це в першу чергу, зумовлено тим, що трудовий потенціал підприємства має вартісну ціну, а значить є конкурентною на ринку праці. Крім того аналіз фонду заробітної плати дає змогу оцінити доцільність використання обраних форм та систем оплати праці, ефективність матеріального стимулювання та нераціональних витрат з оплати праці, що вимагають зміни, удосконалення або ліквідації.

Крім того, правильність формування витрат на оплату праці, їх сума впливає на собівартість продукції (послуги), формування ціни на об'єкт реалізації, фінансовий результат, розмір податку на прибуток, ефективності діяльності підприємства загалом, що і зумовлює актуальність даної теми.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Внесок у формування методики аналізу фонду заробітної плати зробили такі вчені як Болух М. А. [2], Бурчевський В.З. [2], Волкова Н.В. [1,3], Волчек Р.М. [3], Гайдаєнко О.М. [3], Горбаток М. І. [2], Подвальна Н.Е. [1].

Так, аналіз бази досліджень цього питання показує, що аналізу фонду заробітної плати та методології його проведення приділяють достатню увагу багато економістів. Та не дивлячись на вагомий внесок вчених у розгляд цього питання, на сьогодні не існує однієї загальної концептуальної основи та єдиної методики проведення аналізу фонду заробітної плати.

**Метою** статті є дослідження існуючої методики аналізу фонду заробітної плати на прикладі функціонуючого підприємств ТОВ «Терра».

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Відповідно до п. 1.3. Інструкції зі статистики заробітної плати від 13.01.2004 № 5 до фонду оплати праці включаються нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат [4].

Структура фонду оплати праці представлена на рис. 1.

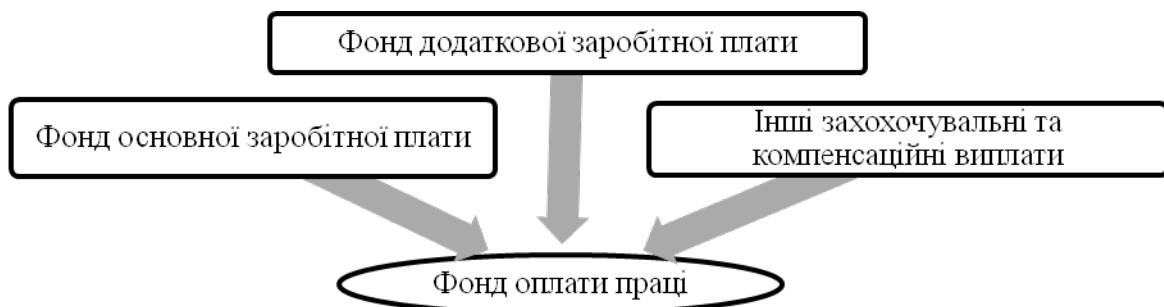


Рис. 1. Структура фонду оплати праці

Розмір фонду оплати праці в значній мірі залежить від обраної підприємством облікової політики. Формування фонду оплати праці на досліджуваному підприємстві здійснюється з урахуванням вимог законодавства, тобто мінімальної заробітної плати, регламенту оплати роботи в нічний час, понадурочний, роботи у святкові та вихідні дні, а також кількості працівників, які задіяні у виробництві, їх кваліфікації, повноважень відповідно до посадових інструкцій, рівня оплати праці.

В поглядах науковців щодо аналізу фонду оплати праці суттєвих розбіжностей не спостерігається, однак існують певні відмінності методологій, яку вони пропонують для даного виду аналізу.

Аналіз динаміки, складу і структури фонду оплати праці, аналіз середнього рівня заробітної плати та аналіз співвідношення темпів зміни рівня оплати та продуктивності праці пропонують проводити Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. [1, с.85].

Болух М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. аналіз пропонують проводити в контексті аналізу собівартості продукції, порівнюючи фактично нараховану заробітної плати наростаючим підсумком з початку року (за місяць, квартал, рік) з плановою в цілому по підприємству, за категоріями і групами персоналу, а також цехами, дільницями, бригадами. Такий аналіз дозволяє виконувати такі завдання:

- визначається абсолютна економія чи перевитрата;
- дається оцінка використання кошторису з оплати праці;
- виявляються фактори та визначається розмір їх впливу на економію чи перевитрату коштів з оплати праці;
- обґрунтовуються зміни коштів на оплату праці;
- пропонуються заходи для ліквідації причин перевитрат з оплати праці [2].

Основними джерелами аналізу фонду оплати праці є облікова інформація, яка найбільш повно та деталізовано розкриває інформацію про господарські операції, їх документальне оформлення та вираження у грошових вимірниках. Оперативний аналіз проводиться за даними первинного обліку – рахунок 65 «Розрахунки за страхуванням», рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівника» тощо).

Аналіз формування та використання фонду оплати праці проводиться у декілька етапів (рис. 2).

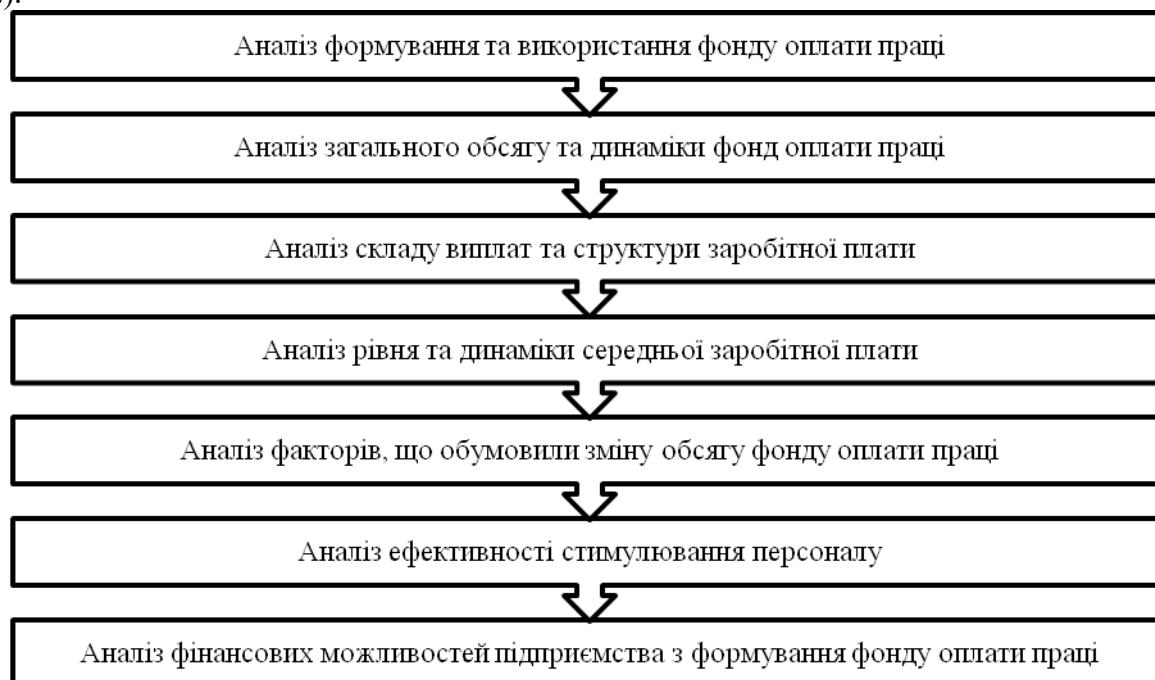


Рис. 2. Етапи аналізу формування та використання фонду оплати праці

Для наочності показників формування та використання фонду оплати праці здійснюється на основі даних підприємства ТОВ «Терра».

Так, при аналізі доцільно здійснювати порівняння фактичного фонду заробітної плати від планового, розрахувавши абсолютне та відносне відхилення. Для цього передовсім необхідно розрахувати абсолютне відхилення фактично використаної заробітної плати з її розміром за попередній період або базовий загалом і за групами персоналу на підприємстві і відносне відхилення, яке обчислюється шляхом порівняння фактичного фонду заробітної плати з скоригованим за допомогою прийому перерахунку на індекс обсягу реалізації [3, с.102].

Такого роду аналіз представлено в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз використання коштів на оплату праці ТОВ «Терра» за 2015-2016 рр., тис.грн.

| Категорії персоналу                      | Фонд заробітної плати |                                                |                   | Відхилення |          |
|------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------|-------------------|------------|----------|
|                                          | за попередній рік     | фактично за звітний рік в оцінці минулого року | за звітний період | абсолютне  | відносне |
| 1. Працівники основної діяльності з них: | 627,4                 | X                                              | 857,4             | 230        | x        |
| робітники                                | 501,92                | 632,80                                         | 685,92            | 184        | 53,12    |

Фактичний фонд заробітної плати робітників за звітний рік в оцінці попереднього року являється добутком суми фонду заробітної плати робітників у попередньому році і темпу зростання обсягу виробництва продукції. Абсолютне відхилення визначається порівнянням фактично використаних коштів на оплату праці у звітному періоді з базовою величиною фонду заробітної плати. Однак абсолютна зміна фонду оплати праці не враховує зміни обсягу продукції, продуктивності праці, з якими вони пов'язані. Тому поряд з абсолютними змінами визначається відносна економія (перевитрати) фонду заробітної плати. Відносне відхилення по фонду заробітної плати робітників визначається як різниця між сумою фонду заробітної плати у звітному періоді та фактичним фондом заробітної плати робітників за звітний рік в оцінці попереднього року.

Провівши розрахунки, що представлені в таблиці можна зробити висновки, що фонд заробітної плати персоналу основної діяльності у звітному році порівняно із попереднім роком збільшився на 230 тис.грн. При цьому, основну частку фонду заробітної плати складають виплати категорії «робітники», а відповідно за даною категорією бачимо найбільше зростання. В абсолютному виразі фонд заробітної плати робітників зріс на 184 тис. грн. Також спостерігається відносна перевитрата коштів за цією категорією працівників у сумі 53,12 тис. грн. Це свідчить про невиробничі витрати підприємства. Такого роду витрати вказують на проблеми в організації виробництва і є відповідно резервом зниження собівартості продукції. Важливою частиною аналізу витрачання фонду заробітної плати підприємства є аналіз співвідношення темпів зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці. Підприємству також необхідно покращити ефективність виробничої діяльності шляхом інтенсифікації праці робітників, тобто досягти такого результату аби темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи росту їх середньої заробітної плати.

Підприємство розробляючи короткострокові та довгострокові бізнес-плани діяльності у витратну частину обов'язково включає витрати на сплату основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат з розшифруванням окремих складових кожної групи. Тому при аналізі фонду заробітної плати доцільно досліджувати його склад та структуру. Це дає змогу проаналізувати питому частку кожної із статей в загальному фонді. Це в свою чергу дасть змогу прийняти об'єктивні управлінські рішення стосовно основної видаткової статті по

заробітні платі, замінити її (якщо це дозволяє законодавство) на таку, що покращить ефективність та продуктивність праці тощо.

Під час аналізу складу фонду заробітної плати робітників потрібно встановити співвідношення між різними видами оплати праці (почасова, відрядна та ін.), а також виявити непродуктивні виплати.

Серед непродуктивних витрат виділяють такі:

- доплати у зв'язку зі змінами умов праці;
- доплати за роботу в понаднормовий час;
- оплата цілодобових простоїв і годин внутрішньозмінних простоїв;
- заробітна плата у складі браку продукції.

На етапі аналізу рівня та динаміки середньої заробітної плати визначається рівень середньої заробітної плати по підприємству загалом, а також по окремих категоріях працівників, визначаються зміни, які відбуваються в значенні цих показників в динаміці. Середню заробітну плату слід визначати не тільки в грошовому вимірі, а через систему відносних показників: у коефіцієнті перевищення встановленого державою рівня мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму.

Доцільно проводити оцінку середньої заробітної плати по окремих категоріях працівників. Такі методичні підходи дають змогу зробити більш неупереджений висновок щодо рівня та динаміки середньої заробітної плати.

Для більш поглибленого дослідження і виявлення причинно-наслідкових зв'язків з іншими факторами, що впливають на відхилення витрат на оплату праці від планових показників, виконуючи аналіз фонду заробітної плати, можна використовувати факторний аналіз.

Аналіз причин відносного відхилення по оплаті праці робітників передбачає за допомогою прийому елімінування (скорочений прийом ланцюгових підстав) визначити вплив двох чинників, а саме:

- зміни продуктивності праці;
- зміни середньої заробітної плати [5, с.112].

Обидва фактори впливають на фонд оплати праці прямо пропорційно. Скориговану чисельність робітників визначаємо як добуток середньоспискової чисельності робітників у попередньому році і темпу зростання обсягу виробництва продукції. Вплив середньорічного виробітку на зміну фонду заробітної плати робітників визначаємо як добуток різниці між середньосписковою чисельністю робітників у звітному році та скоригованої чисельності робітників на середню зарплату робітника за попередній рік.

Вплив середньої зарплати на зміну фонду заробітної плати робітників визначаємо як добуток різниці між середньою заробітною платою робітника у звітному році і середньою зарплатою робітника у попередньому році на середньоспискову чисельність робітників у звітному році. Аналіз впливу факторів на зміну фонду оплати праці робітників підприємства «Терра» представлено в табл.2.

Проведені розрахунки та аналіз даних в таблиці показав, що на підприємстві існують невиробничі виплати заробітної плати за категорією «робітники» на суму 53 тис.грн. Допущена перевитрата спричинена негативною дією такого чинника як середня заробітна плата. Збільшення розміру середньої заробітної плати з 3,2 тис.грн. у попередньому році до 5,4 тис.грн. у звітному році привело до зростання фонду заробітної плати робітників на 347,6 тис.грн. Отримана перевитрата фонду заробітної плати робітників була зменшена за рахунок зростання середньорічного виробітку.

Зростання середньорічної продуктивності праці робітника спричинило економію фонду їхньої заробітної плати на 294,6 тис.грн. З метою усунення невиробничих виплат по фонду заробітної плати робітників підприємству необхідно оптимізувати тарифи оплати праці таким чином аби темпи зростання продуктивності праці робітників випереджали темпи зростання середньої зарплати.

Таблиця 2

Аналіз впливу факторів на зміну фонду заробітної плати робітників ТОВ «Терра» за 2016 р.

| Показники     | Середньоспівкова чисельність<br>робітників, люд. |                                                         |             | Середня<br>зарплата, грн. |             | Фонд оплати праці<br>робітників, тис. грн. |                                                         |             | Відносне відхилення |                                                      |                                  |
|---------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------|---------------------------|-------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------|---------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------|
|               | попередній рік                                   | фактично за<br>звітний рік в<br>оцінці<br>минулого року | звітний рік | попередній рік            | звітний рік | попередній рік                             | фактично за<br>звітний рік в<br>оцінці<br>минулого року | звітний рік | всього              | у т.ч. за рахунок<br>середньоріч<br>ноо<br>виробітку | середньої<br>заробітної<br>плати |
| Робіт<br>ники | 198                                              | 250                                                     | 158         | 3168,69                   | 5426,58     | 627,4                                      | 632,80                                                  | 857,4       | 53                  | -294,6                                               | 347,6                            |

При аналізі ефективності стимулювання персоналу оцінюють співвідношення між обсягом витрат на оплату праці та наслідками трудових зусиль персоналу, їх вплив на підвищення ефективності роботи підприємства. Для такого аналізу можуть використовуватися наступні показники:

- обсяг господарської діяльності в розрахунку на 1 грн. фонду заробітної плати;
- валовий дохід з розрахунком на 1 грн. фонду заробітної плати;
- прибуток з розрахунком на 1 грн. фонду заробітної плати;
- фонд заробітної плати в розрахунку на 1 працівника;
- рівень фонду заробітної плати;
- співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої зарплати;
- рівень витрат заробітної плати на виробництво одиниці продукції;
- інтегральні показники ефективності використання фонду заробітної плати.

На останньому етапі аналізують фінансові можливості підприємства з формування фонду оплати праці, а за необхідності — збільшення його розмірів. Використовують такі показники як темпи зростання доходів, частку витрат на оплату праці в них, частку витрат на матеріальне заохочення тощо.

**Висновки.** Підводячи підсумки слід сказати, що метою аналізу фонду оплати праці є визначення правильності та доцільності витрачання коштів на оплату праці працівників, виявлення впливу факторів, встановлення об'єктивності співвідношення темпів зростання продуктивності праці й середньої заробітної плати. При аналізі необхідно дослідити зміну показника в динаміці та рівень виконання плану, визначити фактори, що спричинили його зміну.

Слід зауважити, що аналіз фонду заробітної плати не повинен ставати фактором, що вплине на зниження заробітної плати працівникам, тому що це може спричинити зменшення частки стимулюючої складової оплати праці, а відповідно і зниження рівня продуктивності праці, що може призвести до втрати скорочення прибутку підприємства.

### Список літератури

1. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.;
3. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.
4. Інструкції зі статистики заробітної плати затверджена Наказом Держкомстату України від 13.01.2004 № 5 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>;
5. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки. – Одеса, ОДЕУ. – 2010 – 351 с.

## ПРОБЛЕМА СОБІВАРТОСТІ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У системі показників, що характеризують ефективність виробництва, одне із провідних місць належить собівартості продукції.

Положенням про склад витрат визначено, що собівартість продукції (робіт, послуг) являє собою вартісну оцінку використаних у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво.

Визначення собівартості необхідно з багатьох причин, у тому числі для визначення рентабельності окремих видів продукції й виробництва в цілому, визначення оптових цін на продукцію, здійснення внутрішньовиробничого планування, визначення національного доходу в масштабах країни. Собівартість продукції - один з основних факторів формування прибутку. Якщо вона підвищилася, то за інших рівних умов розмір прибутку за цей період обов'язково зменшиться за рахунок цього фактора на таку ж величину. Між розмірами величини прибутку й собівартістю існує зворотньо-функціональна залежність. Чим менша собівартість, тим більший прибуток, і навпаки.

Собівартість є однією з основних частин господарської діяльності й відповідно одним з найважливіших елементів цього об'єкта управління. Низка методик використовується в управлінні виробництвом на різних рівнях. Наслідком цього процесу стала поява досить великої кількості робіт, присвячених питанням аналізу, обліку, планування, контролю собівартості.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Так дослідженню питання собівартості та пошуку шляхів зменшення її величини присвячені праці таких фахівців як Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К., Постолук Н., Попова Л., Маслова І., Светов А., Сивий В. та інші.

**Метою** статті є вивчення економічної сутності поняття собівартості та методиці її визначення. Та найголовніше це пошук резервів зниження собівартості продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз собівартості продукції дозволяє з'ясувати тенденції зміни даного показника, виконання плану по його рівню, визначити вплив факторів на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства по використанню можливостей зниження собівартості продукції. Крім цього, у собівартості як узагальнюючому економічному показнику знаходять своє відображення всі сторони діяльності підприємства як [3, стр.39-42]:

- ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів;
- рівень організації виробництва та праці;
- ступінь використання виробничих потужностей;
- економість використання матеріальних та трудових ресурсів та інші умови і фактори, які характеризують виробничо-господарську діяльність.

Розробка плану організаційно-технічних заходів щодо використання внутрішньовиробничих резервів ґрунтується на результатах аналізу їхніх джерел і факторів, що впливають на техніко-економічні показники [4, с. 114-116]. До найбільш важливих джерел резервів варто віднести зниження матеріальних витрат і підвищення продуктивності праці.

Виділення зростання продуктивності праці, як основного джерела зниження собівартості продукції, обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат [6, с. 44].

Друге джерело – зменшення витрат на матеріали, паливо, енергію – має найважливіше значення для матеріалоемних галузей. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення витрат, заміна дорогих матеріалів більш дешевими, зменшення витрат на постачання матеріалів, покращення нормування витрат матеріалів.

Скорочення витрат на обслуговування виробництва та на управління досягається головним чином шляхом зменшення чисельності робітників за рахунок застосування ефективніших методів організації управління та обслуговування виробництва, більш прогресивної техніки[8, стр56].

З усього різноманіття факторів, що впливають на техніко-економічні показники, до укрупнених груп можна віднести: підвищення технічного рівня виробництва; поліпшення організації виробництва.

Продуктивність праці, тобто його результативність і ефективність, вимірюється трудомісткістю (часом, витраченим на виробництво одиниці продукції) і виробленням (кількістю продукції, зробленої за визначений проміжок часу)[2,стр.168]. У результаті зниження трудомісткості економія досягається за рахунок зменшення витрат на оплату праці з обліком додаткової заробітної плати і відрахувань на соціальне страхування в розрахунку на одиницю продукції, скоректованих на новий обсяг виробництва.

Фактори, що впливають на техніко-економічні показники, можна об'єднати в наступні укрупнені групи[5, с. 45].

Підвищення технічного рівня - процес удосконалення технічної бази, ріст рівня якої досягається в результаті: удосконалювання засобів праці (упровадження прогресивної техніки, підвищення частки удосконаленого устаткування), предметів праці (застосування прогресивних видів сировини, матеріалів, енергоносіїв); раціонального використання сировини, матеріалів; механізації й автоматизації виробничих процесів.

Використання більш продуктивного устаткування дозволяє заощаджувати заробітну плату (жива праця) при збільшенні амортизаційних відрахувань (минулої праці). «Підвищення продуктивності праці полягає саме в тому, що частка живої праці зменшується, а частка минулої праці збільшується, але збільшується так, що загальна сума праці, що полягає в товарі, зменшується, і, отже, кількість живої праці зменшується більше, ніж збільшується кількість минулої праці».

Удосконалювання організації виробництва і праці. Ця група факторів впливає на зниження собівартості в результаті спеціалізації виробництва, удосконалювання організації праці й управління виробництвом, поліпшення матеріально-технічного постачання і побуту, ефективного використання часу робочих, скорочення зайвих витрат. Ріст обсягу виробництва дозволяє скоротити умовно-постійні витрати.

Собівартість знижується за рахунок скорочення поточних витрат виробництва на одиницю продукції до і після проведення організаційно-технічних заходів.

Проаналізувавши склад собівартості по статтям витрат по ПАТ «Черкасиобленерго», яке здійснює передачу та постачання електричної енергії за регульованим тарифом електромережами 150-0,4 кВ споживачам Черкаської області. Площа ліцензованої діяльності становить 20,9 тис кв. км. ПАТ «Черкасиобленерго» забезпечує енергопостачання 631530 споживачів, в тому числі 616177 побутових. Товариством експлуатується 39 трансформаторних підстанцій напругою 110 – 154 кВ, 136 підстанцій напругою 35 кВ, загальна потужність трансформаторних підстанцій напругою 35-154 кВ складає 2326,9 МВА.

Також знаходяться в експлуатації 8885 трансформаторних підстанцій та розподільчих пунктів напругою 6-35/0,4 кВ, загальною потужністю 1698,8 МВА. Ми виявили, що найбільший відсоток витрат, як у 2015 році, так і у 2016 році, припадає на матеріальні витрати, також значну частину займають витрати на оплату праці та на амортизаційні відрахування (рисунк 1).

Бачимо, що майже 80% припадає на матеріальні витрати, у звітному році вони дещо скоротились, але все ж займають найбільшу частину витрат. Значну частину займають також витрати на оплату праці, за якими прослідковується тенденція до збільшення. Підприємству необхідно приводити в дію раціональну структуру витрат, використовувати якісно нові та енергозберігаючі технології.

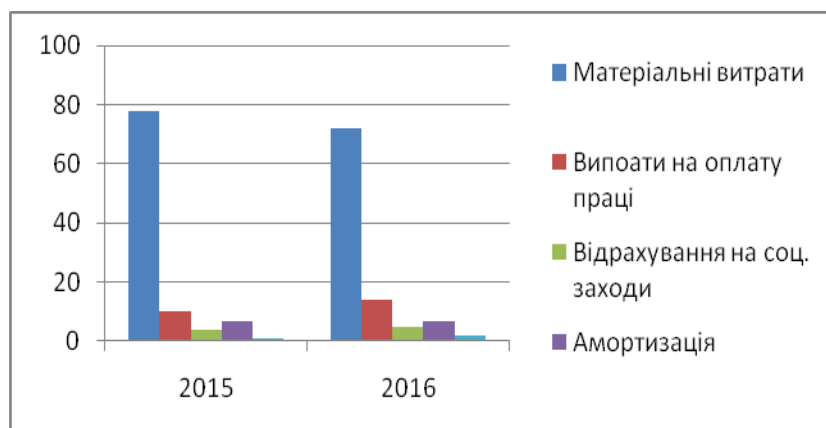


Рис.1 Структура собівартості продукції на ПАТ «Черкасиобленерго»

З огляду на те, що найбільшу питому вагу у структурі витрат займають матеріальні витрати, раціонально розглянути, на прикладі ПАТ «Черкасиобленерго», вплив матеріаломісткості на обсяг виробництва собівартості продукції, за період з 2015 року по 2016 рік, данні та розрахунок за яким наведені у таблиці 1 [2, стр.140-141].

Таблиця 1

Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг виробництва та собівартість продукції

| Показники                                                                                             | 2015 рік     | 2016 рік | Відхилення (+,-) |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------|------------------|
| 01                                                                                                    | 02           | 03       | 04               |
| 1. Матеріальні витрати, тис. грн.                                                                     | 55258        | 55833    | 575              |
| 2. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.                                                               | 2349943      | 3425618  | 1075675          |
| 3. Матеріаломісткість продукції, грн.                                                                 | 0,024        | 0,016    | -0,007           |
| 4. Вплив матеріаломісткості на на:                                                                    |              |          |                  |
| 4.1. Собівартість продукції /економія матеріальних ресурсів -/-; перерасход матеріальних ресурсів +/+ | -24719,081   |          |                  |
| 4.2. Обсяг виробництва продукції /зростання +/-; зменшення -/-                                        | +1051222,120 |          |                  |

Бачимо, що матеріальні витрати зросли на 575 тис.грн., а також виріс обсяг реалізації продукції на 1075675 тис. грн.,адже між обсягом виробництва та матеріальними витратами існує прямий зв'язок, тобто зі збільшенням обсягу виробництва матеріальні витрати також ростуть.

Але аналізуючи показник матеріаломісткості, бачимо, що матеріаломісткість з 0,024 грн. скоротилась до 0,016 грн., тобто на 0,007 грн.

Саме під впливом зміни трудомісткості, на підприємстві зменшилась собівартість в частині матеріальних витрат майже на 25 тис. грн., при цьому обсяг виробництва збільшився на 1051222,120 тис.грн.

Тобто, на підприємстві наявні резерви збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції на рахунок недопущення росту матеріаломісткості.

Для цього підприємству необхідно не допускати зверх нормативних залишків матеріальних ресурсів, браку у виробництві, а ще повернутих відходів.

Також дуже важливим, ефективним та раціональним використанням машин та обладнання у виробничому процесі, підвищення їх віддачі та своєчасне оновлення, яке дозволить продукції залишатися конкурентоспроможною в умовах постійного розвитку технологій.

**Висновки.** Отже, собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. В ній відбиваються всі сторони господарської діяльності:

- ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей;
- економічності використання матеріальних і трудових ресурсів і інші умови і чинники, які характеризують виробничо-господарську діяльність.

Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан. Зниження собівартості продукції сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності.

Собівартість продукції перебуває у взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Вона відбиває більшу частину вартості продукції й залежить від зміни умов виробництва продукції.

Істотний вплив на рівень витрат роблять техніко-економічні фактори виробництва.

Цей вплив проявляється залежно від змін у техніці, технології, організації виробництва, у структурі і якості продукції, величині витрат та її виробництво.

Від правильності й своєчасності визначення фактичної собівартості продукції, що випускає підприємство, безпосередньо залежить своєчасність і ефективність управлінських рішень, правильність визначення пріоритетів подальшого розвитку виробництва.

Від того, наскільки, правильно буде сформовано собівартість продукції (робіт, послуг) і визначено валовий і оподатковуваний прибуток, може залежати й фінансовий стан підприємства.

Таким чином, при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність промислових підприємств в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

### Список літератури

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку №16 "Витрати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-16-vitrati.html>
2. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] / Н. Волкова, Н.Подвальна – Одеса, 2013.– 267 с
3. Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К. Планування собівартості продукції / О. Орлов // Економіка України. - 2014. - №12. - С.39-48.
4. Постолук Н.А. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень / Н.Постолук // Підприємництво, господарство і право. - 2013. - №6.-С. 114-127.
5. Орлов О. Планування собівартості продукції:[навчальний посібник] / О. Орлов – Київ, 2007. – 154с
6. Попова Л.В. Процедура внутрішньовиробничого обліку витрат та управління собівартістю / Л.В. Попова, І.О. Маслова // Фінансовий менеджмент. - 2004. - № 1- С. 44-55
7. Светов, А.Ф. Вміти треба платити менше, а отримувати більше. Резерви зниження собівартості продукції / А.Ф. Светов // Економіка. Фінанси. Управління. - 2008. - № 3.- С.41-45
8. Сивий, В.М. Порядок визначення розміру зниження витрат на виробництва продукції (робіт, суслуг) / В.М. Сивий // Економіка. Фінанси. Управління. - 2004. - № 9.- С.58-64.
9. Гусаріна Н.В. Особливості системи підтримки прийняття рішень з управління інноваційною сферою виробництва в умовах динамічних змін зовнішнього середовища/ Гусаріна Н.В.// Економіка. Фінанси. Управління. - 2015. - № 8.- С.18-24.

Пінчук Ю.О.  
41 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Волкова Н.А.

## АНАЛІЗ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В ЧАСТИНІ ОПЛАТИ ПРАЦІ

**Постановка проблеми у загальному виді.** В управлінні підприємством або організацією, що здійснюють будь-які види господарської діяльності в ринковому економічному середовищі, застосовуються різні показники. Їх використання має відображати особливості діяльності підприємства або організації, давати змогу вести певну аналітичну роботу, на основі якої ухвалюються управлінські рішення відповідно до обраної стратегії.

Оскільки підприємство являється відкритою системою, ефективність його функціонування, не залежно від галузевої приналежності, напряму залежить від впливу різних факторів. Всі явища і процеси господарської діяльності підприємств знаходяться у безпосередньому взаємозв'язку.

**Аналіз досліджень та публікацій останніх років.** Зокрема управління витратами є важливим і одним із найскладніших питань у діяльності керівників підприємств. Від рівня та динаміки витрат залежать прибутки або збитки підприємства, ефективність його функціонування та розвитку у майбутньому. Управління витратами та методи їх розрахунку є предметом дослідження таких вчених, як І. Білоусова, Г. Савицька, В. Іваненко, Е. Мних, О. Мачулка, І. Панченко та П. Попович [1]. На сучасному етапі розвитку економічних відносин також постає і питання ефективного використання трудового потенціалу та аналіз впливу показника трудомісткості на зміну чистого доходу.

**Метою** статті є проведення аналізу витрат та показника трудомісткості на прикладі підприємства ПАТ «Вінницяобленерго».

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз витрат діяльності підприємства полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їх оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації.

Операційні витрати – є основним видом витрат підприємства, безпосередньо пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Елементи витрат – це однорідні за складом витрати підприємства, які характеризують використані ресурси незалежно від форми і місця їх використання на той чи інший об'єкт віднесення витрат [2, с. 143]. П(С)БО 16 «Витрати» передбачає єдине для всіх промислових підприємств групування витрат за економічними елементами. Елемент витрат - сукупність економічно однорідних витрат.

1. Матеріальні витрати.
2. Витрати на оплату праці.
3. Відрахування на соціальні заходи.
4. Амортизація.
5. Інші операційні витрати [3].

Матеріальні витрати – вартість витрачених у виробництві: сировини та основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів; палива та енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари і тарних матеріалів.

Витрати на оплату праці – заробітна плата за окладами і тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу.

Відрахування та соціальні заходи – відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування та відрахування на інші соціальні заходи.

Амортизація – сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

Інші витрати – платежі на обов'язково страхування майна і окремих категорій працівників, оплата відсотків за короткотермінові кредити і позики, витрати на сертифікацію і збут продукції,

плата за оренду об'єктів у межах норм їх амортизації на повне відновлення, плата за пожежну і сторожову охорону [4, 144].

Аналіз витрат за елементами дає змогу:

- дослідити зміни у структурі собівартості порівняно з бізнес-планом;
- оцінити динаміку структури витрат;
- встановити вплив науково-технічного прогресу на зміну структури витрат;
- охарактеризувати галузеві особливості (матеріаломісткість, місткість основних засобів, трудомісткість виробництва);
- встановити найважливіші напрями пошуку резервів зниження собівартості [5, с. 221].

Проведемо аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат на прикладі досліджуваного підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат

| Елементи витрат                                                                | 2015         |                   | 2016         |                   | Відхилення   |        |                    |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|--------|--------------------|
|                                                                                | Σ<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Σ<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Σ<br>тис.грн | %      | Питокої<br>ваги, % |
| 01                                                                             | 02           | 03                | 04           | 05                | 06           | 07     | 08                 |
| 1. Матеріальні витрати<br>(за відрахуванням<br>вартості зворотних<br>відходів) | 116134       | 21,05             | 151476       | 20,59             | 35342        | 130,43 | -0,47              |
| 2. Витрати на оплату<br>праці                                                  | 266515       | 48,32             | 396732       | 53,92             | 130217       | 148,86 | 5,60               |
| 3. Відрахування на<br>соціальні заходи                                         | 90793        | 16,46             | 81556        | 11,08             | -9237        | 89,83  | -5,38              |
| 4. Амортизація                                                                 | 41572        | 7,54              | 47528        | 6,46              | 5956         | 114,33 | -1,08              |
| 5. Інші операційні<br>витрати                                                  | 36563        | 6,63              | 58532        | 7,95              | 21969        | 160,09 | 1,33               |
| Усього                                                                         | 551577       | 100               | 735824       | 100               | 184247       | 133,40 | -                  |

За аналізований період операційні витрати підприємства збільшились на 184 млн. грн., та склали 735,8 млн. грн. у звітному році, проти 551,6 млн. грн. минулого року. В основному дане зростання відбулось за рахунок збільшення деяких елементів витрат підприємства.

Так найбільша питома вага, як минулого так і звітнього року, припадає на витрати на оплату праці. Якщо минулого року вони склали 266,5 млн. грн., то у звітному році уже 396,7 млн. грн.. Тобто зростання у абсолютному виразі склало 130,2 млн. грн., або вони збільшились майже на 50 % у порівнянні з минулим роком.

Проте суми витрат відрахувань на соціальні заходи зменшились як у вартісному виразі, так і в структурі, та склали на кінець звітнього року 81,6 млн. грн..

Матеріальні витрати підприємства минулого року дорівнювали 116,1 млн. грн., а на кінець звітнього року уже склали 151,5 млн. грн., або вони збільшились на 30,4%. Хоч по вартості спостерігається збільшення, однак у структурі відбулись зміни у сторону зменшення. У звітньому році матеріальні витрати підприємства займали 20,6% усіх витрат, проти 21% минулого року.

Досить вагомим також є ріст інших операційних витрат, адже у порівнянні з минулим роком вони зросли на 60%, та склали на кінець звітнього року 58,5 млн. грн..

Таким чином, було виявлено основні причини росту витрат підприємства. Доцільно налагодити виробничий процес та використовувати ресурсозберігаючі технології. Доцільно рекомендувати підприємству оптимізувати інші операційні витрати. Варто переглянути їх склад та

структуру, та впевнитись чи раціональним були ці витрати, адже все це впливає на величину прибутку підприємства.

Зменшення матеріальних витрат у структурі це позитивним момент, проте варто зменшувати і їх вартість, адже це впливає на собівартість. А таке зростання витрат на оплату праці потрібно проконтролювати, адже це може негативно відобразитись на трудомісткості.

Таблиця 2

## Аналіз обсягу реалізації з урахуванням змін трудомісткості

| Показники                                                                              | Одиниця виміру | 2015    | 2016    | Темпи росту у % |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------|---------|-----------------|
| 01                                                                                     | 02             | 03      | 04      | 05              |
| 1. Чистий дохід                                                                        | тис.грн        | 1722985 | 2375623 | 137,878         |
| 2. Витрати нормованої основної заробітної плати робітників                             | тис. грн       | 266515  | 396732  | 148,859         |
| 3. Витрати основної заробітної плати на 1 грн. реалізованої продукції (р.2 : р.1)х 100 | коп.           | 15,468  | 16,700  | 107,964         |

Розрахунок впливу змін трудомісткості на чистий дохід =  $(137,88-148,86)*1722985:100 = -189183,75$  тис. грн. Аналізуючи дані таблиці, бачимо, що чистий дохід підприємства у звітному році склав 2,4 млрд. грн., а у звітному році – 1,7 млрд. грн. Витрати нормованої основної заробітної плати робітників зросли у порівнянні з минулим роком у вартісному виразі із 266,5 млн. грн., до 396,7 млн. грн. і склали 148,86% до рівня минулого року.

З цього можна зробити висновок, що за аналізований період на підприємстві відбулось збільшення трудомісткості продукції на 1,23 коп. (16,7-15,47), так минулого року на 1 грн. чистого доходу припадало 15,47 коп. основної заробітної плати, то у звітному році уже 16,7 коп.

**Висновки.** Таким чином, підприємство стало виготовляти більш трудомістку, але менш рентабельну продукцію, що призвело до втрат у розмірі 189 млн. грн. Щоб знизити трудомісткість в частині з/п підприємству варто не допускати збоїв, дотримуватись планів випуску, впроваджувати нові лінії електропередач, покращувати умови праці робітників, підвищувати рівень їх кваліфікації, стимулювати їх до праці задля підвищення їх продуктивності.

За даними таблиці 2 бачимо, що досліджуване підприємство відноситься до трудомістких виробництв, оскільки питома вага витрат на оплату праці становить майже половину всіх витрат на виробництво. З огляду на особливості підприємства як трудомісткого, наголос потрібно робити на підвищенні продуктивності праці, як важливого джерела зниження витрат на виробництво.

## Список літератури

1. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посібник для студентів економічних спеціальностей / В. І. Іващенко. – К.: НІЧЛАВА, 2011. – 204 с.
2. Волкова Н. А., Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.
3. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27. 06. 2013 р. № 627. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
5. Черниш С. С. Економічний аналіз: Навч. посіб / С. С. Черниш. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312с.

## ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Достатня забезпеченість потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства. Це вимагає нового підходу до вивчення проблем у використанні трудових ресурсів, оцінки їх ефективності під впливом виробничих та соціально-економічних факторів в умовах реформування економіки. До цих проблем передовсім відносяться такі: неефективне використання робочого часу, спад продуктивності праці, низький рівень зайнятості у виробництві, плінність кадрів на підприємстві тощо.

Оцінка ефективного використання трудових ресурсів набуває останнім часом все більшого значення а також тому, що робоча сила має вартісну оцінку, економічні й соціальні гарантії праці, з одного боку, і жорсткі умови трудової діяльності, з іншого, потребують глибоких аналітичних досліджень трудових ресурсів підприємства.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** У вітчизняній економічній науці проблемою поняття «трудові ресурси» займаються такі науковці, як А.Г. Бабенко, О.А. Богущкий, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.С. Дієсперова, Н.І. Єсінова, Є.В. Касимовський, М.К. Долгушкін, В.Г. Новіков та інші. Значно розширили теорію продуктивності та ефективності праці такі вчені, як Є.Г. Антосенков, Є.І. Капустін, Д.М. Карпукін, В.Г. Костаков, Л.А. Костін, О.О. Котляр, В.В. Куліков, І.С. Маслова, А.І. Мілюков, Г.А. Пруденський, О.І. Рузавіната та ін.

Не дивлячись на значний внесок попередників ще й досі залишається значна кількість невирішених питань, зокрема недосконалість методик оцінки ефективності використання трудових ресурсів і не врахування повною мірою всіх аспектів поняття «трудові ресурси».

**Мета.** Метою статті є дослідження поняття «трудові ресурси», визначення сутності економічної оцінки ефективного використання трудових ресурсів та методів аналізу ефективності їх використання.

**Виклад основного матеріалу.** Трудові ресурси є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства та його конкурентоздатність. Трудові ресурси надають руху матеріально-речовинним елементам виробництва.

Термін «трудові ресурси» використовується для характеристики працівників підприємства як один з елементів ресурсного потенціалу підприємства. Трудові ресурси - це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [1, с. 38].

Трудові ресурси підприємства являють сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних рівнів, зайнятих на підприємстві, які входять до його облікового складу. В облікову кількість штатних працівників включаються усі наймані працівники, які уклали письмово трудовий договір (контракт) і виконували постійну, тимчасову або сезонну роботу один день і більше [2, с. 123].

Сучасні науковці розглядають поняття «трудові ресурси» не тільки з позицій кількісного їх вираження, як започаткував академік С.Г. Струмлін у радянські часи, а й з огляду на те, що людина є носієм якісних характеристик (здатність використовувати отримані знання, здатність до самовдосконалення, наявність творчого потенціалу).

На мою думку, термін «трудові ресурси» має включати в себе кількісні, якісні та структурні характеристики. Отже, трудові ресурси – це частина населення країни в працездатному віці, яка

володіє необхідними фізичними та розумовими здібностями, має освіту і кваліфікацію, здатна виробляти матеріальні і духовні цінності, здійснювати суспільно - корисну діяльність.

Наявність на підприємстві трудових ресурсів достатньої кількості та якості здатна забезпечувати ефективну роботу підприємства. Саме тому ця категорія ресурсів потребує оцінки його ефективного використання.

Економічна ефективність – це категорія, яка визначає співвідношення корисного результату від діяльності і витрат факторів виробничого процесу. Відповідно економічна ефективність трудових ресурсів визначається відношенням матеріальних благ, які вони виробляють і витрат робочої сили. [3, с. 143].

Таблиця 1

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами на прикладі  
ПАТ «Одеський завод оздоблювальних матеріалів»

| Категорії персоналу               | Середньоспискова чисельність |                                                |                   | Відхилення |          |
|-----------------------------------|------------------------------|------------------------------------------------|-------------------|------------|----------|
|                                   | за попередній рік            | Фактично за звітний рік в оцінці минулого року | за звітний період | абсолютне  | Відносне |
| 1. Працівники основної діяльності | 90                           | X                                              | 82                | -8         | X        |
| з них:                            |                              |                                                |                   |            |          |
| - робітники                       | 70                           | 76                                             | 63                | -7         | -13      |

Скоректована чисельність робітників = середньоспискова чисельність робітників у попередньому році x темп зростання обсягу виробництва продукції =  $70 \times (4333 / 4000) = 76$  осіб

Протягом досліджуваного періоду середньоспискова чисельність персоналу основної діяльності на підприємстві зменшилась на 8 осіб. Це, головним чином, пов'язано зі зменшенням чисельності робітників на 7 осіб. Із таблиці видно, що за категорією “робітники” виявлено відносна економія у розмірі 13 осіб. Це означає, що збільшення випуску продукції у звітному році порівняно із попереднім, обумовлено зростанням продуктивності праці робітників, тобто інтенсифікацію виробництва.

Особливу увагу приділяють вивченню повноти використання трудових ресурсів, яку можна оцінити за кількістю відпрацьованих за звітний період днів і годин одним робітником, а також за інтенсивністю використання робочого часу. Аналіз проводять у таких напрямках: аналіз фонду робочого часу й аналіз узагальнювальних показників використання робочого часу (середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником за рік та середня тривалість робочого дня). Під час аналізу визначають відхилення фактичних показників від планових або від аналогічних показників минулих періодів і встановлюють конкретні причини можливих відхилень. Такий аналіз необхідно проводити щодо кожної категорії працівників, кожного підрозділу та щодо підприємства в цілому за звітний період і в динаміці.

Величина фонду робочого часу залежить від чисельності робітників, кількості відпрацьованих одним робітником днів у середньому за звітний період і середньої тривалості робочого дня. Ця залежність виражається за формулою:

$$\Phi_{\text{рч}} = \text{ЧР} * t^{\text{д}} * t^{\text{р\text{д}}}$$
(1)

де  $\Phi_{\text{рч}}$  – фонд робочого часу;

ЧР – чисельність робітників;

$t^{\text{д}}$  – кількість відпрацьованих днів одним робітником;

$t^{\text{р\text{д}}}$  – середня тривалість робочого дня;

Вивчення конкретних причин втрат робочого часу дають можливість вжити необхідних заходів для їх усунення [3, с. 89].

Таблиця 2

Вихідна інформація для аналізу використання робочого часу робітників підприємства  
ПАТ «Одеський завод оздоблювальних матеріалів»

| Показники                                                                  | За попередній рік | За звітний рік | Відхилення | Темп росту, % |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------|------------|---------------|
| 1.Середньоспикова чисельність робітників, осіб                             | 70                | 63             | -7         | 90            |
| 2. Загальна кількість днів, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-дні.    | 18200             | 17010          | -1190      | 93,46         |
| 3. Загальна кількість годин, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-годин. | 136500            | 132678         | -3822      | 97,2          |

Таблиця 3

Аналіз впливу факторів на ефективність використання робочого часу на прикладі  
ПАТ «Одеський завод оздоблювальних матеріалів»

| Показники                                                    | Темп росту, % | Різниця в рівнях показників | Вплив на відхилення від завдання |                                                 | Розрахунок        |
|--------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------|
|                                                              |               |                             | сума, тис. грн.                  | найменування чинників                           |                   |
| 1.Середньоспикова чисельність робітників                     | 90            | $90-100=-10$                | -136,5                           | середньоспикова чисельність робітників          | $(-10*1365):100$  |
| 2.Загальне число люд.-днів відпрацьованих усіма робітниками  | 93,46         | $93,46-90=3,46$             | 47,23                            | кількість днів, відпрацьованих одним робітником | $(3,46*1365):100$ |
| 3.Загальне число люд.-годин відпрацьованих усіма робітниками | 97,2          | $97,2-93,46=3,74$           | 51,05                            | середня тривалість робочого дня                 | $(3,74*1365):100$ |
| Загальне відхилення<br>$1326,78-1365=-38,22$                 |               |                             | -38,22                           | x                                               | x                 |

Аналіз даних таблиць 2 та 3 показав, що на досліджуваному підприємстві фонд робочого часу в звітному році порівняно із попереднім роком, зменшився на 38,22 тис. людино-годин. Допущене зменшення загальної кількості відроблених людино-годин усіма робітниками було обумовлене негативною дією такого фактору, як зміна кількості робітників. Зменшення кількості зайнятих у виробничому процесі призвело до зниження фонду робочого часу на 136,5 тис. людино-годин.

Негативна дія зазначеного фактору була, у деякій мірі, зменшена внаслідок позитивного впливу таких факторів як зміна середньої кількості днів, які відроблені одним робітником протягом року, та середньої тривалості робочого дня. Збільшення кількості днів, відроблених одним робітником, дозволило збільшити фонд робочого часу на 47,23 тис. люд.-годин., та збільшення тривалості робочого дня дозволило збільшити фонд робочого часу на 51,05 тис. люд.-годин.

Одним з найважливіших аспектів вивчення використання трудових ресурсів є аналіз результатів праці, тобто вимірювання рівня динаміки продуктивності праці та вивчення чинників зростання продуктивності праці.

Продуктивність праці є найважливішим якісним показником використання трудових ресурсів підприємства та головним фактором зростання обсягів виробництва продукції.

Продуктивність праці як економічна категорія являє собою результативність (ефективність) праці, тобто здатність людей виготовляти певну кількість матеріальних благ за одиницю часу [4, с. 195].

Продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності праці, що характеризується співвідношенням обсягу продукції; робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, – з іншого [5, с. 107].

Продуктивність праці може розраховуватися на одиницю робочого часу (середньорічний, середньоденний та середньогодинний виробіток одним працюючим), чи на одного працюючого.

Зростання продуктивності праці означає підвищення випуску продукції за одиницю робочого часу (людино-година, людино-день, людино-місяць, людино-рік) порівняно з минулим аналогічним періодом [6, с. 199].

Таблиця 4

Аналіз впливу чинників на продуктивність праці одного працівника на прикладі  
ПАТ «Одеський завод оздоблювальних матеріалів»

| Показники                                                                                                                                                                                                                                                           | Попередній рік | Звітний рік | Відхилення (+,-)                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн.                                                                                                                                                                                                               | 44,4           | 52,84       | 8,44                                                                                                                                                                                                             |
| Питома вага робітників у загальній чисельності працівників                                                                                                                                                                                                          | 0,778          | 0,768       | -0,01                                                                                                                                                                                                            |
| Середнє число днів відпрацьованих одним робітником, дні                                                                                                                                                                                                             | 260            | 270         | 10                                                                                                                                                                                                               |
| Середня тривалість робочого дня, годин                                                                                                                                                                                                                              | 7,5            | 7,8         | 0,3                                                                                                                                                                                                              |
| Середньогодинний виробіток одного робітника, грн.                                                                                                                                                                                                                   | 0,0293         | 0,0327      | 0,0034                                                                                                                                                                                                           |
| Вплив на відхилення середньорічного виробітку одного працівника:<br>- питомої ваги робітників у загальній чисельності працівників;<br>- числа днів відпрацьованих одним робітником;<br>- тривалості робочого дня;<br>- середньогодинного виробітку одного робітника |                |             | $-0,01 \cdot 260 \cdot 7,5 \cdot 0,0293 = -0,5714$<br>$10 \cdot 0,768 \cdot 7,5 \cdot 0,0293 = 1,6877$<br>$0,3 \cdot 0,768 \cdot 270 \cdot 0,0293 = 1,8227$<br>$0,0034 \cdot 0,768 \cdot 270 \cdot 7,8 = 5,4992$ |

Баланс факторів =  $(-0,5714) + 1,6877 + 1,8227 + 5,4992 = 8,438$  (різниця між реальним результатом (8,44) несуттєва)

Факторний аналіз показав, що середньорічний виробіток одного працівника протягом досліджуваного періоду збільшився на 8,44 тис. грн. Це вказує на поліпшення якісних показників розвитку підприємства. Досягнуте зростання середньорічної продуктивності праці одного

працівника обумовлене позитивною дією низки факторів. Головним фактором, який зумовив істотне зростання річної продуктивності праці одного зайнятого на підприємстві, є інтенсифікація виробничої діяльності. Збільшення середньогодинного виробітку одного робітника з 22 грн. у попередньому році до 25 грн. у звітному році обумовило зростання середньорічної продуктивності праці одного працівника на 5,5 тис.грн.

Сукупна позитивна дія таких факторів, як збільшення середньої кількості днів, які відпрацював один робітник, та збільшення тривалості робочого дня, призвела до зростання середньорічного виробітку одного працівника на 3,5 тис.грн. (1,6877 + 1,8227).

Позитивна дія зазначених факторів була, у деякій мірі, зменшена внаслідок негативної дії такого чинника, як питома вага робітників у загальній чисельності працівників.

Зменшення питомої ваги робітників у загальній чисельності працівників протягом досліджуваного періоду знизило річну продуктивність праці одного працівника майже на 0,6 тис.грн. До резерву зростання середньорічного виробітку одного працівника можна віднести збільшення робітників на підприємстві у загальній чисельності працівників. У вартісному виразі резерв складає 0,6 тис.грн.

**Висновки.** В результаті дослідження зазначеної теми було з'ясовано, що термін «трудові ресурси» сучасними науковцями визначається значно ширше, ніж у часи, коли він був введений академіком С.Г. Струмиліним і використовувався радянськими економістами як планово-економічний показник вимірювання робочої сили.

Сучасні економісти, і ми з цим погоджуємось, включають у це поняття і професійні навички, і рівень освіти, і фізичні та інтелектуальні здібності.

Найпоширенішим показником оцінки використання трудових ресурсів є продуктивність праці, але ми вважаємо, що ефективність використання трудових ресурсів є більш широким поняттям ніж її продуктивність.

Вона розкриває ті сторони результативності праці, які не відображені в показниках продуктивності праці, враховує кількість і корисність виготовленої продукції більшою мірою ніж продуктивність праці. На нашу думку, при оцінці ефективності використання трудових ресурсів необхідно обирати методику, яка б враховувала всі виробничі та соціально - економічні витрати на утримання трудових ресурсів.

### Список літератури

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства [Текст] : Навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 488 с.
2. Качан Є.П. Економіка праці та соціально-трудові відносини [Текст] : Навчальний посібник / Є.П. Качан – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.
3. Кравченко М.А. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві / А.М. Кравченко. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=219>.
4. Дарченко Н.Д. Економіка праці та соціально-трудових відносин. Збірник завдань і вправ [Текст]: Навчальний посібник / Н.Д. Дарченко, В.С. Рижиков, О.Л. Єськов, О.М. Мікрюков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 252 с.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – Львів : “Магнолія 2006”, 2008. – 440 с.
6. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально - трудових відносин [Електронний ресурс] / О.А. Грішнова. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/19330306/ekonomika/trudovi\\_resursi\\_sotsialnoekonomichna\\_kategoriya#236](http://pidruchniki.ws/19330306/ekonomika/trudovi_resursi_sotsialnoekonomichna_kategoriya#236).
7. Конспект лекцій «Статистика праці» : Предмет «Економіка праці». – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/77/5552.html>.
8. Замчевська Н.В. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві / Н.В. Замчевська, А.П. Пушка, І.П. Паславський. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2012/Economics/10\\_97894.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/10_97894.doc.htm).
9. Болюх М.А. Економічний аналіз : Навчальний посібник / М.А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

**Постановка проблеми.** Сьогодні актуальною проблемою можна вважати постійну забезпеченість та раціональне використання підприємствами матеріальних ресурсів, що є помітним чинником розвитку і вдосконалення виробництва.

В умовах ринкової економіки істотно змінюється порядок постачання для підприємств енергоносіїв, комплектуючих виробів, матеріалів та сировини. Актуальнішим стає питання доцільного використання матеріальних ресурсів на підприємстві, що значно розширює зону селекції і суб'єктів ринку сировини. Відповідно до П (С) БО 9 "Запаси" (п. 6) матеріальні ресурси (виробничі запаси) уявляють собою запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства [1]. Матеріальні ресурси є важливою складовою виробничого процесу, адже виступають фізичною основою для створення товарів, надання послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями організації й обліку придбання та використання матеріальних ресурсів займалися такі відомі вітчизняні вчені-економісти М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, В.П. Завгородній, В.І. Єфіменко, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, І.Д. Фаріон, В.Г. Швець, М.Г. Чумаченко та ін. Вагомий внесок у вирішення зазначених проблем внесли зарубіжні вчені Х. Андерсон, З.В. Кир'янова, Д. Колдуелл, Б. Нідлз та ін.

**Мета.** Мета статті є аналіз ефективного використання матеріальних ; виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів, розробка заходів для їх мобілізації.

### Виклад основного матеріалу.

У економічній енциклопедії (за заг. ред. проф. Мочерного С. В.), наводиться таке трактування сутності матеріальних ресурсів підприємства, під якими слід розуміти засоби виробництва (основні і оборотні), що застосовується у процесі виробництва і є матеріальною базою підприємства [2,с.275]. Слід зауважити, що в науковій літературі існують різні підходи до визначення категорії «матеріальні ресурси». Як стверджує науковець Єршова Н. Ю., раціональне використання матеріальних ресурсів підприємств аналізується на таких етапах [3, с. 104 – 110]:

- оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів;
- оцінювання динаміки зміни матеріальних витрат;
- оцінювання впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на обсяг матеріальних витрат.

На етапі оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів визначаються показники матеріаломісткості, матеріаловіддачі та частки матеріалів у собівартості продукції підприємства. На етапі оцінювання динаміки зміни матеріальних ресурсів ключовим показником є частка витрат сировини і матеріалів на одиницю виробленої продукції, а також динаміка змін цієї частки протягом певного періоду часу. Третій етап аналізується за показником ефективності використання матеріальних ресурсів на величину матеріальних витрат.

Здебільшого від рівня управління ресурсами, його координації з процесом виробництва залежать основні показники діяльності підприємств — виконання плану реалізації, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, прискорення оборотності оборотних засобів. Це обумовлено такими факторами значимості матеріальних ресурсів у виробництві:

- виробничі запаси складаються в основному з суми власних оборотних засобів, тому прискорення їх оборотності - великий резерв підвищення ефективності;

- витрати на матеріальні ресурси – основна частина собівартості продукції;
- правильна організація управління матеріальними ресурсами – умова ритмічності виробництва;
- більш жорстке нормування витрат матеріальних ресурсів та лімітування вимагають посилення режиму економії.

Основними показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є:

- матеріаловіддача, яка розраховується як відношення вартості товарної продукції до суми матеріальних витрат і характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів;
- матеріаломісткість продукції (розраховується як відношення суми всіх матеріальних витрат до вартості товарної продукції).
- рівень використання матеріальних ресурсів за структурою випуску продукції (розраховується як відношення суми матеріальних витрат до собівартості продукції і характеризує питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції).
- коефіцієнт споживання матеріалів (розраховується як відношення фактичних матеріальних витрат до планових, перерахованих на фактичний обсяг випуску та асортимент продукції, і характеризує рівень ефективності фактичного витрачання матеріальних ресурсів).
- часткові показники матеріаломісткості - металомісткість, паливомісткість, сировинномісткість, енергомісткість, питома матеріаломісткість – характеризують рівень використання окремих груп чи видів матеріальних ресурсів.

Підвищення матеріаломісткості призводить до перевитрат матеріалів. Величина економії (перевитрат) матеріалів, в наслідок зміни матеріаломісткості визначається як добуток приросту матеріаломісткості і фактичного обсягу продукції. Економія матеріалів свідчить про можливий додатковий випуск продукції. Перевитрати говорять про відповідні втрати продукції.

Аналіз обґрунтованості й прогресивності норм витрачання матеріальних ресурсів. оцінювання динаміки і виконання плану за показниками використання матеріальних ресурсів. систематизація факторів, які зумовили відхилення фактичних показників використання матеріальних ресурсів від планових або від відповідних показників минулого періоду та кількісне вимірювання впливу цих факторів на виявлені відхилення. виявлення та оцінювання внутрівиробничих резервів економії матеріальних ресурсів і збільшення на цій основі випуску продукції, зниження величини матеріальних витрат. оцінювання можливих варіантів мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів [4, с. 86 – 87].

Для визначення впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на зміну обсягу випуску необхідно приріст матеріаловіддачі помножити на фактичні матеріальні витрати. З наведених вище показників ефективного використання матеріальних ресурсів, хочу представити таблицю «Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартості продукції, по підприємству «Обухівський молочний завод»». Узагальнюючим показником використання матеріальних витрат є матеріаломісткість продукції. Матеріаломісткість продукції є вартісним показником, який відображає рівень матеріальних витрат (без амортизації) на кожну гривню товарної продукції.

Зробивши аналіз, бачимо, що на «Обухівському молочному заводі» собівартість продукції склала 13620,8 тис.грн. за рахунок збільшення матеріаломісткості на 0,074грн., або на 10,8%. та збільшення обсягу реалізації продукції за звітний рік, що у свою чергу призвело до зменшення обсягу виробництва на 9340,43 тис.грн. Таким чином, аналізоване підприємство має змогу збільшити обсяг виробництва продукції на 9340,43 тис.грн. за умови доведення матеріаломісткості продукції до рівня попереднього року.

Важливим фактором забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами є правильність розрахунку потреби в них. Розрахунок потреби у виробничих запасах необхідний тому, що на його основі формується тактика організації матеріально-технічного постачання, визначаються постачальники, терміни й обсяги поставок. Оцінювання потреби в матеріальних ресурсах здійснює відділ постачання разом з виробничо-технічним та планово-економічним відділами. Проблема оптимізації розмірів виробничих запасів є надзвичайно актуальною. Це пов'язано з тим, що

підприємства несуть значні витрати, пов'язані зі складуванням, псуванням, старінням товарно-матеріальних цінностей.

Таблиця 1

Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість продукції

| Показники                                                                                               | 2015         | 2016      | Відхилення<br>(+,-) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------|---------------------|
| 01                                                                                                      | 02           | 03        | 04                  |
| 1.Матеріальні витрати, тис. грн.                                                                        | 109053       | 139668    | +30615              |
| 2.Обсяг реалізації продукції, тис.грн.                                                                  | 159028       | 183810    | +24782              |
| 3.Матеріаломісткість продукції, грн.                                                                    | 0,685747164  | 0,7598498 | +0,074102681        |
| 4.Вплив матеріаломісткості на:                                                                          |              |           |                     |
| 4.1.Собівартість продукції /економія матеріальних ресурсів /- /; перевитрати матеріальних ресурсів /+ / | 13620,81378  |           |                     |
| 4.2.Обсяг виробництва продукції /зростання /+ /; зменшення /- /                                         | -9340,434422 |           |                     |

Крім того, значні виробничі запаси – це «омертвіння» грошових засобів, які у них вкладені, недоотримання прибутку в результаті інших інвестиційних можливостей. Разом з тим достатньо великий запас матеріальних ресурсів рятує підприємство від зупинки виробництва чи придбання дорогих матеріалів – замінників, зберігає грошові засоби від інфляції.

Більша кількість замовлень при придбанні матеріальних ресурсів, хоч і призводить до утворення великих запасів, але має зміст тоді, коли підприємство може домогтися від постачальників зниження ціни (так як великий розмір замовлень часто передбачає деякі пільги, що надаються постачальником як знижка ціни).

**Висновки.** Для ефективного використання матеріальних ресурсів в умовах ринкових відносин є проблемні аспекти, які потребують негайного вирішення: запровадження на підприємствах ефективної системи управлінського обліку, і, зокрема, обліку матеріальних ресурсів; запровадження ефективних логістичних систем управління матеріальними ресурсами та визначення обсягу інформації для їх обслуговування; вибір оптимальної організації фінансового й управлінського обліку в плані їх взаємодії. Для того, щоб вирішити ці проблеми, необхідні: досконале й стабільне законодавство; розроблення таких інформаційних програм, які б повністю замінили ручне опрацювання інформації, давали можливість отримувати швидко, а головне точну інформацію; розроблення ефективних моделей взаємодії фінансового й управлінського обліку на конкретному підприємстві тощо.

### Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси". [Електроний ресурс]: затв. наказом М-ва фінансів України від 20.10.99 №246- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : У 3 т. Т. 2. / За заг. ред. С. В. Мочерного. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – 848 с.

3. Єршова Н. Ю. Удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на промислових підприємствах / Н. Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХПІ», 2009. – № 38. – С. 103 – 110.

4. Серединська, В.М. Економічний аналіз [Текст] / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2007. – 416 с.

5. Волкова Н.А., Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. Волкова Н.А., Подвальна Н.Е.- Одеса: ОНЕУ, ротاپринт.- 2013.-127с.

## ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ

**Постановка проблеми.** Фінансово-господарська діяльність підприємства є невід’ємною частиною аналізу загального фінансового стану та пошуку резервів підвищення ефективності його функціонування. Важливу роль у процесі проведення аналізу господарської діяльності економічних суб’єктів відіграє оцінка показників ліквідності та платоспроможності, ділової активності та рентабельності, а також пошук шляхів підвищення фінансового стану як передумови розвитку суб’єкта господарювання. Публічне акціонерне товариство «Укртелеком» (ПАТ «Укртелеком») є однією з найбільших компаній на території України, що надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни. Вагому позицію компанія має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет, а також фіксованої телефонії [5].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження ліквідності та платоспроможності підприємства займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Й. Ворст, Д. Джоборда, Е. Уткін, А. Шермет, Н. Тарасенко, В. Іващенко, М. Болюх, Є. Мних, О. Філімоненков, Ю. Цал-Цалко, Л. Лахтіонова, М. Коробов та інші.

**Мета** дослідження полягає в пошуку шляхів вдосконалення фінансового стану ПАТ «Укртелеком» на основі вивчення теоретичних та дослідження практичних аспектів обраної проблематики.

**Виклад основного матеріалу.** Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов’язань.

Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчитиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження. Щоб визначити, чи достатньо у підприємства коштів для погашення своїх зобов’язань, необхідно передовсім проаналізувати процес надходження коштів від господарської діяльності і формування залишку коштів після погашення зобов’язань перед бюджетом, позабюджетними фондами та виплатою дивідендів.

Для досліджуваного підприємства баланс не вважають абсолютно ліквідним, оскільки умови ліквідності не виконуються (у 2015-2016 рр.). Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності) дає загальну оцінку ліквідності активів підприємства, показуючи скільки гривень оборотних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов’язань. Нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності складає 0,8-1 [1]. Він характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, який дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості, а також оцінює здатність підприємства до погашення своїх поточних зобов’язань у разі його важкого фінансового положення. Коли не має можливості продати запаси [2]. Якщо показник КПЛ < 0,8, підприємство перебуває у кризовому стані щодо своєї поточної ліквідності (воно має неліквідний баланс). Для досліджуваного підприємства коефіцієнт поточної ліквідності у 2015-2016 рр. становив:

$$K_{пл2015} = \frac{1511572}{2295526} = 0,6585 \quad (1)$$

$$K_{пл2016} = \frac{1715840}{2729547} = 0,6286 \quad (2)$$

Як видно з проведених розрахунків, значення коефіцієнта було найбільшим у 2015 р.. Також значення коефіцієнта не відповідали нормативним (були <0,8), що вказує на кризовий стан підприємства стосовно поточної ліквідності.

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) показує достатність у підприємства оборотних коштів для покриття своїх поточних зобов'язань. Він також характеризує запас фінансової міцності внаслідок перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Перевищення значення зазначеного коефіцієнта понад вказаного рекомендованого значення вважається для підприємства небажаним, оскільки за таких умов господарювання відбувається неефективне нарощення запасів [2]. Орієнтовне значення цього коефіцієнта дорівнює 2-2,5. Для досліджуваного підприємства значення коефіцієнта загальної ліквідності наступні:

$$K_{зл}2015 = \frac{1632136}{2295526} = 0,7110 \quad (3) \quad K_{зл}2016 = \frac{1859780}{2729547} = 0,6814 \quad (4)$$

Як видно з розрахунків, значення коефіцієнта загальної ліквідності як у 2015 р. так і в 2016 р. менше за норматив, що вказувало на зниження платоспроможності підприємства. Більш точним коефіцієнтом платоспроможності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яка частина поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашена негайно. Граничне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності складає 0,2–0,25 [1].

Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта абсолютної ліквідності в досліджуваному періоді були такими:

$$K_{ал}2015 = \frac{143965}{2295526} = 0,0627(5), K_{ал}2016 = \frac{290710}{2729547} = 0,1065 \quad (6).$$

Узагальнення результатів розрахунків та дослідження динаміки зміни коефіцієнтів ліквідності підприємства проведено в таблиці 1.

Таблиця 1

## Показники платоспроможності підприємства

| Показники                            | На початок 2016 року | На кінець 2016 року | Норматив | Відхилення за рік |
|--------------------------------------|----------------------|---------------------|----------|-------------------|
| Показники платоспроможності          |                      |                     |          |                   |
| 1. Коефіцієнт загальної ліквідності  | 0,71                 | 0,68                | 2-2,5    | -0,03             |
| 2. Коефіцієнт поточної ліквідності   | 0,66                 | 0,63                | 0,8-1    | -0,03             |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,06                 | 0,11                | 0,2-0,25 | 0,05              |

Розрахунки показують, що значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2015-2016 рр. не відповідали нормативному значенню, що вказує на неможливість підприємства покривати за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів свої поточні зобов'язання. При цьому значення коефіцієнта незначно збільшилося у 2016 р. після його зменшення у 2015 р.

На практиці фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави висновувати про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо малоймовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги. Міфінфін вважає, що достатнім є, щоб показник перевищував 0.

До недоліків вищезазначених коефіцієнтів слід віднести такі:

По-перше, всі коефіцієнти є статичними, оскільки їх розраховують на основі балансу, який характеризує стан підприємства на певну дату. Виникає необхідність їх аналізу за декілька періодів.

По-друге, коефіцієнти не дають реальної картини стану ліквідності і платоспроможності, бо є можливість завищення величин показників (коефіцієнта покриття та проміжного коефіцієнта покриття) у результаті включення до складу поточних активів неліквідних запасів товарно-матеріальних цінностей, "неліквідної" дебіторської заборгованості та ін. Оскільки неплатежі

останнім часом стали масовим явищем, то значна частка дебіторської заборгованості прострочена, деяку її частину становить заборгованість, яка не буде погашена взагалі. У результаті цього сума дебіторської заборгованості збільшується в балансі саме внаслідок низької платіжної дисципліни, а не зростаючої ділової активності підприємства.

По-третє, в сучасних умовах в Україні відсутні орієнтовні (нормативні) величини зазначених коефіцієнтів, розраховані на основі глибокого аналізу стану підприємств різних галузевих структур, рівень коефіцієнтів західних країн не відповідає вітчизняній практиці.

Для оцінки фінансової стійкості підприємства за допомогою відносних показників доцільно розраховувати такі показники фінансової стійкості:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) – характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Граничне значення коефіцієнта фінансової незалежності – більше 0,5 [6]. Позитивна його динаміка свідчить про зростання фінансової незалежності підприємства. Чим вищим є значення цього показника, тим вищою є фінансова стійкість підприємства, тим більш стабільним і незалежним є становище від зовнішніх джерел фінансування і кредиторів.

Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта фінансової незалежності у 2015-2016 рр. такі:

$$K_{\phi n}2015 = \frac{8374473}{12062877} = 0,69 \quad (7)$$

$$K_{\phi n}2016 = \frac{9277207}{13001245} = 0,71 \quad (8)$$

Як видно з проведених розрахунків, коефіцієнт фінансової незалежності в досліджуваному періоді збільшувався і перевищував граничне значення. Це означало, що в підприємства збільшувалася фінансова незалежність у досліджуваному періоді, що оцінюють позитивно.

2. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта автономії. Він показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 гривню власних коштів. Граничне значення коефіцієнта – менше 2,0 [6]. Збільшення значення коефіцієнта залежності в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів під час фінансування підприємства.

Для ПАТ «Укртелеком» значення коефіцієнта у 2015-2016 рр. були:

$$K_{\phi z}2015 = \frac{12062877}{8374473} = 1,44 \quad (9)$$

$$K_{\phi z}2016 = \frac{13001245}{9277207} = 1,40 \quad (10)$$

Значення коефіцієнта в досліджуваному періоді були меншими 2 і характеризувалися негативною динамікою. Останнє свідчило про зменшення частки позикових коштів у процесі фінансування діяльності підприємства й це оцінюють позитивно.

3. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал. Граничне значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу – менше 0,5[6]. Позитивна динаміка такого коефіцієнта – до зменшення.

Для досліджуваного підприємства значення коефіцієнта були такими:

$$K_{kзк}2015 = \frac{3688404}{12062877} = 0,31 \quad (11)$$

$$K_{kзк}2016 = \frac{3724038}{13001245} = 0,29 \quad (12).$$

Як видно з розрахунків, у досліджуваному періоді значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу зменшувалися, що свідчило про відповідність його значень граничному та про зменшення частки позикового капіталу в балансі підприємства. Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків, до них належать:

- оплата товарів, робіт, послуг, що належать до валових витрат;
- оплата товарів, робіт послуг, що не належать до валових витрат;
- здійснення реальних та фінансових інвестицій;
- сплата податків та інших платежів до бюджету;
- повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку [7].

**Висновки.** Отже, можна стверджувати, що в досліджуваному періоді сума власного капіталу підприємства перевищувала суму його залучених коштів. Крім того, темп росту суми власного капіталу підприємства у 2015-2016 рр. перевищував темп росту суми залучених коштів, що оцінюють позитивно. Сума власного капіталу ПАТ «Укртелеком» у 2015-2016 рр. становила понад 50% загальної суми всіх джерел фінансування його діяльності, що є одним із показників його фінансової стійкості.

Високу частку власного капіталу та її зростання у 2015-2016 рр., яка клала 110,77 % ,загалом оцінюють як позитивну рису фінансового стану підприємства, тому що це свідчить про зміцнення його фінансових позицій та зростання вміння ефективно господарювати. Аналіз показників ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості дає змогу стверджувати, що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним, а також що воно характеризувалося у 2016 р. негативною зміною коефіцієнтів ліквідності та більшості коефіцієнтів фінансової стійкості. Тому варто звернути увагу на ймовірність виникнення банкрутства, а також здійснювати заходи для підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

На основі вище проведеного дослідження необхідно запропонувати шляхи вдосконалення фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства, розробити рекомендації щодо недопущення збитків.

Можна запропонувати такі заходи: проведення рекламних акцій, застосувати систему знижок для збільшення обсягів продажу, знаходження нових ринків збуту, підвищення заробітної плати для заохочення працівників; продаж основних засобів, які не використовують на підприємстві; проведення модернізації застарілого обладнання для покращення ефективності виробництва; продаж готової продукції, яку тривалий час зберігали на складах підприємства; придбання матеріалів для виготовлення продукції тощо.

### Список літератури

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : [навч. посіб. – 2-ге вид.] / О. Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 326 с.
2. Волкова Н.А. Економічний аналіз: Навч. Посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕСУ, ротапринт.- 2015. – 278с.
3. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу: [навч. посібник] / Т. Д. Косова, П. М. Сухарев, Л. О. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Шевчук В. О. Аналіз господарської діяльності: [навч. посібник] / В. О. Шевчук, О. В. Коновалова, В. П. Пантелеев. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2011. – 399 с.
6. Селівестрова Л. С. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посіб.] / Л. С. Селівестрова, О. В. Скрипник ; за ред. С. М. Безрутенка. – К. : ЦУЛ, 2012.– 274 с.
7. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. –2010. – №1. – С. 61-62.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності використання трудових ресурсів. Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами, їхнє раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства.

Вчасно отримати інформацію про недоліки у роботі працівників, втрати робочого часу, погіршення продуктивності праці, виявити причини та визначити заходи щодо їх усунення дозволяє система аналізу.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Аналіз трудового потенціалу є еволюційним і логічним продовженням методики аналізу трудових ресурсів та їх використання. Цій темі присвячені роботи таких економістів – аналітиків як: А. С. Гордієнко, П. П. Головешко, Г. П. Борисов, В. Є. Акулова, М. І. Баканов. Найбільш деталізовану методику аналізу трудових ресурсів (використання плану з праці) запропонували економісти Г. П. Борисов та В. Є. Акулова, вони ідентифікують трудовий потенціал, як ресурс підприємства.

**Мета.** Метою дослідження є аналіз ефективності використання персоналу підприємства. Ефективність у широкому розумінні – це загальна результативність людської діяльності.

Вона відображає співвідношення одержаного корисного результату та обсягу витрачених на це ресурсів. Таким чином, ефективність праці відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Тобто, зростання ефективності праці означає збільшення обсягу вироблених благ при тих самих або менших витратах праці.

**Виклад основного матеріалу.** Основними показниками, які характеризують ефективність використання трудових ресурсів є дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, його кваліфікацію й освітній рівень, про витрати робочого часу, кількість виробленої продукції чи виконаних робіт, а також дані про рух особового складу підприємства[1].

Досягнення будь-якого результату в процесі виробництва може бути отримано з різним ступенем ефективності праці. Міра ефективності праці людей називається продуктивністю праці, під якою розуміється результативність праці або здатність людини виробляти за одиницю робочого часу визначений обсяг продукції.

Крім продуктивності праці в систему показників ефективності використання персоналу підприємства можуть бути включені виручка, валовий і чистий дохід, прибуток підприємства в розрахунку па одиницю витрат живої праці, а також ці ж показники і вартість валової продукції в розрахунку на гривню витрат на оплату праці.

При виявленні та мобілізації резервів підвищення ефективності використання фонду заробітної плати слід враховувати, що в широкому сенсі слова під оплатою праці розуміються не тільки витрати на заробітну плату і премії персоналу, а й витрати на соціальне, медичне страхування та інші витрати, пов'язані з використанням робочої сили на підприємстві[2].

Персонал як певна сукупність працівників підприємства становить ресурс, який залучається для здійснення господарської діяльності. Інтерес власників підприємства до ефективного використання персоналу зумовлений, насамперед, наявністю витрат на його утримання і прагненням максимізувати їх віддачу.

Ефективність використання трудового ресурсу, тобто ефективність роботи персоналу, полягає в досягненні підприємством максимальних результатів при використанні наявної кількості

працівників певних професій. Показник продуктивності праці є важливим якісним показником роботи підприємства, його зростання є одним з головних умов підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягу випуску продукції і зниження її собівартості.

Основним показником продуктивності праці є середньорічна (квартальна, місячна) виробітка продукції на одного працівника. З продуктивністю праці тісно пов'язаний показник трудомісткості продукції, який характеризує витрати робочого часу на виробництво певної споживної вартості або на виконання певної технологічної операції.

Аналіз впливу трудових факторів на господарську діяльність будь-якого підприємства починається з вивчення забезпеченості підприємства працівниками за кількістю, структурою, кваліфікацією і культурно-освітнім рівнем та характеристики руху робочої сили.

Метою такого аналізу є виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили у зв'язку з більш раціональним розміщенням працюючих, їхнім завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності і кваліфікації[3].

Аналіз чисельності персоналу проводиться в цілому і за кожною категорією окремо, оскільки роль і значення окремих категорій персоналу у виробничій діяльності підприємства різні. Аналізуючи чисельність працівників визначають абсолютну і відносну забезпеченість підприємства робочими кадрами, а також вплив зміни чисельності робітників на виконання виробничої програми.

Абсолютна забезпеченість підприємства робочою силою визначається при порівнянні фактичної чисельності робітників з їх чисельністю, передбаченою планом. Відносне відхилення чисельності робітників виявляється зіставленням фактичної їх чисельності з плановою, скоригованою на відсоток приросту продукції за рахунок зміни чисельності робітників.

Цей відсоток вираховується відношенням вартості продукції, одержаної за рахунок зміни чисельності робітників, до запланованого обсягу виробництва (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами на підприємстві «Агроном»

| Категорії персоналу                       | Середньоспискова чисельність, чол. |                                                                |      | Відхилення |          |
|-------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------|------------|----------|
|                                           | 2015                               | фактично<br>за звітний рік<br>в оцінці<br>попереднього<br>року | 2016 | абсолютне  | відносне |
| 01                                        | 02                                 | 03                                                             | 04   | 05         | 06       |
| 1. Працівники основної діяльності, з них: | 416                                | X                                                              | 380  | -36        | X        |
| - робітники                               | 386                                | 406                                                            | 318  | -68        | -88      |

Скоректована чисельність робітників =  $105,2 \times 386 / 100 = 406$

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами показав, що в звітному році в порівнянні з минулим, кількість працівників основної діяльності в цілому по підприємству зменшилась на 36 осіб, а по категорії робітників на 68 осіб.

Із таблиці видно, що за категорією "робітники" виявлено відносна економія у розмірі 88 осіб. Це означає, що збільшення випуску продукції у звітному році порівняно із попереднім, обумовлено зростанням продуктивності праці робітників, тобто інтенсифікацією виробництва.

Слід зазначити, що від рівня продуктивності праці залежать темпи розвитку промислового виробництва, збільшення заробітної плати і доходів, розміри зниження собівартості продукції. Підвищення продуктивності праці шляхом механізації і автоматизації праці, впровадження нової техніки і технології практично не має меж.

Тому метою аналізу продуктивності праці є виявлення можливостей подальшого збільшення випуску продукції за рахунок зростання продуктивності праці, більш раціонального використання працюючих і їх робочого часу.

Величина фонду робочого часу залежить від чисельності робітників, кількості відпрацьованих одним робітником днів у середньому за звітний період і середньої тривалості робочого дня.

Вплив названих чинників на зміну фонду робочого часу визначають методом ланцюгових підстановок. Вивчення конкретних причин втрат робочого часу дають можливість вжити необхідних заходів для їх усунення.

Причинами втрат робочого часу можуть бути як явні втрати так і приховані втрати, пов'язані з виробництвом продукції, відсутністю нормальних умов праці.

Додатково доцільно проаналізувати причини цілодобових та внутрішньозмінних втрат робочого часу. Для цього складають баланс робочого часу.

Цілодобові втрати аналізують за кожним видом окремо. Особливу увагу при цьому слід приділити дослідженню причин втрат, що залежать від підприємства. Окремо аналізуються зовнішні причини.

Внутрішньозмінні втрати доцільно вивчати шляхом спеціальних досліджень. Особливу увагу слід звернути на організаційно-технічні причини, час непродуктивної праці. Зниження втрат робочого часу та нераціонального його витрачання приводить до зростання продуктивності праці без додаткових заходів та витрат, що зрештою приводить до збільшення обсягів виробництва, і як наслідок, – до поліпшення фінансового стану підприємства.

Центральною ланкою оцінки ефективності використання трудових ресурсів є аналіз продуктивності праці, динаміку та загальну оцінку виконання планових завдань. Проведемо аналіз продуктивності праці на прикладі підприємства «Агроном» (Табл2).

Таблиця 2

Аналіз впливу факторів на ефективність використання робочого часу на підприємстві «Агроном»

| Показники                                                    | Темп зростання, % | Зміна у темпах зростання | Вплив на відхилення від завдання |
|--------------------------------------------------------------|-------------------|--------------------------|----------------------------------|
|                                                              |                   |                          | сума, тис чол.-годин.            |
| 01                                                           | 02                | 03                       | 04                               |
| 1.Середньоспикова чисельність робітників                     | 82,38             | -17,62                   | -1191,3                          |
| 2.Загальне число люд.-днів відпрацьованих усіма робітниками  | 72,94             | -9,44                    | -638,3                           |
| 3.Загальне число люд.-годин відпрацьованих усіма робітниками | 75,85             | +2,91                    | +196,7                           |
| Загальне відхилення<br>-1632,5                               |                   |                          | ≈-1632,5                         |

Бачимо що фонд робочого часу в звітному році порівняно із попереднім роком, зменшився на 1632,5 тис. людино-годин. Зменшення кількості зайнятих у виробничому процесі призвело до зниження фонду робочого часу на 1191 тис. людино-годин.

Зменшення кількості днів, відроблених одним робітником, дозволило збільшити фонд робочого часу на 638 тис. люд.-годин.

Збільшення середньої тривалості робочого дня збільшило загальну кількість відроблених за рік людино-годин на 196,7 тис. люд.-годин.

Так як тривалість робочого дня збільшилась, це свідчить, що підприємство не допускає внутрішньозмінних втрат робочого часу.

Негативний вплив середньоспискової кількості робітників не варто враховувати до резерву, оскільки задля збільшення кількості зайнятих потрібно збільшення витрат.

У процесі оцінки використання трудових ресурсів важливим поняттям є «якість праці». Якість праці – це сукупність властивостей процесу праці працівника, здійснюваного в конкретних умовах виробництва, що забезпечують здобуття якісного результату роботи, - продукції, товару, послуги.

Економія від впровадження системи заходів за оцінкою якості праці складається у виробництві за рахунок зменшення повернень, доробок продукції, втрат від браку і рекламаций, в управлінні - за рахунок підвищення наукового рівня розробок, попередження виходу з буд устаткування, прийняття госпітальних і інших заходів по зміні на кращий за відношення виконавців до своєї праці [4].

**Висновки.** Можемо зробити висновок, що оцінка використання трудових ресурсів дозволяє виявити недоліки у роботі, їх причини та внутрішні резерви економії трудовитрат і підвищення ефективності використання кадрів завдяки їх раціонального розміщення, повнішого завантаження і використання відповідно з набутою професією, спеціальністю і кваліфікацією.

Складовими аналізу використання трудових ресурсів виступають чисельність працівників, рівень забезпеченості ними підприємства, їх склад і структура, показники руху робочої сили, продуктивності праці, використання робочого часу тощо.

Система трудових показників дає можливість поєднати та пов'язати окремі показники між собою, а їх аналіз дозволяє оцінити вплив кожного окремого й усієї сукупності показників на загальну результативність праці.

Формування, розвиток і використання персоналу підприємства все в більшій мірі у сучасних умовах повинно будуватися лише за рахунок комплексного, системного аналізу даного виду ресурсу не тільки на рівні підприємства, а й на рівні будь якого структурного підрозділу підприємства. Без нього неможливо ефективно і планомірно організувати використання живої праці на підприємстві.

Для подальшого підвищення ефективності використання трудових ресурсів і підвищення продуктивності праці необхідно застосувати важливі прогресивні базові технології, які ґрунтуються на використанні сучасних видів обладнання [5].

Ефективність використання трудових ресурсів з розвитком попереднього фарсування товарів підвищується по багатьох напрямках. Перш за все продаж попередньо розфасованих товарів є засобом економії витрат живої праці в процесі їх реалізації. Нашому підприємству «Агроном» необхідно впроваджувати прогресивні форми продажу товарів, такі як продаж за зразками і попереднім замовленням, самообслуговування, так як вони дозволяють підвищити ефективність використання трудових ресурсів.

### Список літератури

1. Замчевська Н.В. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві / Н.В. Замчевська, А.П. Пушка, І.П. Паславський.- 2012. 350 с.
2. Кудінова А. Аналіз продуктивності праці / А. Кудінова, Д. Верба // Справочник економіста. – 2009. – №6. – С. 79-88
3. Волкова Н. А. Економічний аналіз: навч. посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та інші / за ред. Н. А. Волкової. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 310 с.
4. Козар В. В. Ефективність використання трудового потенціалу за умов модернізації економіки [Електронний ресурс] / В. В. Козар // Сучасні питання економіки і права. - 2014. - № 1. - С. 33 - 38.
5. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та інші / за ред. Н. А. Волкової. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 210 с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В сучасних умовах господарювання, нестачі фінансових ресурсів, банкрутства та ліквідації суб'єктів господарювання, а також враховуючи високий рівень морального й фізичного зносу обладнання підприємств, як ніколи постає проблема найбільш ефективного використання основних засобів.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблемою ефективного використання основних засобів займаються провідні науковці. Пошуку вирішення даного питання присвячені праці вчених: Ткаченко А. М., Задніпряна Т. С., Кущик А.П., Коротя І.В. та інших. Аналіз літературних джерел свідчить про різні підходи ефективності використання основних засобів.

Наприклад, Кандиба К.О., Ткаченко А. М. і Задніпряна Т. С. вважають, що для оцінки рівня ефективності відтворення основних засобів підприємства доцільно використовувати систему таких показників: показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів; узагальнюючі показники використання основних засобів; часткові показники використання основних засобів.

Кущик А.П. та Коротя І.В. вважають, що віддача основних засобів наявних на підприємстві основних засобів прямопропорційно залежить від продуктивності праці працюючих і обернено пропорційно від її озброєності. [1, с. 114-119]

Узагальнення результатів аналізу ефективності використання основних засобів та розробка аналізу основного показника ефективності використання основних засобів – віддачі основних засобів на підприємстві.

**Метою** статті є визначення ефективності використання основних засобів виробництва, використання та виявлення резервів їх підвищення, а також виявлення найбільш важливих чинників, які впливають на зміну рівня використання основних засобів на прикладі підприємства «ПАТ Ананьївський УЕГГ».

**Виклад основного матеріалу.** Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів, у першу чергу, використовується показник віддачі основних засобів. Загальноприйнятою методикою розрахунку її рівня є відношення обсягу виробленої продукції до середньорічної вартості засобів. На рівень віддачі основних засобів впливають різні фактори, пов'язані як зі зміною обсягу пр.

Спочатку при аналізі віддачі основних засобів вивчають вплив на неї окремих факторів, а потім визначають вплив віддачі на обсяг випуску. Важливе економічне значення має визначення віддачі активної частини основних засобів, у результаті чого виявляється вплив на віддачу змін у структурі основних засобів, визначаються резерви, пов'язані з використанням не встановленого устаткування.

Вплив структури основних засобів на віддачу обумовлений тим, що різні категорії основних засобів беруть не однакову участь у виробничому процесі. При розрахунку віддачі у загальній сумі основних засобів виділяються машини й устаткування як найбільш впливовий чинник [2, с. 143-145].

Проведемо факторний аналіз віддачі основних засобів, скориставшись найбільш поширеною моделлю:

$$\Phi В = \frac{АФ}{ОФ} \times \frac{П}{АФ} \quad (1.1)$$

де  $\Phi В$  – віддача основних засобів;

АФ – середньорічна вартість активної частини основних засобів;  
 ОФ – середньорічна вартість основних засобів;  
 П – обсяг виробництва продукції.

Основні показники, що характеризують ефективність використання основних засобів на підприємстві є:

- Віддача основних засобів, яка розраховується як відношення товарної і реалізованої продукції до середньої вартості основних засобів;
- Віддача активної частини засобів, яка розраховується як відношення товарної та реалізованої продукції до середньої вартості активної частини засобів (машин та обладнання);
- Місткість основних засобів, яка розраховується як відношення середньорічної вартості основних засобів до вартості товарної та реалізованої продукції [3,с.107-125].

При вивченні показників ефективності використання основних засобів використовують вартість валового доходу та прибутку (записують в чисельнику), дані показники розраховуються в розрахунку на 100 гривень вартості основних засобів.

Дані показники характеризують скільки було вироблено, реалізовано, отримано прибутку, прибутку на 1 гривню використаних основних засобів.

Показник віддачі основних засобів повинен збільшуватись за рахунок збільшення якості, технічної характеристики, технологічного процесу, рівня кваліфікації, їх стану, ефективності використання робочого часу, продуктивності праці робітників, а не від зростання вартості основних засобів.

Метою аналізу ефективності використання основних засобів на «ПАТ Ананьївський УЕГГ» є виявлення негативних для підприємства тенденцій, пошук резервів підвищення ефективності використання основних засобів, обґрунтування прийняття управлінських рішень, моніторинг діяльності по основним виробничим засобам.

Таблиця 1

Аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі підприємства  
 ПАТ «Ананьївський УЕГГ»

| Показники                                                   | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення (+;-) |
|-------------------------------------------------------------|----------|----------|------------------|
| 01                                                          | 02       | 03       | 04               |
| 1.Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн         | 9480,5   | 9803     | 322,5            |
| 2.Обсяг виробленої продукції, тис. грн                      | 43240    | 38530    | -4710            |
| 3.Валовий прибуток, тис. грн                                | 2375     | 2765     | 390              |
| 4.Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн | 77       | 1125     | 1048             |
| 5.Віддача основних засобів, грн                             | 4,56     | 3,93     | -0,63            |
| 6.Місткість основних засобів, грн                           | 0,22     | 0,25     | 0,04             |
| 7.Отримано в розрахунку на 100 грн основних засобів:        |          |          |                  |
| -валового прибутку                                          | 25,05    | 28,21    | 3,15             |
| -прибутку від операційної діяльності                        | 0,81     | 11,48    | 10,66            |

Аналізуючи показники ефективності використання основних засобів на підприємстві «ПАТ Ананьївський УЕГГ» збільшилась середньорічна вартість основних засобів на 322,5 тис. грн. та знизилась вартість товарної продукції. Це показує віддача основних засобів.

Так, якщо в минулому році показник віддачі основних засобів був 4,56 грн., то в звітному 3,93, зменшився на 0,63 коп. Валовий дохід на підприємстві виріс, але темпи росту вартості основних засобів перевищували темпи валового доходу (валового прибутку) и, якщо в минулому році на 100 гривень основних засобів було отримано 25,05 гривні в прибутку, то в звітному році на 100 гривень приходить 28,21 гривня. Дуже позитивним моментом використання основних засобів в звітному році є те, що на 100 гривень основних засобів було отримано 11,48 гривень від основної операційної діяльності, так як в минулому році цей показник не дорівнював навіть 1 гривні.

Таким чином на підприємстві відбувається позитивна тенденція, це зв'язано з тим, що с валовий прибуток на 100 гривень основних засобів збільшився на 3,15 грн., а прибутку від операційної діяльності на 100 гривень основних засобів збільшилось на 10,66 грн., але негативним моментом є те, що зменшилась віддача основних засобів на 0,63 гривні. Підприємству необхідно підвищувати ефективність використання основних засобів, розрахованих по виробництву і реалізації продукції, також підприємству необхідно проаналізувати показники віддачі основних засобів.

Для підвищення ефективності використання основних засобів підприємству «ПАТ Ананьївський УЕГГ» необхідно:

- Не допускати залишків нереалізованої продукції;
- дотримуватись графіків ритмічності виробництва;
- не допускати цілоденних простоїв і внутрішньозмінних втрат робочого часу в використанні основних засобів;
- дотримуватись випередження темпів росту оновлення основних засобів над вибуттям, для того, щоб підвищити коефіцієнт придатності;
- підприємству доцільно продовжувати свою стратегію збільшення частки валового прибутку в чистому доході від реалізації продукції, це можливо зробити за рахунок оптимізації собівартості реалізованої продукції;
- «ПАТ Ананьївський УЕГГ» необхідно продовжувати удосконалювати та замінити застарілі технології виробництва продукції. Незважаючи на складність в сучасних умовах економіки, оновлення основних засобів дозволить підвищити технічний рівень основних засобів, що є найважливішим резервом зростання віддачі основних засобів;
- необхідно мобілізувати внутрішні резерви виробництва, на основі комплексного системного аналізу спрямованого на підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів;
- збільшення капітальних вкладень в активну частину основних засобів підприємства;
- підвищення професійно-кваліфікаційного рівня обслуговуючого основні засоби персоналу.
- максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання
- застосування комбінованого способу організації процесів на підприємстві
- рівномірне завантаження основних засобів протягом робочого дня
- включення до виробництва незадіяних засобів
- максимально можливе використання календарного фонду часу згідно з технічними характеристиками обладнання
- забезпечення належного обслуговування та дотримання необхідних умов експлуатації обладнання

Основні фактори, які впливають на ефективність використання основних засобів:

- 1) питома вага активної частини основних засобів
- 2) віддача активної частини засобів

Аналіз розрахунку впливу факторів показав, що зниження віддачі основних засобів було обумовлено як зниження активної частини питомої ваги. Зниження питомої ваги активної частини на 1,33, з 7,64 до 6,31, це призвело до зниження віддачі основних засобів на підприємстві на майже 0,80 грн. При тому що, віддача активної частини збільшилась на 2,61 грн. в розрахунку на 1 гривню використовуваних засобів активної частини, що перекидає негативний показник – питому вагу активної частини.

Аналіз розрахунку впливу факторів показав, що зниження віддачі основних засобів було обумовлено як зниження активної частини питомої ваги.

Зниження питомої ваги активної частини на 1,33, з 7,64 до 6,31, це призвело до зниження віддачі основних засобів на підприємстві на майже 0,80 грн. При тому що, віддача активної частини збільшилась на 2,61 грн. в розрахунку на 1 гривню використовуваних засобів активної частини, що перекидає негативний показник – питому вагу активної частини.

Таблиця 2

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі основних засобів на прикладі підприємства «ПАТ Ананьївський УЕГГ»

| Показники                                            | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення |                               |                          |
|------------------------------------------------------|----------|----------|------------|-------------------------------|--------------------------|
|                                                      |          |          | Усього     | у т.ч. питома вага АЧ засобів | Віддача активної частини |
| 01                                                   | 02       | 03       | 04         | 05                            | 06                       |
| 1. Віддача основних засобів, грн                     | 4,56     | 3,93     | -0,63      | -0,795                        | 0,165                    |
| 2. Обсяг виробленої продукції, тис. грн              | 43240    | 38530    | -4710      |                               |                          |
| 3. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн | 9480,5   | 9803     | 322,5      |                               |                          |
| 4. Середньорічна вартість активної частини, тис. грн | 724,5    | 618,5    | -106       |                               |                          |
| 5. Питома вага активної частини засобів, % (4/3)     | 7,64     | 6,31     | -1,33      | -0,795                        |                          |
| 6. Віддача активної частини засобів (2/4)            | 59,68    | 62,30    | 2,61       |                               | 0,165                    |

Аналіз розрахунку впливу факторів показав, що зниження віддачі основних засобів було обумовлено як зниження активної частини питомої ваги. Зниження питомої ваги активної частини на 1,33, з 7,64 до 6,31, це призвело до зниження віддачі основних засобів на підприємстві на майже 0,80 грн. При тому що, віддача активної частини збільшилась на 2,61 грн. в розрахунку на 1 гривню використовуваних засобів активної частини, що перекидає негативний показник – питому вагу активної частини.

Таким чином підприємство «ПАТ Ананьївський УЕГГ» має змогу збільшити віддачу основних засобів основної діяльності на 0,63 грн. за рахунок доведення віддачі активної частини засобів та питомої ваги активної частини засобів до рівня попереднього року. Для підвищення ефективності використання питомої ваги активної частини засобів та віддачі активної частини основних засобів потрібно застосовувати раціональну структуру основних засобів та збільшення капітальних вкладень в активну частину основних засобів підприємства.

Також успішне функціонування основних засобів залежить від потужностей підприємства, яке залежить від інтенсивних та екстенсивних факторів поліпшення їх використання. Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних засобів і потужностей припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження).

Істотним напрямком підвищення ефективності використання потужностей є удосконалення структури основних засобів, управління й організації праці та виробництва; зниження місткості основних засобів, поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці.

Екстенсивний напрямок означає, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання за календарний період, а, з іншого – підвищена питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві. Для збільшення часу роботи обладнання необхідно: скоротити та ліквідувати внутрішньозмінні простой обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, паливом, скорочувати цілодобові простой обладнання, підвищити змінність його роботи. [4, с. 158]

Віддачі активної частини засобів (технологічного обладнання) залежить від його структури, часу роботи та середньогодинного виробітку. Для аналізу застосована факторна модель:

$$\Phi B = \frac{K * Ч * ВГ}{ОВЗ} \quad (1.2)$$

де  $\Phi B$  – віддача активної частини;

$K$  – середньорічна кількість верстатів;

$Ч$  – час, відпрацьований одиницею обладнання (у годинах);

$ВГ$  – виробіток продукції за 1 машино-годину;

$ОВЗ$  – середньорічна вартість основних засобів активної частини.

Факторну модель віддачі можна розширити, якщо час роботи одиниці обладнання подати у вигляді кількості відпрацьованих днів, коефіцієнта змінності та середньої тривалості зміни. Середньорічну вартість технологічного обладнання можна подати як добуток кількості та середньої вартості його одиниці в порівняльних цінах. [2, с. 143-145]

**Висновки.** Отже, підвищення ефективності використання основних засобів у даний час, коли в країні спостерігається повсюдний і глобальний спад виробництва, має величезне значення. Підприємства, що використовують основні засоби, що дістались їм у спадщину, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і інвестицій.

Економічна сутність основних засобів є визначальною характеристикою їх значення в забезпеченні функціонування та розвитку виробництва.

Таким чином, однією з головних ознак ефективного використання основних засобів є зростання обсягу виробництва його продукції підприємства та чистого прибутку. Ефективне їх використання в результаті приводить до підвищення ефективності підприємства в цілому та сприяє покращенню його фінансового стану й конкурентоспроможності. Тому важливе значення в дослідженні ефективності використання основних засобів відіграє оцінювання їх сучасного стану та проведення об'єктивного аналізу.

Застосування на практиці розроблених заходів дасть змогу покращити використання основних засобів підприємства, тобто підвищити показник віддачі основних засобів, збільшити прибуток від реалізації та рентабельність основних засобів підприємства [1, с.114 -119].

### Список літератури

1. Гайдаєнко О. М. Факторний аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі ПАТ «Одескабель» / О. М. Гайдаєнко, О. О. Швець // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки: міжнародний збірник наукових праць / за ред. І. Б. Садовська. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – Вип. 1(9). – Ч. 1. – С. 114-119.
2. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки. – Одеса, ОДЕУ. – 2010 – 351 с.
3. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. Посібник. / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна Одеса: ОНЕУ, ротاپринт.- 2013. – 267 с.
4. Кандиба К. О. Аналіз ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] / К. О. Кандиба. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6377>.

Ульянченко В.В.  
53 група, ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні актуальною проблемою можна вважати постійну забезпеченість та раціональне використання підприємствами матеріальних ресурсів, що є помітним чинником розвитку і вдосконалення виробництва. В умовах ринкової економіки істотно змінюється порядок постачання для підприємств енергоносіїв, комплектуючих виробів, матеріалів та сировини. Актуальнішим стає питання доцільного використання матеріальних ресурсів на підприємстві, що значно розширює зону селекції суб'єктів ринку сировини.

Головна мета здійснення на підприємстві аналізу виробничих запасів – це визначення на підприємстві (з погляду конкурентоспроможності його діяльності) рівня забезпеченості різноманітними матеріальними ресурсами, а також зниження собівартості перевезень та пошук резервів їх доцільного використання. Зазначимо, що у внутрішньогосподарському аналізі суттєво зростає значення розуміння нормативної бази матеріальних витрат.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** На забезпечення методологічної бази розвитку механізмів практики і теорії аналізу та обліку виробничих запасів націлені роботи таких видатних українських вчених як М. А. Болюх, І.Ю. Бондар, В. З. Бурчевський, Ф. Ф. Бутинець, М. І. Горбаток, І. О. Чаюн, М. Г. Чумаченко та ін. Потрібно зазначити, що для вирішення задач обліку і аналізу виробничих запасів потрібні подальші наукові розробки та дослідження.

Незважаючи на значний обсяг досліджень фахівців щодо аналізу виробничих запасів, все ж таки недостатньо висвітлено питання забезпеченості ними підприємства та реалізації такого аналізу за основними напрямками їх руху.

**Метою** статті є дослідження напрямів підвищення ефективності використання матеріально-виробничих запасів на ТОВ «Укрлоудсистем».

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Великий вплив на фінансовий стан ТОВ «Укрлоудсистем» і його виробничі результати справляє стан матеріальних запасів. З метою нормального функціонування виробництва і збуту продукції запаси мають бути оптимальними.

Обсяги запасів на ТОВ «Укрлоудсистем» за 2014–2016 рр. станом на кінець року представлені на рис. 1.

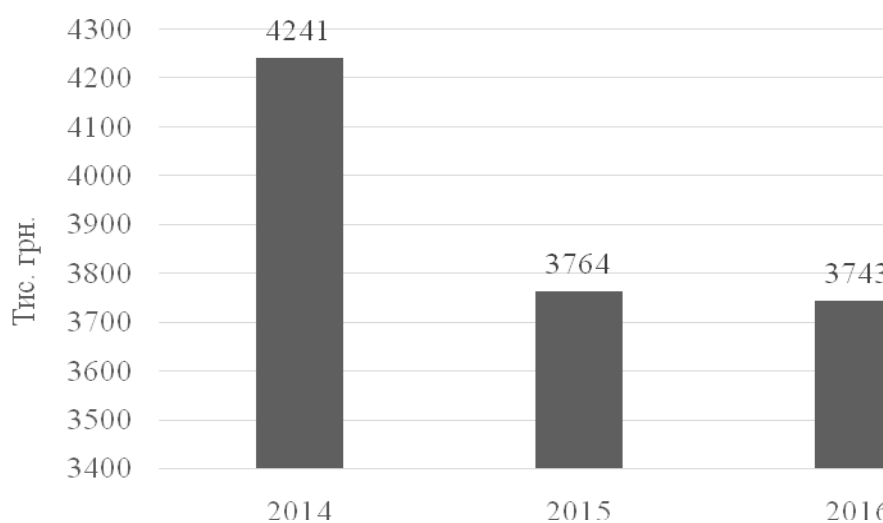


Рис. 1. Обсяги запасів на ТОВ «Укрлоудсистем» за 2014–2016 рр.

З рис. 1 видно, що обсяги запасів на ТОВ «Укрлоудсистем» мають чітку тенденцію до

скорочення. Якщо в 2014 р. їх обсяг складав 4241 тис. грн., то в 2015 р. їх вартість скоротилася на 11,25% порівняно з 2014 р. В 2016 р. обсяги запасів на підприємстві порівняно з 2015 р. скоротилися лише на 0,6%.

Розрахуємо середньорічний обсяг запасів підприємства і відобразимо його графічно (рис..2).

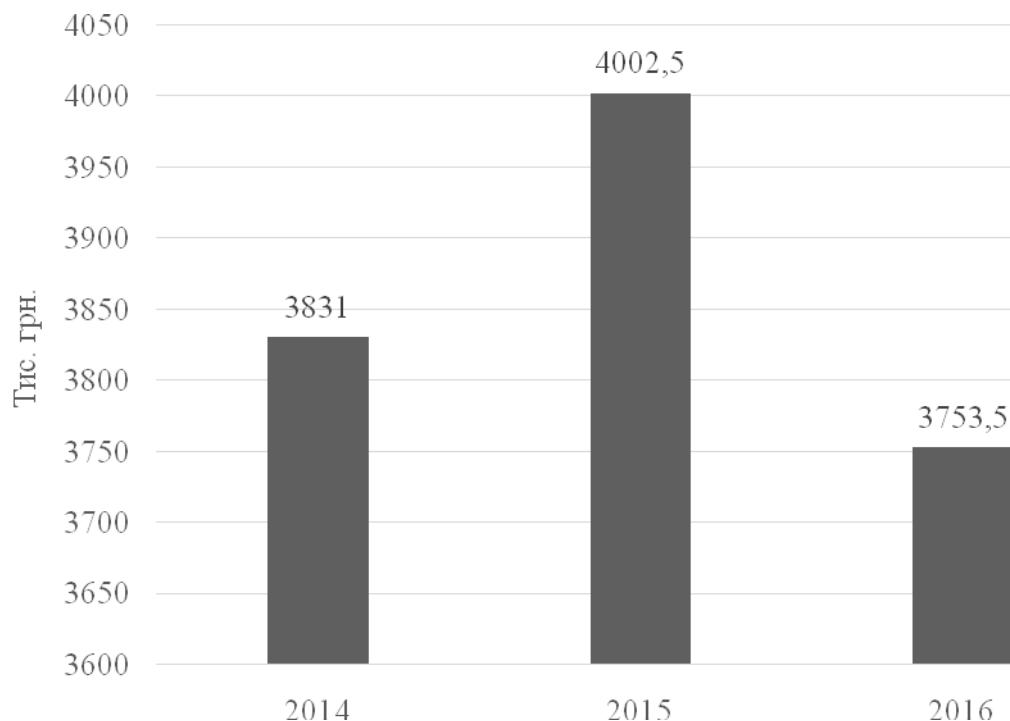


Рис. 2. Обсяги середньорічної вартості запасів на ТОВ «Укрлоудсистем» за 2014–2016 рр.

Обсяги середньорічної вартості запасів та їх тенденція значно відрізняється від даних, які наведені в рис. 1 і стосується вартості запасів станом на кінець року. Зокрема середньорічна вартість запасів на підприємстві в 2015 р. зросла на 4,47% і склала 4002,5 тис. грн., а в 2016 р. вона скоротилася до 3753,5 тис. грн., тобто на 6,22%.

Важливе значення має також частка запасів в структурі оборотних активів та в структурі активів (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага запасів в структурі оборотних активів та активів  
ТОВ «Укрлоудсистем» за 2014–2016 рр.

| Показник                              | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|
| 01                                    | 02      | 03      | 04      |
| Запаси, тис. грн.                     | 4241    | 3764    | 3743    |
| Оборотні активи, тис. грн.            | 104257  | 267098  | 338019  |
| Активи, тис. грн.                     | 204033  | 360977  | 426752  |
| Частка запасів в оборотних активах, % | 4,07    | 1,41    | 1,11    |
| Частка запасів в активах, %           | 2,08    | 1,04    | 0,88    |

З даних табл. 1 видно, що в структурі активів частка запасів в 2014 р. склала 2,08%, а в 2015 р. вона скоротилася до 1,04% та до 0,88% в 2016 р. В структурі оборотних активів частка запасів в 2014 р. склала 4,07%, а в 2015 р. вона скоротилася до 1,41%, а в 2016 р. вона продовжила

скорочуватися і склала 1,11%.

Збільшення частки запасів може свідчити:

- а) про розширення масштабів діяльності підприємства;
- б) про прагнення захистити кошти від знецінювання внаслідок інфляції.

В нашому випадку тенденція до зменшення як вартості запасів так і їх частка в структурі оборотних активів та активів свідчить не про згортання масштабів діяльності (оскільки вартість оборотних активів та активів в цілому зростають), а про зменшення залишків запасів на складі підприємства. Адже обсяги виручки також зростають, що видно з даних фінансової звітності. Для характеристики оборотності запасів використовують два показники:

- час обертання товарів у днях;
- швидкість обертання запасів у разях.

Ці показники розраховують за наступними формулами:

$$T = 3 \cdot D / O, \quad (1)$$

$$K = O / Z, \quad (2)$$

де  $T$  – тривалість одного обороту в днях;

$K$  – коефіцієнт оборотності запасів у звітному періоді в разях;

$Z$  – середні запаси;

$D$  – кількість днів в періоді;

$O$  – обсяги чистого доходу від реалізації.

Динаміка оборотності товарних запасів за їх видами в ТОВ «Укрлоудсистем» представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка оборотності товарних запасів за їх видами  
на ТОВ «Укрлоудсистем» за 2014–2016 рр.

| Вид продукції                          | Рік   |        |        | Відхилення, тис. грн.     |                           | Відхилення, %             |                           |
|----------------------------------------|-------|--------|--------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
|                                        | 2014  | 2015   | 2016   | 2015 р.<br>від 2014<br>р. | 2016 р.<br>від 2015<br>р. | 2015 р.<br>від 2014<br>р. | 2016 р.<br>від 2015<br>р. |
| 01                                     | 02    | 03     | 04     | 05                        | 06                        | 07                        | 08                        |
| Середньорічні запаси, тис. грн.        | 3831  | 4002,5 | 3753,5 | 171,5                     | –249                      | 4,48                      | –6,22                     |
| Чистий дохід від реалізації, тис. грн. | 88945 | 155179 | 118294 | 66234                     | –36885                    | 74,47                     | –23,77                    |
| Оборотність запасів, днів              | 15,5  | 9,3    | 11,4   | –6,2                      | 2,1                       | –40                       | 22,58                     |
| Оборотність, разів                     | 23,2  | 38,8   | 31,5   | 15,6                      | –7,3                      | 67,24                     | –18,81                    |

В 2014 р. кількість обертів запасів склала 23,2 оберти. В 2015 р. вона зросла на 15,6 оберти та склала 15,6% (+67,24%), в 2016 р. вона скоротилася на 7,3 оберти (–18,81%) і склала 31,5 оберти.

Тривалість 1 обороту запасів на підприємстві склала в 2014 р. склали 15,5 днів. В 2015 р. вона скоротилася до 9,3 обертів, тобто на 6,2 дня або 40%. В 2016 р. цей показник зріс на 2,1 дні, тобто на 22,58%.

Політика управління запасами на ТОВ «Укрлоудсистем» має базуватись на цільовій функції – зменшення періоду їх обороту і спрямовуватись на оптимізацію розміру і структури запасів при мінімальних витратах на їх обслуговування.

Результатом упровадження такої політики в господарську діяльність є економічний ефект зміни тривалості оборотності товарних запасів ( $E_{f_3}$ ), який характеризує їх вивільнення із обороту

підприємства в результаті підвищення його швидкості та якості управління запасами загалом, і розраховується, як:

$$Ефз = (Тз_1 - Тз_0) \times Др_{ср}, \quad (3)$$

де  $Тз_1$  – тривалість оборотності запасів у звітному періоді;

$Тз_0$  – тривалість оборотності запасів у попередньому періоді;

$Др_{ср}$  – середнє значення щоденного обсягу доходу від реалізації продукції (товарів, послуг).

При цьому можуть відбуватись наступні ситуації:

$Тз_1 < Тз_0 > Ефз < 0$  – ситуація свідчить про вивільнення запасів з обороту підприємства в результаті підвищення інтенсивності їх використання;

$Тз_1 > Тз_0 > Ефз > 0$  – ситуація свідчить про додаткове залучення запасів в оборот підприємства в результаті зниження інтенсивності їх використання;

$Тз_1 = Тз_0 > Ефз = 0$  – ситуація свідчить про те, що зміни не відбулися, а використання запасів залишилося на попередньому рівні.

Спочатку розрахуємо середнє значення щоденного обсягу доходу від реалізації продукції (товарів, послуг):

$$Др_{ср2014} = 88945 / 360 = 247,1 \text{ тис. грн./день}$$

$$Др_{ср2015} = 155179 / 360 = 431,1 \text{ тис. грн./день}$$

$$Др_{ср2016} = 118294 / 360 = 328,1 \text{ тис. грн./день}$$

$$Ефз_{2015} = (9,3 - 15,5) \times 431,1 = -2672,8 \text{ тис. грн.}$$

$$Ефз_{2016} = (11,4 - 9,3) \times 328,1 = +690,1 \text{ тис. грн.}$$

В нашому випадку в 2015 р. спостерігалось вивільнення запасів з обороту підприємства в результаті підвищення інтенсивності їх використання, а в 2016 р. ситуація була протилежною – додатково було залучено 690,1 тис. грн. запасів в оборот підприємства в результаті зниження інтенсивності їх використання. Таким чином, в 2016 р. резервом підвищення ефективності є зростання інтенсивності використання запасів.

**Висновки.** Отже, ефективною є політика управління запасами, яка спрямована на зменшення тривалості оборотності запасів, що в кінцевому результаті зменшує показник тривалості фінансового циклу. Це позитивно впливає на платоспроможність підприємства та зменшує його потребу в оборотних активах.

В результаті дослідження можна зробити висновок, що ефективне управління запасами дає змогу прискорити оборотність капіталу і підвищити його доходність, зменшити поточні витрати на їх зберігання, вивільнити з поточного господарського обороту частину капіталу, реінвестуючи його в інші активи. Для розв'язання управлінських завдань аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів розробляють відповідні алгоритми.

### Список літератури

1. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.;
3. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.
4. Інструкції зі статистики заробітної плати затверджена Наказом Держкомстату України від 13.01.2004 № 5 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04>;
5. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки. – Одеса, ОДЕУ. – 2010 – 351 с.

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** На сьогоднішній день вся діяльність компаній так чи інакше пов'язана з використанням машин, техніки, обладнання, землі, будівель та споруд. Для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства і отримання прибутку необхідно постійно аналізувати ефективність їх використання, стежити за рухом і структурою використовуваних основних засобів, досліджувати фактори, що впливають на ці зміни.

**Аналіз наукових досліджень останніх років** свідчить, що обліку та аналізу основних засобів, останнім часом приділяють досить уваги. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблем обліку та аналізу основних засобів зробили такі вчені: С. В. Рилєєв, Н. В. Скрипник, С.М. Кафка, Л.О. Бойко, Р.М. Волчек, Н.А. Волкова, О. М. Гайдаєнко, Н.В.Мозгова, І.В.Нападовська, Н.Е.Подвальна, Н. С.Шевчук, І. В. Кулько-Лабинцева, Бондар Н. М., Кругляк Б. С., Петряєва З. Ф. та др.

**Метою** статті є аналіз структури та динаміки основних засобів на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Перед тим, як почати аналізувати самі основні кошти, їх структуру і рух, з'ясуємо, які визначення даної категорії існують на сьогоднішній день.

З погляду економічної категорії, основні засоби – це частина постійного виробничого капіталу, яка виступає у формі засобів праці та поступово, протягом багатьох виробничих циклів, переносить свою вартість на виготовлений продукт [1 с. 259].

Методологічні основи формування інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб всіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі П(с)БО 7), звідки, основні засоби - матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

За Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» (далі МСБО 16), основні засоби - це матеріальні об'єкти, що їх:

- а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей;
- б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду [3].

Хоча визначення терміна у МСБО 16 можна вважати подібним визначенню національних стандартів, проте при порівнянні цих двох документів можна побачити суттєві відмінності.

Так, МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта. Відповідно до П(с)БО 7 об'єкт основних засобів також може бути поділений на окремі частини [1].

Так, для цілей бухгалтерського обліку основні засоби відповідно до п.5 П(с)БО 7 класифікуються за такими групами:

1. Земельні ділянки.
2. Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом.
3. Будівлі, споруди та передавальні пристрої.
4. Машини та обладнання.
5. Транспортні засоби.

6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі).
7. Тварини.
8. Багаторічні насадження.
9. Інші основні засоби [2].

За галузями народного господарства основні засоби поділяються на: промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні, тощо.

За натурально-речовими ознаками основні засоби поділяють на окремі види: земля, будівлі, споруди, передавальне обладнання, машини й устаткування, які, в свою чергу, поділяються на силові машини й устаткування, робочі машини й устаткування, вимірювальні та регулюючі прилади й лабораторне устаткування, обчислювальну техніку, інші машини й устаткування (транспортні засоби, інструменти, виробничий інвентар і приналежності, господарський інвентар), робочі та продуктові тварини, багаторічні насадження та ін. [4 с. 90].

До кожної з цих груп належать основні засоби різних найменувань. Наприклад, до групи будівлі - корпуси цехів, склади, лабораторії тощо. До транспортних засобів - автомобілі, трактори, електровози, тепловози тощо. До групи інвентаря, інструменту та інших основних засобів - меблі, вимірювальні прилади тощо.

Основні засобитакож поділяють на виробничі і невиробничі. Виробничі основні засоби - це матеріальні блага тривалого використання, що беруть участь у виробничому процесі. Невиробничі основні засоби - це матеріальні блага тривалого користування, які не беруть участі в процесі виробництва, і є об'єктами громадського та індивідуального користування (фонди комунального і житлового в господарства, заклади освіти, медицини, науки, культури, мистецтва).

Така деталізована класифікація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності їх використання на основі оптимізації структури. На основі складу основних засобів слід оцінюють питому вагу окремих груп у загальній вартості. Аналіз структури основних засобів в динаміці дозволяє оцінити зміни, що відбуваються протягом певного періоду і визначити доцільність цих змін [4 с. 90].

Надалі у поглибленому аналізі необхідно звернути увагу, власне, які види основних засобів впроваджені на підприємстві, їх технічний рівень, відповідність кращим світовим зразкам, наскільки впровадження нової техніки сприяє підвищенню рівня механізації, автоматизації та комп'ютеризації виробництва і праці.

Досліджуване підприємство ПАТ «ВФ Україна» - оператор мобільного зв'язку в Україні. Компанія охоплює більше 98% території України, на якій проживає 99% населення і обслуговує понад 21590000 абонентів. Особливістю даної галузі є велика кількість обладнання, яке необхідно для надання якісних послуг, тобто їх питома вага є найвищою.

Проаналізуємо структуру основних засобів компанії більш детально.

Таблиця 1

Аналіз структури основних засобів підприємства «ВФ Україна»

| Показники                    | Роки      |                           |              |                           |              |                           | Відхилення за 2016-2014 гг. |                                       |
|------------------------------|-----------|---------------------------|--------------|---------------------------|--------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
|                              | 2014      |                           | 2015         |                           | 2016         |                           |                             |                                       |
|                              | тис. грн. | Пито-<br>ма<br>вага,<br>% | тис.<br>грн. | Пито-<br>ма<br>вага,<br>% | тис.<br>грн. | Пито-<br>ма<br>вага,<br>% | тис. грн.                   | Відхи-<br>лення у<br>структ<br>урі, % |
| 01                           | 02        | 03                        | 04           | 05                        | 06           | 07                        | 08                          | 09                                    |
| 1.Виробниче<br>призначення   | 4099155   | 99,99                     | 476478<br>7  | 99,99                     | 612050<br>4  | 99,99                     | +202134<br>9                | 0,00                                  |
| 2.Невиробниче<br>призначення | 468,5     | 0,01                      | 504,5        | 0,01                      | 443          | 0,01                      | -25,5                       | 0,00                                  |

Продовження таблиці 1

| 01                   | 02        | 03    | 04      | 05    | 06      | 07    | 08       | 09    |
|----------------------|-----------|-------|---------|-------|---------|-------|----------|-------|
| Будівлі та споруди   | 1082867,5 | 26,41 | 1075160 | 22,56 | 1058327 | 17,29 | -24540,5 | -9,12 |
| Машини та обладнання | 2943195   | 71,79 | 3584209 | 75,21 | 4906701 | 80,16 | +1963506 | +8,37 |
| Транспортні засоби   | 22259     | 0,54  | 17726,5 | 0,37  | 27612   | 0,45  | +5353    | -0,09 |
| Земельні ділянки     | 2385      | 0,06  | 2385    | 0,05  | 2385    | 0,04  | 0        | -0,02 |
| Інше                 | 48917,5   | 1,19  | 85810,5 | 1,80  | 125923  | 2,06  | +77005,5 | +0,86 |
| Всього               | 4099624   | 100   | 4765291 | 100   | 6120948 | 100   | +2021324 | 0,00  |

Аналіз даних таблиці 1 показує, що компанія практично не має основних засобів не виробничого призначення, а найбільш вагому частину з основних засобів виробничого призначення займають машини і обладнання. Більш того, за 2016 рік вони збільшили свою вартість на 1963,5 млн. грн. та стали складати у структурі 80,16%, а будівлі і споруди, яких в компанії на 2015 рік було 26,4% зменшили свою вартість на 24,5 млн.грн. або на. Так само ці зміни відобразилися і на структурі: машини і обладнання в 2016 році в структурі збільшилися на 8,4% а будівлі і споруди зменшилися на 9,1% від загальної вартості основних засобів на підприємстві. Транспортні засоби, земельні ділянки та інші основні засоби в структурі займають менше 2%.

Для наочності представимо структуру основних засобів «ВФ Україна» за 2016 рік за допомогою діаграми.

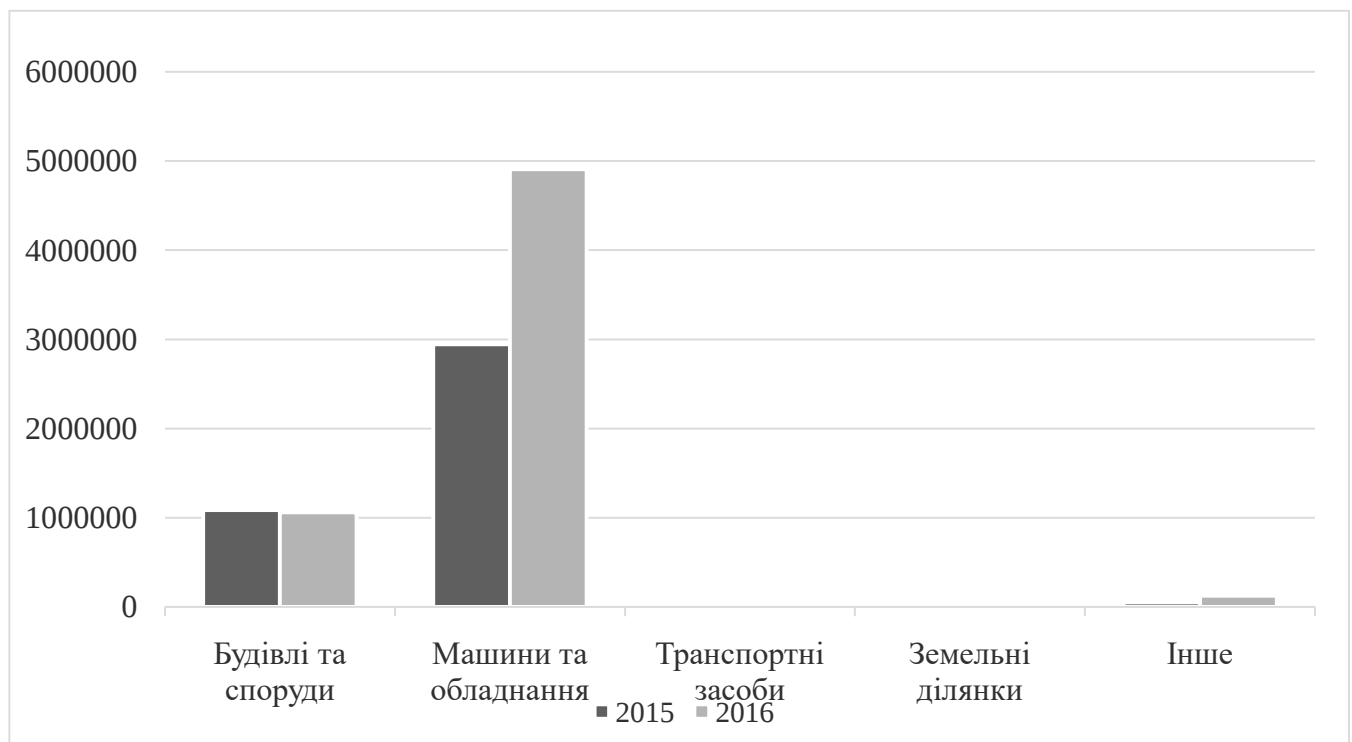


Рисунок 1. Структура та динаміка основних засобів підприємства «ВФ Україна» за 2015-2016рр.

З рис.1 бачимо, що машини і устаткування, а також будівлі і споруди складають більшу частину в структурі основних засобів - відповідно 80,2% и 17,3%, більше того, за 2016 рік вартість машин і устаткування зросла більш ніж на 60%. За рахунок закупівлі нових машин і устаткування

зросла і загальна вартість основних засобів на 2021324 тис. грн.. Решта видів основних засобів є незначною у загальній структурі.

В процесі функціонування основні виробничі засоби поступово зношуються. Розрізняють фізичний і моральний знос засобів праці.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей внаслідок використання їх у виробництві, а також від бездіяльності під впливом сил природи (корозія металів, вивітрювання та ін.) і надзвичайних обставин.

Моральний знос – це передчасне знецінення об'єктів основних засобів під впливом науково-технічного прогресу ще задовго до їх повного фізичного зносу [5 с. 103].

Розрізняють дві форми морального зносу. Перша форма проявляється в знеціненні вже існуючих серійно виготовлених об'єктів основних засобів в результаті зниження витрат на їх виробництво в сучасних умовах під впливом науково-технічного прогресу. Друга форма морального зносу проявляється у частковій втраті основними засобами своєї вартості внаслідок появи більш продуктивних і досконаліх засобів праці.

На фізичне зношення основних засобів впливають такі чинники:

- якість виготовлених об'єктів основних засобів та його комплектуючих;
- особливості експлуатації основних засобів (ступінь завантаження; якість та регулярність проведення технічного огляду, ремонтів; захищеність від сил природи та зовнішніх факторів – температура, вологість, атмосферні опади);
- рівень кваліфікації працівників-експлуатаційників і ремонтників, їх ставлення до своїх обов'язків тощо.

Для оцінки технічного стану основних засобів визначаються коефіцієнти зносу і придатності.

Коефіцієнт зносу основних засобів показує, яку питому вагу займає сума основних засобів в їх первісній вартості і розраховується за формулою (1) [6 с. 137].

$$K_{\text{зн}} = \frac{Зн}{ОС_{\text{п}}}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{зн}}$  – коефіцієнт зносу;

$Зн$  - сума зносу об'єкта основних засобів за весь період функціонування (сума амортизаційних відрахувань від початку експлуатації основних засобів);

$ОС_{\text{п}}$  – первісна вартість об'єкта основних засобів.

Коефіцієнт придатності розраховується за формулою (2) як відношення залишкової вартості основних засобів до їх первісної вартості [7 с. 108].

$$K_{\text{пр}} = \frac{ОС_{\text{зал}}}{ОС_{\text{п}}} \quad (2)$$

де  $K_{\text{пр}}$  – коефіцієнт придатності основних засобів;

$ОС_{\text{зал}}$  – залишкова вартість основних засобів (первісна вартість за вирахуванням суми зносу, перенесеної на вартість новоствореного продукту).

Зростання коефіцієнта зносу (і, відповідно, зниження коефіцієнта придатності) може бути зумовлене:

- методом нарахування амортизації, що застосовується;
- придбанням або отриманням від інших господарюючих суб'єктів основних засобів з рівнем зносу більше, ніж в середньому по підприємству;
- низькими темпами оновлення основних засобів;
- невиконанням завдання з введення в експлуатацію основних засобів та їх модернізації [6].

Зазначені коефіцієнти визначаються на підставі моментних показників, тобто на певний період. Тому вони обчислюються на початок і кінець досліджуваного періоду.

Таблиця 2

## Аналіз технічного стану основних засобів підприємства «ВФ Україна»

| Показник                                         | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення<br>(+,-) |
|--------------------------------------------------|----------|----------|---------------------|
| 01                                               | 02       | 03       | 04                  |
| 1 Первісна вартість основних засобів, млн. грн.  | 18854    | 20635    | +1781               |
| 2 Знос основних засобів, млн. грн.               | 13487    | 14133    | +646                |
| 3 Залишкова вартість основних засобів, млн. грн. | 5368     | 6502     | +1134               |
| 4 Коефіцієнт зносу                               | 0,715    | 0,685    | -0,030              |
| 5 Коефіцієнт придатності                         | 0,285    | 0,315    | +0,030              |

У таблиці 2 наведені розрахунки технічного стану промислово-виробничих основних засобів. І ми можемо побачити, що на 2016 рік основні засоби компанії в середньому зношені на 68,5%, що менше на 3% ніж на початок року, тобто відбувається часткова заміна та оновлення основних засобів і вони стають більш придатними до використання та надання послуг стає більш якісним.

**Висновки.** Таким чином, в результаті проведеного дослідження, можемо зробити ряд висновків. Незважаючи на те, що між визначеннями основних засобів існують певні відмінності, вони будуються на одних і тих же принципах, а сама роль основних засобів в процесі діяльності підприємств залишається суттєвою. Безпосередньо, в результаті аналізу основних засобів компанії «ВФ Україна» ми бачимо, що на підприємстві практично немає основних засобів невиробничого призначення, а серед виробничих основну частину складають машини та обладнання (80%), серйозне оновлення яких відбулося в звітному році.

Таким чином зношеність основних засобів в звітному році склала 68,5%. Так як стан основних засобів безпосередньо впливає на якість послуг, що надаються, можемо порекомендувати компанії слідкувати за технічним станом основних засобів, вчасно проводити ремонти і модернізувати наявне обладнання, так само компанії слід зберігати тенденцію і оновлювати основне обладнання компанії, щоб мати можливість надавати більш якісні послуги своїм клієнтам і таким чином підвищувати свою конкурентоспроможність.

## Список літератури

1. Рилєєв С. В. Основні засоби як облікова категорія: вітчизняний та зарубіжний досвід / С. В. Рилєєв, Н. В. Скрипник // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 259-262.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92(зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=293070&cat\\_id=2930](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=293070&cat_id=2930) 59
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 від 1.01.2009 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/document/92427/> МСБО\_16
4. Кафка С.М. Класифікація для цілей обліку /С.М. Кафка // Вісник ЖДТУ. 2013. №1 (63) СЕРІЯ: Економічні науки – Івано-Франківськ НТУТГ, 2013. –С. 90.
5. Кулько-Лабинцева І. В. Аналіз структури основних засобів ПАТ "Мотор Січ" / І. В. Кулько-Лабинцева // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. - 2014. - № 2. - С. 102-105. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep\\_2014\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_2_20)
6. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу [навч. посіб.] / Н.А Волкова, О.М. Гайдаєнко, Н.В Мозгова, І.В. Нападівська, Н.Е. Подвальна, Н.С.Шевчук, // Одеса, ОДЕУ, 2010 – 351 с.
7. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу [навч. посіб.] / Волкова Н.А., Подвальна Н.Е.//Одеса, ОДЕУ, 2013. – 267 с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах ринкової економіки центральне місце займає проблема збільшення ефективності використання основних засобів. Основні засоби є основою виробничого процесу. Від обсягу основних засобів, технічного їх вдосконалення, оновлення та модернізації, ступеня та ефективності використання залежить обсяг і якість продукції, продуктивність праці, прибуток і рентабельність організації. Тому існує необхідність вивчення стану та ефективності використання основних засобів на підприємстві.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Існують дещо різні підходи до оцінювання ефективності використання основних засобів. Наприклад, С.Ф. Покропивний, [1, 134] П.В. Круш, В.І. Подвігіна, В.А. Федорова та О.А. Соловійова наголошують на тому, що ефективність використання основних засобів можна охарактеризувати системою показників, яка складається з двох підсистем: показників ефективності відтворення основних засобів та показників використання основних засобів [1]. В.І. Титов вважає, що оптимізація використання основних виробничих засобів багато в чому залежить від наявності обґрунтованої системи показників оцінювання рівня ефективності використання основних засобів, яка містить загальні (вартісні) та часткові (натуральні) показники [2, 93]. В.К. Склярєнко, В.М. Прудніков відзначають, що ефективність використання основних засобів можна оцінити, використовуючи чотири групи показників: до першої групи можна віднести показники екстенсивного використання основних засобів; до другої групи відносять показники інтенсивного використання основних засобів; до третьої належать показники інтегрального використання основних засобів; до четвертої можна віднести узвгвльнюючі показники використання основних засобів, які характеризують ремонтні аспекти використання основних засобів в цілому по підприємству [3, с. 245].

Дещо відмінний підхід до оцінювання запропонований В.І. Мациборою та В.К. Збарським, які поділяють систему оцінних показників ефективності використання основних засобів на три групи: до першої групи відносять показники, які характеризують відтворення основних засобів, тобто їх технічний стан; до другої – показники, які характеризують оснащеність підприємства основними засобами; до третьої – показники, які характеризують ефективність використання основних засобів підприємства [2, с. 95].

О.І. Волкова відзначає, що аналіз використання основних засобів можна проводити за такими напрямками: аналіз складу основних засобів; аналіз структури основних засобів; аналіз технічного стану основних засобів; аналіз утримання основних засобів; аналіз техніко-економічних показників використання основних засобів [4].

Наведені сучасні підходи до оцінювання ефективності використання основних засобів досить різноманітні і не дають одногосної відповіді щодо класифікації оцінних показників. Але в переважній більшості ґрунтуються на одних оціночних показниках. Тому, показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують: забезпечення підприємства основними засобами, стан основних засобів та ефективність використання основних засобів.

**Метою** даної статті є дослідження показників ефективності використання основних засобів.

**Виклад основного матеріалу.** До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: місткість основних засобів, озброєність основних засобів, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Місткість основних засобів є величиною зворотною до віддачі основних засобів. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої

продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов віддача основних засобів повинна мати тенденцію до збільшення, а місткість – до зменшення.

Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем озброєності праці. Її розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників підприємства. Збільшення рівня озброєності праці є позитивним фактором [5, с. 86]. Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів в активах підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства. Якщо цей коефіцієнт сягає критичної позначки (0,2 - 0,3), то реальний виробничий потенціал підприємства буде низьким і треба терміново шукати кошти для виправлення становища [6, с. 9].

Стан основних виробничих засобів характеризують через такі коефіцієнти: зносу основних засобів; придатності; оновлення; вибуття (приросту) основних засобів.

До показників, які характеризують ефективність використання основних засобів, належать: віддача основних засобів, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів. Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є віддача основних засобів. Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів. До показників ефективності використання основних засобів можна також віднести показник питомої ваги активної частини основних засобів у їх загальній сумі. Формули розрахунку показників забезпечення стану й ефективності використання основних засобів та їхню характеристику наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники стану та ефективності використання основних засобів

| Показник                                                                | Характеристика                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01                                                                      | 02                                                                                                                            |
| 1. Місткість основних засобів                                           | Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами                                                                   |
| 2. Озброєність основних засобів                                         | Показує величину основних засобів на працівника                                                                               |
| 3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів в активах підприємства | Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства                           |
| 4. Коефіцієнт зносу основних засобів                                    | Показує ступінь зносу основних засобів                                                                                        |
| 5. Коефіцієнт оновлення основних засобів                                | Показує частку введених основних засобів у загальній їх вартості                                                              |
| 6. Коефіцієнт вибуття основних засобів                                  | Характеризує інтенсивність вибуття основних засобів                                                                           |
| 7. Коефіцієнт придатності основних засобів                              | Відображає частину основних засобів придатну до експлуатації                                                                  |
| 8. Коефіцієнт приросту основних засобів                                 | Показує ступінь збільшення основних засобів у звітному періоді проти минулого періоду                                         |
| 9. Віддача основних засобів                                             | Характеризує ефективність використання основних засобів. Відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів |
| 10. Рентабельність основних засобів                                     | Визначає ступінь використання основних засобів                                                                                |

Розрахуємо деякі показники для досліджуваного підприємства Обласного комунального виробничого підприємства «Дніпро-Кіровоград» за 2015-2016 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання основних засобів на обласному комунальному виробничому підприємстві «Дніпро-Кіровоград»

| Показники                                                               | Роки   |         | Відхилення (+,-) |
|-------------------------------------------------------------------------|--------|---------|------------------|
|                                                                         | 2015   | 2016    |                  |
| 01                                                                      | 02     | 03      | 04               |
| 1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.                   | 87566  | 169 343 | 81 777           |
| 2. Чистий дохід ( виручка від реалізації), тис. грн..                   | 142295 | 164493  | 22198            |
| 3. Віддача основних засобів, грн. (2:1)                                 | 1,63   | 0,97    | -0,65            |
| 4. Місткість основних засобів, грн. (1:2)                               | 0,62   | 1,03    | 0,41             |
| 3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів в активах підприємства | 0,52   | 0,63    | 0,11             |
| 4. Рентабельність основних засобів, %                                   | 13,76  | -22,5   | -36,27           |
| 5. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.           | 12053  | -38108  | -50161           |
| 6. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.                                  | 9454   | -35687  | -45141           |
| 7.Отримано в розрахунку на 100 грн. основних засобів:                   |        |         |                  |
| - прибутку (збитку) від операційної діяльності                          | 0,14   | -0,23   | -0,36            |
| - чистого прибутку(збитку)                                              | 0,11   | -0,21   | -0,32            |

Аналіз даних таблиці 2 показав, що середньорічна вартість основних засобів збільшилась з 87,5 тис. грн. до 169 тис. грн. або на 82 тис грн. В свою чергу на 22 тис грн. збільшився чистий дохід. В 2016 році, порівняно з 2015, віддача основних засобів знизилася на 65 коп і склала 0,97 грн. і якщо в минулому році місткість основних засобів складала 0,62 грн, то в звітному вона зросла до 1,03 грн. Рентабельність основних виробничих засобів є досить низькою і знижується в результаті отримання збитку в звітному році і як результат у розрахунку на 100 грн основних засобів підприємство отримує 0,21 грн збитку в порівнянні з 0,11 грн прибутку минулого року. Таким чином, на підприємстві спостерігається зниження ефективності використання основних засобів і підвищується місткість використання основних засобів. Підприємству необхідно проаналізувати причини зміни показника місткості основних засобів.

Однією з головних ознак підвищення рівня ефективного використання основних засобів підприємства є збільшення обсягів виробництва продукції. У свою чергу, обсяги виробництва продукції за наявної та незмінної кількості обладнання залежать, по-перше, від ефективності

використання фонду робочого часу протягом зміни, доби, місяця тощо, тобто від екстенсивності їх використання; по-друге, від повноти використання можливостей обладнання з погляду його часової, добової, місячної виробничих потужностей (інтенсивності використання).

Таким чином, інтенсифікація та екстенсифікація використання наявного обладнання дає змогу без значних витрат посприяти підвищенню ефективності використання основних засобів та збільшенню виробництва продукції.

Тому виділяють два основних напрями підвищення ефективності використання основних засобів, таких як: інтенсивні та екстенсивні [7].

До інтенсивних напрямів підвищення ефективності використання основних засобів можна зарахувати такі засоби:

- механізація та автоматизація виробництва;
- технічне переозброєння та модернізація підприємства;
- удосконалення технологічних процесів;
- скорочення тривалості операційного циклу виробництва;
- застосування прогресивних форм організації та управління виробництвом;
- підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня промислово-виробничого персоналу.

Екстенсивні напрями підвищення використання основних засобів такі:

- скорочення простоїв обладнання внаслідок своєчасного забезпечення сировиною, матеріалами, напівфабрикатами тощо, підвищення якості ремонтів та обслуговування обладнання;
- збільшення кількості машино-змін роботи обладнання та зменшення кількості устаткування, що не працює;
- введення додаткового обладнання. [5,с. 76]

**Висновки.** Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів – це одне з основних завдань діяльності підприємств, від результату якого залежить фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства. Підвищення ефективності використання основних засобів є одним із головних чинників майбутнього ефективного функціонування підприємства в цілому. Проте, при оцінці ефективності використання основних засобів необхідно враховувати особливості господарської діяльності, форму власності та стратегічну мету підприємства, адже для кожного підприємства розраховані показники матимуть своє значення.

Ефективне їх використання в результаті приводить до підвищення ефективності підприємства в цілому та сприяє покращенню його фінансового стану й конкурентоспроможності.

Оцінювання ефективності використання основних засобів здійснюється з використанням такої системи показників: показників оцінювання технічного стану (відтворення), узагальнюючих та часткових показників використання основних засобів. Основними напрямками підвищення ефективності використання основних засобів є інтенсивні та екстенсивні.

### Список літератури

1. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / за ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2010. – 528 с.
2. Титов В.И. Экономика предприятия : учебник / В.И. Титов. – М. : Эксмо, 2012. – 416 с.
3. Скляренко В.К. Экономика предприятия : учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 528 с.
4. Волкова И. О. Экономика предприятия (фирмы) : учебник / под ред. О.И. Волкова. – М. : ИН- ФРА-М, 2009. – 601 с.
5. Волкава Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / Н.А. Волкава, Р.М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. -312с.
6. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства. / Вісник Запорізького національного університету, 2013, №1.
7. Юрчишина Л.В. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві./ Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка", 2012, №8.

Шрайбер І.І.  
41 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Волкова Н.А.

## АНАЛІЗ ВПЛИВУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основним фактором, що впливає на формування прибутку є витрати. Витрати виробництва, що включаються в собівартість продукції, групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, інші витрати [1, с. 145].

Собівартість є основною для прийняття управлінських рішень як в короткостроковому, так і довгостроковому періодах, тому управління собівартістю продукції не можливе без її аналізу. Основною метою цього аналізу є виявлення шляхів зниження собівартості. В умовах сучасного ринку зниження собівартості продукції створює передумови до високої конкурентоспроможності, що є особливо актуальним в період розвитку економіки, коли йде боротьба за збереження вже існуючих ринків збуту продукції, а також завоювання нових.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблема зниження собівартості продукції спрямовувались праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Андросової О.Ф., Апчерч А., Басманова І., Кондаурової І.А., Тарасенко Н.В., Чумаченко Н.; зокрема в галузі зв'язку Захарченко Л.А., Спільної Н.П., Орлова В.М., Потапової-Синько Н.Ю. та ін., проте облік витрат виробництва і калькулювання собівартості продукції в останній час зазнають критичних оцінок це вказує на те, що дана проблема потребує поглибленого дослідження.

**Мета.** Метою даної статті є розкриття теоретичних підходів до аналізу собівартості продукції на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання суворішого режиму економії на всіх етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Насамперед режим економії має проявлятися у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції [2, с. 340].

Матеріальні витрати, як відомо, в більшості галузей промисловості займають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива і енергії при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає великий ефект. Дані таблиці 1 «Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат ЗАТ «Одеський кон'ячний завод»» дозволяють проаналізувати структуру витрат підприємства по елементам та визначити питому вагу матеріальних витрат підприємства.

Таблиця 1

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат  
ЗАТ «Одеський кон'ячний завод»

| Елементи витрат            | 2015 рік      |                   | 2016 рік      |                   | В і д х и л е н н я |       |                    |
|----------------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------------|-------|--------------------|
|                            | Σ,<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Σ,<br>тис.грн | Питома<br>вага, % | Σ,<br>тис.грн       | %     | Питомаї<br>ваги, % |
| 01                         | 02            | 03                | 04            | 05                | 06                  | 07    | 08                 |
| 1. Матеріальні витрати     | 226309        | 47,70             | 210561        | 50,08             | -15748              | 93,04 | +2,38              |
| 2. Витрати на оплату праці | 17532         | 3,70              | 17101         | 4,07              | -431                | 97,54 | +0,37              |

Продовження табл. 1

| 01                                  | 02     | 03    | 04     | 05    | 06     | 07    | 08    |
|-------------------------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|
| 3. Відрахування на соціальні заходи | 5842   | 1,23  | 5210   | 1,24  | -632   | 89,18 | +0,01 |
| 4. Амортизація                      | 17616  | 3,71  | 14083  | 3,35  | -3533  | 79,94 | -0,36 |
| 5 .Інші операційні витрати          | 207162 | 43,66 | 173476 | 41,26 | -33686 | 83,74 | -2,40 |
| Усього                              | 474461 | 100   | 420431 | 100   | -54030 | 88,61 | X     |

Аналіз операційних витрат в таблиці 1 показав, що у звітному році порівняно із попереднім роком сума операційних витрат зменшилась на 11,38%. Спостерігається зменшення усіх витрат по елементам у вартісному вираженні, але незважаючи на це у структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати. Якщо на кінець попереднього року їхня питома вага у структурі операційних витрат складала 47,70 %, то у кінці звітнього року вже 50,08%. Тому слід проаналізувати наскільки ефективно підприємство використовує матеріальні ресурси. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів найбільшою мірою пов'язаний з дослідженням матеріаломісткості виробництва продукції.

Матеріаломісткість продукції перебуває під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, залежних і незалежних від діяльності підприємства.

Внутрішні фактори розглядають з двох позицій: ті, що характеризують рівень прогресивності застосовуваних конструкторських рішень (удосконалення конструкції, скорочення кількості деталей, вироблення їх із легких і дешевих матеріалів); ті, що відображають прогресивність технологічного використання матеріалів, куплених виробів, відходів.

До зовнішніх факторів належать: зміна ринкових цін на сировину, матеріали, паливо, енергію та на готову продукцію; невиконання постачальниками зобов'язань за строками, розмірами та номенклатурою поставок, а також за якістю сировини, яку поставляють і витрачають.

Таблиця 2

. Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість продукціїна підприємстві ЗАТ «Одеський кон'ячний завод»

| Показники                                                                                              | 2015 рік  | 2016 рік | Відхилення |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------|------------|
| 01                                                                                                     | 02        | 03       | 04         |
| 1. Матеріальні витрати, тис. грн.                                                                      | 226309    | 210561   | -15748     |
| 2. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.                                                                | 443408    | 433272   | -10136     |
| 3. Матеріаломісткість продукції, грн.                                                                  | 0,510     | 0,486    | -0,024     |
| 4. Вплив матеріаломісткості на на:                                                                     |           |          |            |
| 4.1.Собівартість продукції /економія матеріальних ресурсів /- /; перерасход матеріальних ресурсів /+ / | -10574,73 |          |            |
| 4.2. Обсяг виробництва продукції /зростання /+ /; зменшення /- /                                       | +20719,11 |          |            |

Аналіз впливу матеріаломісткості на собівартість продукції та обсяги виробництва продукції у таблиці 2 показав, що матеріаломісткість знизилась у порівнянні з попереднім роком на 0,024

грн. В результаті цього собівартість випущеної продукції знизилась на 10574,73 тис. грн у частині матеріальних витрат. У зв'язку з цим об'єм виробництва продукції зріс на 20719,11 тис. грн. Таким чином підприємство ефективно та раціонально використовує матеріальні ресурси.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції.

Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають плановій специфікації на матеріали, прагнути використовувати більш дешеві матеріали, не знижуючи якості продукції [3, с. 26].

Основною умовою зниження витрат сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції є впровадження технічно обґрунтованого нормування витрат матеріальних цінностей.

Під нормою витрат розуміють максимально допустимі витрати відповідних матеріальних ресурсів на виробництво одиниці конкретного виду продукції за даного рівня техніки і технології виробництва.

Нормування витрат тісно пов'язане з потребами і забезпеченням раціонального використання матеріальних ресурсів. Аналіз потреб і забезпечення раціонального використання матеріальних цінностей проводиться з метою з'ясування правильності визначення підприємством потреб у матеріальних ресурсах. Потреби повинні визначатися на основі даних про заплановані обсяги виробництва продукції, н

рм та нормативів витрат і запасів. Перевищення фактичних норм, норм минулого року свідчить про їх необґрунтованість або про невиконання заходів щодо забезпечення нормативних витрат на виріб [4, с. 176].

Зростання потреби підприємства в матеріальних ресурсах може бути задоволено екстенсивним шляхом (придбанням чи виготовленням більшої кількості матеріалів та енергії) або інтенсивним (економнішим використанням наявних запасів у процесі виробництва продукції). Перший шлях веде до зростання питомих матеріальних витрат на одиницю продукції, хоча її собівартість при цьому може і знизитися за рахунок збільшення обсягу виробництва і зменшення частки постійних витрат. Другий шлях забезпечує скорочення питомих матеріальних витрат і зниження собівартості одиниці продукції. Економне використання сировини, матеріалів та енергії рівнозначне збільшенню виробництва їх [1, с. 129].

**Висновки.** Отже, для зниження собівартості продукції необхідно зменшити матеріальних витрат, оптимізувавши матеріально-технічне постачання і використання матеріальних ресурсів, що включає в себе зменшення витрат на доставку сировини і матеріалів, зменшення втрат від браку, впровадження ресурсозберігаючих технологій, оптимізація зберігання запасів, поліпшити конструкції виробів і вдосконалити технології виробництва, провести аналіз структури продукції, змінити асортимент продукції, що виробляється, якщо це потрібно, створити автоматизовані систем управління, комплексне використання комп'ютерних технологій, знизити витрати на підготовку і освоєння нових видів продукції і нових технологічних процесів.

### Список літератури

1. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] / Н.А. Волкова, Н.А. Подвальна – Одеса, 2013. – 267 с
2. Скрипник М. Собівартість продукції як економічна категорія / М. Скрипник // Економічний аналіз / зб. наук. праць. – Тернопіль. – 2010. – Вип. 7. – С. 339-341.
3. Радченко К.М. Собівартість як економічна категорія, принципи та значення її калькулювання / К.М. Радченко // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси / Зб. наук. праць. – Луцьк. – 2011. – Вип. 8. – С. 33-36.

**СЕКЦІЯ: ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ**

Бондаренко В.Є.  
53 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н, доцент, Волкова Н.А.

**АНАЛІЗ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ**

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Ефективне управління власним капіталом неможливе без ґрунтового аналізу його формування та використання. З метою аналізу формування та використання капіталу науковці розробили узагальнену систему аналітичних показників. Разом з тим, подальшого розвитку вимагають методики аналізу, які враховували б специфічні особливості окремих складових власного капіталу [1].

Власний капітал є економічною категорією, яка поширена в фінансах підприємств. Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Процес інвестування власного капіталу й залучення позикових коштів для отримання позитивного фінансового результату лежить в основі фінансової діяльності усіх господарюючих суб'єктів.

Склад, структура і ефективність використання власного капіталу підприємства є найсуттєвішими показниками, що визначають фінансовий стан підприємства. Можна стверджувати, що дана проблематика є вкрай важливою та набуває особливої вагомості, оскільки визначається розглядом ряду практичних завдань, спрямованих на стале функціонування підприємства [2].

**Аналіз останніх досліджень.** Категорія «власний капітал» підприємства завжди була в центрі уваги економістів. Дослідженням його сутності як економічної категорії в теоретичному і практичному аспектах, його формуванням та використанням на підприємстві займалися вітчизняні та зарубіжні вчені. В сучасних умовах найбільш відомими розробками, присвяченими проблемам власного капіталу підприємства, є праці М. Алексєєнка, М. Білик, І. Бланка, Ю. Брігхема, О. Василик, Ю. Воробйова, А. Даниленко, О. Єфимової, А. Загороднього, В. Ковальова, І. Лютого, С. Науменкової, В. Опаріна, К. Павлюка, А. Поддєрьогіна, О. Романенко В. Савчука, О. Терещенка, В. Федосова, В. Шелудько, Д. Ван Хорна, Дж. Шима та інших учених-економістів. Однак ряд питань вимагають нового осмислення та вирішення в теорії і практиці фінансів підприємств.

**Метою** даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів складу та структури власного капіталу на підприємстві ПАТ «Уманський завод «Мегомметр».

**Виклад основного матеріалу.** Показник «власний капітал» належить до важливих фінансових показників підприємства, оскільки характеризує:

- забезпеченість коштами для функціонування;
- кредитоспроможність;
- платоспроможність [3].

На методику аналізу власного капіталу підприємств та оцінювання одержаних результатів впливають такі фактори, як його організаційно-правова форма та вид економічної діяльності. Перший з них суттєво впливає на структуру власного капіталу і законодавче регулювання особливостей його формування та використання.

Власний капітал - це вкладення коштів власників і прибуток, накопичену за час діяльності організації. Показником власного капіталу відводиться значна роль в оцінці фінансового положення організації.

Для аналітичних цілей у складі власного капіталу можуть бути виділені три основні складові:

- Інвестований капітал (вкладення власників);

- Оціночний капітал (результат переоцінки майна організації та розміщення акцій за ціною, що перевищує їх номінал);

- Накопичений капітал (створений за рахунок реінвестування чистого прибутку організації) [1].

При аналізі структури капіталу необхідно враховувати особливості кожної з його складових. Для аналізу структури капіталу були використані дані річної фінансової звітності за 2015 та 2016 роки підприємства ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» [4].

Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу зображено на табл.1

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу

| Показники                                       | Сума, тис. грн. |             |                                | Темп<br>росту<br>% | Питома вага, % |             |                                |
|-------------------------------------------------|-----------------|-------------|--------------------------------|--------------------|----------------|-------------|--------------------------------|
|                                                 | 2015<br>рік     | 2016<br>рік | абсол.<br>відхилен<br>ня (+,-) |                    | 201<br>рік     | 2016<br>рік | абсол.<br>відхилен<br>ня (+,-) |
| 01                                              | 02              | 03          | 04                             | 05                 | 06             | 07          | 08                             |
| 1. Власний капітал                              | 25699           | 28679       | +2980                          | 115,60             | 100            | 100         | -                              |
| 1.1 Зареєстрований капітал                      | 240             | 240         | 0                              | 100                | 0,93           | 0,84        | -0,09                          |
| 1.2 Додатковий капітал                          | 23899           | 25399       | +1500                          | 106,28             | 93             | 88,56       | -4,44                          |
| 1.3 Резервний капітал                           | 60              | 60          | 0                              | 100                | 0,23           | 0,21        | -0,02                          |
| 1.4 Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1500            | 2980        | +1480                          | 198,67             | 5,84           | 10,39       | +4,55                          |

Аналіз складу, структури та динаміки власного капіталу у таблиці 1 показав, що у звітному році відбулося збільшення суми як власного капіталу – на 2980 тис. грн.

Аналізуючи власний капітал, ми бачимо, що ріст його у абсолютному вираженні обумовлено зростанням розміру додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку. Так якщо додатковий капітал у минулому році складав 23899 тис. грн., то у звітному році він зріс до 25399 тис. грн., що 6% більше. Нерозподілений прибуток зріс майже у 2 рази у звітному періоді (з 1500 тис. грн. у базисному році до 2980 тис. грн. у звітному).

Найбільша доля у власному капіталі займає саме додатковий капітал – 93% та 88,56%. Протягом аналізованого періоду змін вартісного виразу по зареєстрованому капіталі та резервному капіталу не спостерігається. Проте спостерігається незначний спад зареєстрованого та резервного капіталів у структурі власного капіталу.

Так в минулому році доля зареєстрованого капіталу в структурі власного капіталу складала 0,93%, то у звітному періоді даний показник зменшився на 0,09% та став складати 0,84%. А доля резервного капіталу в структурі власного капіталу зменшилась на 0,02%.

Ми рекомендуємо підприємству збільшувати величину нерозподіленого прибутку. Це можливо за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції та за рахунок зменшення постійних витрат. Також ми рекомендуємо збільшувати величину резервного капіталу.

Аналіз власного капіталу із використанням коефіцієнтів дозволяє встановити зв'язок між різними складовими власного капіталу. У вітчизняній та світовій практиці використовується чимала кількість коефіцієнтів для аналізу структури власного капіталу, застосування яких обумовлено конкретними цілями аналізу.

Важливими складовими власного капіталу є резерви, які формуються на підприємстві у формі додаткового (капітальні резерви) і резервного капіталу (резерви, створені за рахунок

чистого прибутку) та резервів, сформованих як збільшення витрат. Зрозуміло, що основне призначення резервів полягає в забезпеченні виконання захисної функції власного капіталу підприємства.

В процесі фінансового аналізу досліджують величини наявних резервів, їх відповідність мінімально допустимим рівням та можливість спрямування за призначенням. Рівень створених резервів оцінюють за коефіцієнтами захисту і ризику власного капіталу.

Рівень створених резервів оцінюють за коефіцієнтами захисту і ризику власного капіталу:

- Коефіцієнт захисту власного капіталу - характеризує, яка частина активів здійснює захист власного капіталу. Збільшення цього показника свідчить про посилення захисту. Розраховується діленням суми додаткового та резервного капіталів на власний капітал (формула 1):

$$KЗК = \frac{ДК+РК}{ВК}, \quad (1)$$

де КЗК – коефіцієнт захисту власного капіталу;

ДК – додатковий капітал;

РК – резервний капітал;

ВК – власний капітал.

Критичний рівень даного показника – 0,5.

На підприємстві даний показник у звітному періоді зменшився з 0,93 до 0,89. Проте коефіцієнт захисту власного капіталу більше ніж рекомендоване значення, що означає про посилення захисту власного капіталу.

- коефіцієнт ризику власного капіталу - показує рівень ризику втрати підприємством статутного капіталу і наявного чистого прибутку. При збільшенні величини показника підприємство втрачає довіру до нього з боку всіх учасників господарської діяльності. Розраховується за формулою 2:

$$КРК = \frac{ВК-ДК-РК}{ДК+РК}, \quad (2)$$

де КРК — коефіцієнт ризику власного капіталу.

Значення даного показника повинно бути не більше 0,5.

Коефіцієнт ризику власного капіталу у звітному періоді зріс з 0,07 до 0,13, проте даний показник значно нижчий ніж рекомендоване значення. Даний показник означає, що підприємство не ризикує витратити статутний капітал та чистий прибуток, а також довіру з боку усіх учасників господарської діяльності.

- коефіцієнт захисту зареєстрованого капіталу свідчить про рівень захисту статутного капіталу. Розраховується шляхом ділення резервного капіталу на власний капітал (формула 3):

$$KЗЗК = \frac{РК}{ЗК}, \quad (3)$$

де КЗЗК – коефіцієнт захисту зареєстрованого капіталу;

ЗК – зареєстрований капітал.

Значення показника, відповідно до чинного законодавства, не може бути меншим ніж 0,25.

Коефіцієнт захисту зареєстрованого капіталу як в минулому році, так і в звітному дорівнює 0,25. Даний показник відповідає нормативному значенню та показує, що на підприємстві достатній рівень захисту зареєстрованого капіталу.

- коефіцієнт розвитку підприємства шляхом самофінансування – визначає рівень розвитку підприємства шляхом самофінансування. Найважливішим джерелом формування власного капіталу і впливу на його стан є чистий прибуток, який залишається на самофінансування господарської діяльності [5, с. 25-27]. Розраховується за формулою 4:

$$КРФ = \frac{СЧП-ЗЧП}{СЧП}, \quad (4)$$

де КРФ — коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування господарської діяльності;

СЧП — створений чистий прибуток;

ЗЧП — використаний чистий прибуток на погашення зобов'язань.

Коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування господарської діяльності у звітному періоді збільшився з 0,73 до 0,76. Даний показник показує, що на підприємство збільшується власний капітал за допомогою самофінансування на 0,03.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою характеризується показником ефективності використання капіталу, тобто максимальністю його віддачі, яка виражається збільшенням суми прибутку на 1 гривню капіталу. Цього можна досягти за умови раціонального та економного використання всіх видів ресурсів, недопущення їх перевитрат, втрат на всіх стадіях кругообігу. В результаті капітал повертається в більшій сумі, тобто з прибутком.

Якщо підприємство може забезпечити вищий рівень віддачі на вкладений капітал, ніж платити за кредитні ресурси, то, залучаючи позикові кошти воно може контролювати більші грошові потоки, розширювати масштаби своєї діяльності, підвищувати рівень власного (акціонерного) капіталу [3].

Для розрахунку коефіцієнта прибутковості (рентабельності) можуть використовуватись такі показники прибутку як: прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції (надання послуг, виконання робіт). Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) може бути розрахований як для загальної суми капіталу, так і окремо для основного й для оборотного капіталу. Це дозволяє дати оцінку ефективності інвестицій в ці види активів. На основі нього роблять висновки та про перспективи бізнесу ринкової стійкості, наявності фінансових резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) використовується як інструмент прогнозування прибутку, оскільки він відображає взаємозв'язок передбачуваного щодо одержання прибутку із загальним інвестованим капіталом. Саме це робить процес прогнозування більш реальним. Будучи індикатором якості управління, коефіцієнт прибутковості використовується як показник ефективності управління, інструмент для прийняття рішень [5]. Аналіз прибутковості капіталу зображено на табл.2.

Таблиця 2

## Аналіз прибутковості капіталу підприємства

| Показники                                                | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення<br>(+, -) |
|----------------------------------------------------------|----------|----------|----------------------|
| 1. Чистий прибуток, тис. грн.                            | 1500     | 2980     | +1480                |
| 2. Чистий дохід, тис. грн.                               | 45664    | 53737    | +8073                |
| 3. Середньорічна вартість загального капіталу, тис. грн. | 27066,5  | 29579,5  | +2513                |
| 4. Середньорічна вартість основного капіталу, тис. грн.  | 7200     | 6449,5   | -750,5               |
| 5. Середньорічна вартість оборотного капіталу, тис. грн. | 19866,5  | 23130    | +3263,5              |
| 6. Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.   | 24949    | 27189    | +2240                |
| 7. Середньорічна вартість позикового капіталу, тис. грн. | 2117,5   | 2390,5   | +273                 |
| 8. Рентабельність, %:                                    | 5,54     | 10,07    | +4,53                |
| - загального капіталу                                    |          |          |                      |
| - основного капіталу                                     |          |          |                      |
| - оборотного капіталу                                    |          |          |                      |
| - власного капіталу                                      |          |          |                      |
| - позикового капіталу                                    | 70,84    | 124,66   | +53,82               |
| 9. Рентабельність продажу, %                             | 3,38     | 5,55     | +2,27                |

З розрахунків у таблиці 2 бачимо, що на підприємстві збільшилась рентабельність за усіма видами капіталу, а також рентабельність продажу (на 2,27%), що свідчить про збільшення ефективності використання капіталу у звітному році, порівняно з попереднім. В першу чергу, ці позитивні зміни трапилися через збільшення прибутку підприємства майже у 2 рази, та ростом чистого доходу на 8073 тис. грн.

Найбільш прибутковим, як у минулому, так і у звітному роках був позиковий капітал який зріс на 54% тобто майже у 2 рази. На другому місці по ефективності основний капітал – 20,83% та 46,21% відповідно.

На підприємстві також ефективно у звітному періоді використовується оборотний капітал – 5,33%, власний капітал – 4,95% та загальний капітал – 4,53%.

Підприємству для подальшого підвищення рівня рентабельності необхідно приділяти увагу росту ділової активності, з метою зростання обсягів продажу.

**Висновки..** За сучасних умов у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства капітал відіграє значну роль у підвищенні його фінансової стійкості. Це спонукає власників (керівників) підприємств до посилення контролю за формуванням власного капіталу, його структурою та раціональним використанням.

Отже, власні фінансові ресурси для кожного підприємства є тією життєво необхідною частиною, без якої неможлива ні робота, ні подальше існування підприємства.

Ефективність діяльності суб'єкта підприємництва значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління власним капіталом. Управління капіталом суб'єктів підприємництва тісно пов'язане із прийняттям управлінських рішень, оскільки його величина та динаміка є важливими критеріями при встановленні їх оптимальності. Капітал завжди є необхідним атрибутом діяльності - від моменту створення підприємства до його ліквідації або реорганізації, а тому важливою характеристикою будь-якого підприємства є ефективність його управлінської системи.

Таким чином, аналіз власного капіталу засвідчив неоднозначність в її трактуванні окремими авторами і виникнення при цьому ряду проблем, які потребують вирішення як на рівні підприємства так і на державному рівні. На цій основі доведено необхідність уточнення даного поняття. На нашу думку власний капітал - це загальна вартість чистих активів підприємства, що відображає обсяг прав та інтересів власників і складається з інвестованого, накопиченого та потенційного капіталу.

Запропонований порядок проведення аналізу власного капіталу підприємства сприятиме підвищенню рівня фінансового управління у сфері формування і ефективного використання власних фінансових ресурсів, забезпеченню фінансової стійкості підприємства а також зростанню рівня впевненості інвесторів та кредиторів щодо перспектив фінансування та інвестування у діяльність аналізованого об'єкта.

### Список літератури

1. Кошельок Г.В. Оптимізація співвідношення власного та позикового капіталу підприємства[Електронний ресурс] / Г.В. Кошельок, О.М. Терещенко – Режим доступу:[http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5948/1/Оптимізація співвідношення власного та позикового капіталу підприємства.PDF](http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5948/1/Оптимізація_співвідношення_власного_та_позикового_капіталу_підприємства.PDF)

2. Ксьондз С.М. Формування власного капіталу на вітчизняних підприємствах[Електронний ресурс] / С.М. Ксьондз – Режим доступу:<http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3702/1/%D0%9A%D0%A1%D0%AC%D0%9E%D0%9D%D0%94%D0%97.pdf>

3. Кадацька А.М. Сутність власного капіталу підприємства[Електронний ресурс] / А.М. кадацька – режим доступу:[http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/1977/1/сутність власного капіталу підприємства.pdf](http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/1977/1/сутність_власного_капіталу_підприємства.pdf)

4. ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00226106>.

5. Волкова Н.А. Фінансовий аналіз : конспект лекцій / Н.А. Волкова – Одеса : ОНЕУ 2017. – 111 с.

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «УМАНСЬКИЙ ЗАВОД «МЕГОММЕТР»

**Постановка проблем у загальному вигляді.** У ринкових умовах для підприємства є важливим стимулювання свого розвитку та прибутковості, що є запорукою його конкурентоспроможності. Важливим елементом розвитку підприємства є забезпеченість його фінансовими ресурсами, їх стан та структура. Тобто рівень фінансової стійкості підприємства, яка забезпечує його достатнє фінансування та платоспроможність у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Умовою життєдіяльності й основою стабільного стану будь-якого підприємства в ринковій економіці виступає його стійкість, аналіз якої слід проводити систематично та поглиблено.

**Аналіз досліджень і публікації останніх років.** Питаннями фінансового аналізу, а саме аналізом фінансової стійкості займалися так вчені: Б.М. Литвин, М.В. Стельмах, В.О. Подольська, О.В. Яріш, Ю.А. Соколов, Н.В. Балабанова, І.В. Алексєєв, А.С. Мороз, Є.М. Романів, І.Б. Хома, Салига С. Я., Дадій Н.В., Мец В.О., а фінансовому аналізу у будівництві свої праці присвятила Ізмайлова К.В. та інші. Важливим питанням у сучасних умовах розвитку галузі будівництва є визначення рівня фінансової стійкості підприємства та її вплив на прибутковість, а також дослідження фінансової стійкості як ключового фактора забезпечення прибутковості підприємства [1, с. 312].

**Метою** даної статті є визначення ступеню фінансової стійкості машинобудівельного підприємства на прикладі результатів діяльності ПАТ «Уманський завод «Мегомметр».

**Виклад основного матеріалу.** Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням. Вона залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами, визначається оптимальною структурою активів та оптимальним співвідношенням власних і запозичених коштів. В умовах нестабільної економіки кожний суб'єкт господарювання постійно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Тому оцінка фінансової стійкості є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, яка надає інформацію про фінансові можливості підприємства на перспективу. Вона є необхідною умовою життєдіяльності підприємства й забезпечує високий рівень конкурентоспроможності. Велике різноманіття підходів до сутності поняття “фінансова стійкість” зумовлює необхідність здійснити глибше дослідження даного поняття і сформулювати комплексне визначення. Головна умова ефективного функціонування підприємства в умовах ринкового середовища – стійкість його економіки.

Для кожного господарюючого суб'єкта існує внутрішня, фінансова та загальна стійкість. Внутрішня стійкість досягається при такому стані економіки підприємства, який забезпечує досить високий фінансовий результат його діяльності. Фінансова стійкість досягається при стабільному перевищенні доходів над витратами, вільному маневруванні грошовими коштами та стійкому економічному зростанні. Загальна стійкість характеризується позитивним сальдо чистого грошового потоку, перевищенням позитивного грошового потоку над негативним [3, с. 328].

Загальноприйнято, що фінансова стійкість передбачає те, що ресурси, вкладені у підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень від господарювання, а одержаний прибуток — забезпечувати самофінансування й незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування майна (активів), складовими елементами фінансової стабільності є фінансова рівновага підприємства, ресурсна, потенційна та фінансова стійкість [4, с. 662].

Фінансова стійкість підприємства визначається, насамперед, оптимальною структурою як активів, так і джерел фінансування підприємства. У світовій і вітчизняній фінансово-аналітичній практиці розроблено систему фінансових коефіцієнтів, які відображають різні аспекти стану активів і пасивів балансу, характеризуючи фінансову стійкість підприємства. За змістом відносні показники фінансової стійкості доцільно розділити на три групи:

1 група: показники структури джерел формування капіталу, що характеризують співвідношення між розділами пасиву балансу.

2 група: показники стану оборотних активів, що характеризують співвідношення між розділами та статтями активу й пасиву балансу.

3 група: показники стану основного капіталу, що характеризують співвідношення між розділами та статтями активу балансу [5, с. 113].

Таблиця 1

## Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості ПАТ «Уманський завод «Мегомметр»

| № з/п | Показники                                                                                                             | Методика розрахунку                                              | на кінець попереднього року | на кінець звітнього року | Зміна (+,-) |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|-------------|
| 01    | 02                                                                                                                    | 03                                                               | 04                          | 05                       | 06          |
| 1     | Коефіцієнт автономії<br>(рекомендоване значення $\geq 0,5$ )                                                          | [Власний капітал]:<br>[Валюта балансу]                           | 0,91                        | 0,92                     | +0,01       |
| 2     | Коефіцієнт фінансової залежності<br>(рекомендоване значення $\geq 1$ )                                                | [Валюта балансу]:<br>[Власний капітал]                           | 1,09                        | 1,08                     | -0,01       |
| 3     | Коефіцієнт фінансового ризику<br>(рекомендоване значення $\leq 1$ )                                                   | [Позиковий капітал]:<br>[Власний капітал]                        | -                           | -                        | -           |
| 4     | Коефіцієнт мобільності<br>(рекомендоване значення варіюється в залежності від галузі, в якій функціонує підприємство) | [Оборотні активи]:<br>[Необоротні активи]                        | 3,09                        | 4,14                     | +1,05       |
| 5     | Коефіцієнт маневреності власного капіталу<br>(рекомендоване значення $\geq 0,1$ )                                     | [Власні оборотні кошти]:<br>[Власний капітал]                    | 0,73                        | 1,27                     | +0,54       |
| 6     | Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами<br>(рекомендоване значення $\geq 1$ )                   | [Власні оборотні кошти]:<br>[Запаси]                             | 1,47                        | 1,39                     | -0,08       |
| 7     | Коефіцієнт автономії джерел формування запасів<br>(рекомендоване значення – збільшення)                               | [Власні оборотні кошти]:<br>[Основні джерела формування запасів] | 1                           | 1                        | 0           |
| 8     | Коефіцієнт кредиторської заборгованості<br>(рекомендоване значення – зменшення)                                       | [Кредиторська заборгованість]:<br>[Поточні зобов'язання]         | 0,85                        | 0,90                     | +0,05       |
| 9     | Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю (рекомендоване значення =1)                 | [Дебіторська заборгованість]:<br>[Кредиторська заборгованість]   | 3,02                        | 2,65                     | -0,37       |

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування. Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки.

Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління підприємством. Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан [6, с. 253].

Проаналізуємо показники фінансової стійкості на ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» (табл. 1) [2]. Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості в таблиці 1 показав, що фінансова стійкість у звітному році порівняно із попереднім значно поліпшилась. Питома вага власного капіталу підприємства у складі джерел фінансування його активів на кінець попереднього року складає 9%, а на кінець звітного року 92% (це значно вище рекомендованого значення  $\geq 0,5$ ). Розрахунки свідчать, що на підприємстві протягом усього досліджуваного періоду були власні оборотні кошти значення присутності маневреності власного капіталу склало на кінець попереднього року 73% а на кінець звітного 127%. Отже увесь наявний власний капітал підприємства не повністю вкладний у необоротні активи і власних коштів для купівлі сировини та матеріалів є.

З огляду на таблицю ми бачимо, коефіцієнт фінансової залежності при рекомендованому значенні  $\geq 1$  у кінці попереднього року склав майже 109 % у кінці звітного року склав майже 108% що відповідає рекомендованому значенню.

Коефіцієнт фінансового ризику відсутній. Коефіцієнт мобільності вказує скільки оборотних коштів (гривень) припадає на одну гривню необоротних активів на кінець попереднього року він склав 309% а на кінець звітного року майже 414% підприємства свідчить про те, що його маневреність зросли на кінець попереднього року вони склали 73% а на кінець звітного року вони склали 127% та доходність зросли за аналізований період, що є ознакою підвищення фінансової стійкості товариства. Тому тенденція щодо збільшення коефіцієнта мобільності вказує, умовно кажучи, на підвищення фінансової стійкості організації.

Коефіцієнт забезпеченості запасів рекомендоване значення якого складає  $\geq 1$  а на кінець попереднього року він склав 147% а на кінець звітного року він вже склав 139% Рекомендоване значення коефіцієнта маневреності власного капіталу більше або дорівнює 0,1. Зазначений коефіцієнт характеризує міру фінансової стійкості по відношенню до покриття власними оборотними коштами величини запасів товариства. Чим вище буде значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким є досліджуване підприємство. На кожну гривню, яка вкладена в запаси, повинна припадати одна гривня (або більше) власних оборотних коштів.

Коефіцієнт автономії джерел формування запасів рекомендоване значення збільшення, том на кінець попереднього року він склав 100% а на кінець звітного року склав також 100% таке значення вказаного коефіцієнта показує, що джерела формування запасів товариства повністю складаються з його власних оборотних коштів. Це, в свою чергу, свідчить про абсолютну фінансову стійкість аналізованого підприємства.

Коефіцієнт кредиторською заборгованості рекомендоване значення це зменшення але на кінець попереднього року він склав 85% та на кінець звітного року вже склав 90%. Із зазначеного рекомендованого значення випливає, що чим менше значення коефіцієнта кредиторської заборгованості, тим більш фінансово стійке підприємство.

Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю рекомендоване значення  $= 1$ , тому на кінець попереднього року вона склала майже 302%, а на кінець звітного року вона склала 265%. Це означає що підприємству отримало від дебіторів наприкінці терміну погашення дебіторської заборгованості яке вистачить для того щоб покрити його найбільш строкових зобов'язань. Підприємству не обхідно дотримуватися свого плану для отримання позитивної тенденції з огляду на таблицю видно що на кінець попереднього року у

підприємства були суттєві недоліки. Узагальнюючим показником фінансової стійкості підприємства є лишок або нестача джерел коштів для формування запасів і затрат, одержаних як різниця величини джерел коштів та нормативної величини запасів і затрат. Враховуючи те, що запаси і затрати підприємства формуються за рахунок трьох джерел, визначають три показники забезпеченості запасів і затрат джерелами формування. Проаналізуємо аналіз фінансової стійкості підприємства на ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз фінансової стійкості підприємства ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» (тис. грн.)

| Показник                                                                      | На<br>початок<br>звітнього<br>періоду | На кінець<br>звітнього<br>періоду |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 01                                                                            | 02                                    | 03                                |
| Власний капітал                                                               | 25699                                 | 28679                             |
| Необоротні активи                                                             | 6859                                  | 6040                              |
| Власні обігові кошти                                                          | 18840                                 | 22639                             |
| Довгострокові зобов'язання                                                    | -                                     | -                                 |
| Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів                    | 18840                                 | 22639                             |
| Короткострокові кредити та позики                                             | -                                     | -                                 |
| Загальний розмір основних джерел покриття запасів                             | 18840                                 | 22639                             |
| Запаси                                                                        | 12807                                 | 16232                             |
| Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів                          | 6033                                  | 6407                              |
| Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик | 6033                                  | 6407                              |
| Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів                 | 6033                                  | 6407                              |
| Тип фінансової стійкості                                                      | 1,1,1                                 | 1,1,1                             |
| Запас стійкості фінансового стану, днів                                       | 47,59                                 | 42,92                             |
| Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів, коп.                   | 0,47                                  | 0,39                              |

Аналіз фінансової стійкості підприємства таблиці 2 показав, що власний капітал збільшився, у попередньому році 25699 тис. грн. до 28679 у звітному році. Необоротні активи на підприємства зменшилися і це свідчить про втрату корисності активів у попередньому році вони склали 6859 тис. грн. а у звітному році зменшилися до 6040 тис. грн. власні обігові кошти збільшилися у попередньому році вони склали 18840 тис. грн. а у звітному збільшилось до 22639 тис. грн. це свідчить про те, що власні обігові кошти постійно беруть участь у забезпеченні процесу виробництва і реалізації продукції. Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів на підприємстві також збільшилися у попередньому році вони склали також 18840 тис. грн. а у звітному збільшилися до 22639 тис. грн. Короткострокові кредити та позики відсутні на досліджуваному підприємстві. Загальний розмір покриття основних джерел покриття запасів збільшилися у попередньому році вони склали 18840 тис. грн. а у звітному році вже збільшилися до 22639 тис. грн. це свідчить про те що підприємство повністю покриває запаси власними коштами. Запаси на підприємстві збільшилися порівняно зі звітнім роком, у попередньому році вони склали 12807 тис. грн. а у звітному році зменшилися до 16232 тис. грн.

Надлишок або нестача власних обігових коштів збільшилась у звітному році, якщо у попередньому році він склав 6033 тис. грн. то у звітному році збільшився і склав 6407 тис. грн., надлишок, або нестача власних коштів і довгострокових кредитів і позик, збільшився так само якщо у попередньому році він склав 6033 тис. грн. то у звітному році збільшився і склав 6407 тис. грн., а надлишок або нестача основних джерел покриття запасів також збільшився якщо у попередньому році він склав 6033 тис. грн. то у звітному році він збільшився до 6407 тис. грн. це свідчить про абсолютну фінансову стійкість підприємства. Абсолютна фінансова стійкість буває надзвичайно рідкою, адже підприємство не намагалось залучити додаткові позикові ресурси для

підвищення рівня збуту, що зумовлює значне накопичення запасів порівняно із наявним обсягом власних грошових коштів, як у попередньому році, але не зважаючи на це у попередньому році підприємство також біло абсолютно стійким. За умови наявності такого фінансового стану у звітному році довіра до підприємства є максимальною, імовірність повернення коштів кредиторам є високою. Запас стійкості фінансового стану у днях зменшився у попередньому році він склав 47 днів а у звітному зменшився до 43 днів, що є позитивною динамікою. Надлишок або нестача коштів на 1 грн. запасів також зменшився у попередньому році він склав 0,47 грн. а у звітному році зменшився до 0,39 грн. Підприємство протягом двох років має абсолютну фінансовий стан, тобто для забезпечення запасів вистачає джерел формування і підприємству не загрожує банкрутство, тому підприємству залишається дотримуватись позитивну тенденцію. Та не допускати кризового стану підприємства.

**Висновок.** Запобігання кризових явищ в діяльності підприємств, забезпечення стабільності їх фінансового стану та ефективності управління ними в умовах фінансової кризи обумовлюється своєчасною та об'єктивною оцінкою фінансової стійкості підприємства.

Визначені основні оціночні характеристики фінансової стійкості підприємства свідчать про необхідність у перспективі орієнтувати заходи щодо фінансового оздоровлення, насамперед, на оптимізацію структури активів і джерел фінансування, накопичення власних оборотних коштів, підвищення частки чистого прибутку, який використовується на виробничий розвиток. Окрім цього значну увагу слід звернути на удосконалення методики визначення як типів фінансової стійкості, так і окремих фінансових показників [7, с. 62].

Досліджуючи підходи до визначення суті фінансової стійкості підприємства, умови її досягнення, фактори впливу та проаналізувавши систему оцінки фінансової стабільності можна зробити слідує висновки:

- фінансова стійкість являється основою виживання і стабільного становища підприємства в ринкових умовах господарювання. Це комплексне поняття, яке володіє зовнішніми формами прояву, формується в процесі господарської діяльності і знаходиться під впливом різних факторів. Поняття “фінансова стійкість” багатогранне. Ця багатоваріантність зумовлена тим, що автори економічної літератури розглядаються фінансову стійкість під різними кутами зору і на різних рівнях – одні в поняття включають лише фінансову стійкість, інші – ресурсну стійкість, стійкість капіталу та стійкість управління і т.д;

- для забезпечення фінансової стійкості, насамперед, підприємству необхідно визначити всі фактори, що діють на його господарську діяльність, з метою запобігання виникненню негативних наслідків їхнього впливу на підприємство в цілому;

- для виявлення рівня незалежності підприємства від зовнішніх джерел, можливості отримувати прибуток в умовах економічної самостійності.

### Список літератури

1. Волкова Н. А., за редакцією к.е.н., доц. економічний аналіз навч. посіб. / Н. А. Волкова Одеса: Центр учб. літ., 2015. – 312 с.
2. ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00226106>.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник [Текст] / О.Я. Базилінська. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 328 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб. — 2-ге видан., випр. і доп. / Г.В. Савицька. — К., Знання, 2015. — 662 с.
5. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств // Фінанси України. — 2015. — № 4. — С. 113.
6. Фролова. Т. О. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібник для сам. вивч. і практичних завдань / Т. О. Фролова. — К. : Видав-во Європейського університету, 2005. — 253 с.
7. Антипенко Є. В. Підвищення фінансової стійкості підприємства / Є. В. Антипенко, В. С. Доненко // Економічний аналіз – 2012. – № 9. – Ч. 2 – С. 56–62.

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Фінансовий аналіз є спосіб накопичення, трансформації і використання інформації фінансового характеру. В основі фінансового аналізу лежить аналіз фінансової звітності [1,с. 7].

Будь-яке підприємство для своєї діяльності потребує залучення позикового капіталу, якщо відсутні власні кошти. Позикові кошти досить важливі для підприємства. Позитивними якостями використання їх є:

- досить широкі можливості залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності застави або гарантії поручителя;
- забезпеченням зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення його активів;
- більш низькою вартістю у порівнянні з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту "податкового щита" (витрати з обслуговування позикового капіталу віднімаються з оподаткованої бази при сплаті податку на прибуток);
- здатність генерувати приріст фінансової рентабельності.

Але є і недоліки у використанні позикового капіталу, використання цього капіталу містить найбільш небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності – це ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності. Рівень цих ризиків зростає пропорційно зростанню питомої ваги використання позикового капіталу; висока залежність позикового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку; складність процедури залучення, так як надання кредитних ресурсів залежить від рішення кредиторів, вимагає в ряді випадків відповідних гарантій або застави [2,с. 96].

Позиковий капітал — це сума коштів, яка формується за рахунок банківських кредитів, одержаних підприємствам та інших тимчасово залучених коштів, та його можна розділити на дві групи: довгострокові (відображаються в третьому розділі пасиву балансу) і короткострокові (відображаються в четвертому розділі пасиву балансу) кошти. До довгострокового належать ті позикові кошти, термін погашення яких перевищує дванадцять місяців. До короткострокового позикового капіталу можна зарахувати кредити, позики, а також вексельні зобов'язання з терміном погашення менше одного року та кредиторську заборгованість [3].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Аналіз основних досліджень і публікацій характеризується наявністю цілого ряду публікацій, які представлені такими відомими вченими, як І.О. Бланка, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, Л.О. Лігоненко, Є. В. Мниха та інші, які своїми дослідженнями заклали концептуальні основи аналізу капіталу підприємства.

Проте, не дивлячись на багатогранність проведених досліджень і отриманих конструктивних висновків та пропозицій, цілий ряд проблем аналізу підприємства в умовах швидкоплинності ринкових відносин залишаються малодослідженими і виникає потреба в їхньому більш глибокому дослідженні.

Одним з таких напрямів досліджень є проблема аналізу залученого капіталу підприємства при його формуванні, якій в нинішніх умовах приділяється мало уваги [4,с. 3-40].

**Метою** статті є аналіз динаміки та структури позикового капіталу підприємства, та визначення поняття «позиковий капітал», використані данні для аналізу ТОВ «Телекарт-Прилад».

**Виклад основного матеріалу.** Термін "капітал" походить від латинського слова "capitalis", що у буквальному перекладі означає "основний, головний". Капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якого розглядали економічна школа

фізіократів, представники класичної політекономії А. Сміт та Д. Рікардо, неокласична економічна школа, К. Маркс та низка інших видатних економістів. Проте, досі не існує універсального визначення капіталу. Виходячи з характеристик капіталу, що складають його сутність в економічній літературі, капітал розглядають як :

- Об'єкт економічного управління;
- Накопичену цінність;
- Виробничий ресурс (фактор виробництва);
- Інвестиційний ресурс;
- Джерело доходів;
- Об'єкт тимчасового надання переваги;
- Об'єкт купівлі-продажу;
- Об'єкт власності та розпорядження;
- Носій фактора ризику;
- Як носій фактора ліквідності.

Ураховуючи вищенаведене, будемо дотримуватись такого визначення капіталу [5]:

Капітал - накопичений шляхом заощадження запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, залучений його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходів, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику і ліквідності.

Є такі основні класифікації капіталу за належністю підприємству:

- власний капітал;
- позиковий капітал.

Позиковий капітал товариства характеризує залучені для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі кошти чи інші майнові цінності.

Джерела позикового капіталу можна розділити на дві групи - довгострокові (відображають у третьому розділі пасиву балансу) і короткострокові (відображають у четвертому розділі пасиву балансу). До довгострокового належать ті позикові джерела, термін погашення яких перевищує дванадцять місяців. До короткострокового позикового капіталу можна віднести кредити, позики, а також вексельні зобов'язання з терміном погашення менш одного року та кредиторську заборгованість.

Необхідність залучення позикових коштів як джерела фінансування підприємств визначається характером кругообігу основних і оборотних коштів [6].

Як правило, за рахунок власних оборотних коштів підприємства створюють мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей. Але потреба в коштах для створення запасів упродовж року коливається, особливо у підприємств із сезонним характером виробництва.

З позиції ефективності використання фінансових ресурсів підприємству раціонально вкладати в оборотні кошти мінімум власних фінансових ресурсів у розмірах, достатніх для створення лише мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей і витрат виробництва; а всі інші потреби в оборотних коштах доцільно задовольняти за рахунок позикових ресурсів. Підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, однак більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства (які зростають за збільшення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі капіталу, що використовується).

Структура капіталу - співвідношення власних і позикових коштів, що використовує підприємство в процесі своєї господарської діяльності. Управління структурою капіталу на підприємстві зводиться до двох основних напрямів:

- встановлення оптимальних для цього підприємства пропорцій використання власного і позикового капіталу;
- забезпечення залучення на підприємство необхідних видів і обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури.

Аналіз формування та використання залученого капіталу дає змогу визначити напрями розміщення коштів, ступінь залежності підприємства від кредиторів, ефективність використання залученого капіталу та підтримання необхідного рівня ліквідності, а також платоспроможності суб'єкта господарювання. Кінцева мета аналізу формування залученого капіталу – оцінка його руху, що є необхідною умовою для ефективної господарської діяльності та визначення адекватності вибору шляхів її фінансування.

Наслідком аналізу залученого капіталу є визначення відповідності обраних форм фінансування та напрямів розміщення коштів стратегічним цілям підприємства. Отримані результати слугують підґрунтям для якісного оперативного управління, фінансового планування та контролю.

У процесі формування і використання залученого капіталу підприємствам доцільно застосовувати комплексну методики аналізу залученого капіталу, що ґрунтуватиметься на основоположних принципах аналітичних досліджень – системності та комплексності. Як впливає з порівняння і аналізу думок фахівців щодо визначення методичного забезпечення аналізу залученого капіталу, далеко не всі з них звертають увагу на потребу застосування системного підходу як поодинокого напряму діалектичної теорії пізнання до зазначеної категорії [7].

Системність аналізу залученого капіталу зумовлена взаємозв'язком та взаємозалежністю елементів цієї системи. Водночас система аналізу залученого капіталу є складовою частиною системи комплексного економічного аналізу діяльності підприємства. Комплексний підхід до аналізу залученого капіталу визначають у подальшому дослідженні його складових частин та властивостей.

Аналіз залученого капіталу структурують на два основних аспекти, властиві будь-якому системному дослідженню: вивчення процесу формування капіталу (генетична складова) та вивчення процесу його використання (функціональна складова), що узагальнюють підсистемою аналізу ефективності використання залученого капіталу. Процес формування залученого капіталу вивчають шляхом оцінки та детального дослідження всієї сукупності джерел утворення залученого капіталу підприємства, визначення структури та інших якісних показників формування залученого капіталу і визначення його вартості.

Унаслідок вивчення джерел економічної літератури визначено, що методика аналізу залученого капіталу обмежена загальною оцінкою фінансового стану, структури джерел формування капіталу, фінансової стійкості без видимого зв'язку з іншими елементами системи аналізу. Зазначимо, що сьогодні на практиці не забезпечено комплексності аналізу залученого капіталу на підприємстві, оскільки практично нема відповідних методик.

Наявні ж методики аналізу залученого капіталу, на нашу думку, є майже ідентичні за порядком і дають лише оцінку фінансового стану, що є окремим етапом аналізу залученого капіталу. Такі методики не є достатні для управління підприємством, їхнє використання дає змогу лише констатувати генетичне походження капіталу [8].

Для того, що б зробити аналіз структури та динаміки позикового капіталу, використовуємо дані підприємства «Телекард Прилад», який є ТОВ «Телекарт-Прилад» є одним з лідерів у виробництві телекомунікаційного обладнання.

Дане підприємство спеціалізується на випуску обладнання для телефонного зв'язку, цифрових ресиверів, телекомунікаційних комплексів для силових структур, різних видів пластикових карт, паркувальних терміналів, готових комплексних рішень для міста – комерційна експлуатація ліфтів, облік пільгових і комерційних одиниць у муніципальних й приватних транспортних підприємств, прилади обліку електроенергії, комунікаційне й програмне забезпечення для енергопостачаючих і енергоспоживаючих компаній.

Наприкінці 2001 року в структурній групі ПКФ «Телекарт» виникло підприємство «Телекарт-Прилад», на базі якого був побудований новий, високотехнологічний завод серійного виробництва систем комерційного обліку електроенергії. Це інтегровані рішення обліку електроенергії «під-ключ», що дозволяють організувати комерційний або технічний облік виробітку, розподілу і споживання електроенергії і потужності, контролювати і управляти

режимами енергоспоживання, виявляти і запобігати несанкціоноване використання електроенергії, підвищити точність і достовірність обліку. У вересні 2002 року відбулося відкриття нового заводу.

Компанія «Телекарт-прилад» також успішно займається виробництвом пластикових карт протягом вісімнадцяти років. Їх продукція користується великим попитом у великих національних операторів країн колишнього Радянського Союзу, а так само у приватних російських та українських операторів.

За весь час існування компанії було випущено близько сімдесяти мільйонів пластикових карт. Можна придбати: таксофонні пластикові карти, безконтактні карти, скрейтч-карти, клубні і дисконтні, а так само ідентифікаційні.

Аналіз починають з побудови аналітичної таблиці. Так, у таблиці 1 відображені дані динаміки та структури позикового капіталу підприємства. Дані для побудови таблиці беремо з балансу підприємства форма №1 [9].

Таблиця 1

## Аналіз складу, структури та динаміки залученого капіталу

| Показники                           | Сума, тис.грн.  |                |                            | Темп росту, % | Питома вага, %  |                |                            |
|-------------------------------------|-----------------|----------------|----------------------------|---------------|-----------------|----------------|----------------------------|
|                                     | на початок року | на кінець року | Абсолютне відхилення (+,-) |               | на початок року | на кінець року | Абсолютне відхилення (+,-) |
| Усього                              | 54486           | 109146         | 54660,00                   | 200,32        | 100,00          | 100,00         | 0,00                       |
| Короткострокові зобов'язання        | 28278           | 28532          | 254,00                     | 100,90        | 51,90           | 26,14          | -25,76                     |
| Кредиторська заборгованість, усього | 13104           | 40307          | 27203,00                   | 307,59        | 24,05           | 36,93          | 12,88                      |
| За товари, роботи, послуги          | 5587            | 7558           | 1971,00                    | 135,28        | 10,25           | 6,92           | -3,33                      |
| За рахунками                        | 7517            | 32749          | 25232,00                   | 435,67        | 18,16           | 30,00          | 11,84                      |

Аналізуючи склад, структуру та динаміку залученого капіталу, можна сказати, що позиковий капітал підприємства складається з короткострокових зобов'язань та кредиторської заборгованості. В свою чергу, короткострокові зобов'язання зростають на 254 тисячі гривень, на початку року вони склали 28278 тис гривень, на кінець року 28532 тис грн. Кредиторська заборгованість зростає також, а саме на початок року вона складала 13104 тис гривень, а на кінець року 40307 тис гривень, різниця в 27203 тис грн. У тому числі зростає заборгованість за товари, роботи, послуги на кінець року на 1971 тис гривень, на початок року вона становила 5587, а на кінець 7558 тис гривень, також за розрахунками заборгованість збільшилась на 25232 тис гривень, а саме збільшилась з 7517 до 32749 тис грн.

Негативною є тенденція зростання позикового капіталу загалом на 28952 тисячі гривень, так як на початку року сума складала 41382 тисячі гривень, а на кінець складала 70334 тисячі гривень, так як підприємство втрачає свою незалежність, та може втратити можливість розплачуватися по своїм зобов'язанням.

Таким чином, підприємству «Телекарт-Прилад» потрібно рекомендувати вчасно, та по можливості в повному обсязі розраховуватись по своїм зобов'язанням, так як існує ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності.

Глибоке розуміння процесу залучення капіталу та ефективності його використання тісно пов'язане з визначенням фінансового стану підприємства та пошуком можливостей його поліпшення.

Однією з цілей комплексного економічного аналізу залученого капіталу є аналіз потреби та доцільності, то для її досягнення в процесі аналізу вивчено джерела утворення капіталу та напрями їх використання, структуру залученого капіталу, надійність, терміновість використання, рівень залежності підприємства від зовнішнього фінансування та інші аспекти.

Отримані результати дають змогу оцінити, які джерела фінансування діяльності використовує підприємство, наскільки фінансово ризиковою є така структура джерел у разі залучення капіталу для власників та кредиторів і як це впливає на ефективність господарської діяльності.

Доцільність проведення аналізу залученого капіталу у комплексі з зовнішніми можливостями і загрозами підприємства дасть можливість вибрати стратегічні альтернативи при залученні капіталу й забезпечить ефективний розвиток підприємства [10].

**Висновок.** Оскільки метою аналізу формування залученого капіталу є оцінка його стану та руху як необхідної умови ефективного здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, а також оцінка доцільності вибору джерел фінансування, то визначено основні напрями дослідження процесу залучення капіталу, що відповідають потребам управління капіталу: аналіз потреби і доцільності залучення капіталу, аналіз фінансового стану об'єктів залученого капіталу, аналіз ефективності залучення капіталу.

Необхідність визначення граничних критеріїв показників аналізу залученого капіталу підприємств та їх прогнозування визначає перспективу подальшого дослідження, оскільки є досить актуальним серед інших проблем управління підприємством і гарантує незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дії дестабілізаційних чинників та створення умов для успішного функціонування підприємництва, нагромадження капіталу

### Список літератури

1. Волкова Н. А. Фінансовий аналіз. Конспект лекцій для магістрантів денної форми навчання, спеціальності "Облік і аудит" / Ніна Анатоліївна Волкова // ОНЕУ. – 2017. – 110 с.
2. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. – Л. : Каменяр, 2016. – 176 с.
3. Аналіз джерел формування капіталу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://pidruchniki.com/1589031541383/ekonomika/analiz\\_dzherel\\_formuvannya\\_kapitalu\\_pidpriyemstva](http://pidruchniki.com/1589031541383/ekonomika/analiz_dzherel_formuvannya_kapitalu_pidpriyemstva)
4. Фінанси очима студентів – Харків, 2016. – 228 с. – (ХНЕУ ім. С. Кузнеця).
5. Загальна характеристика та основні відмінності між власним та позичковим капіталом підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://otherreferats.allbest.ru/finance/00734697\\_0.html](https://otherreferats.allbest.ru/finance/00734697_0.html).
6. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] / Наталья Богуславівна Ярошевич – Режим доступу до ресурсу: <http://westudents.com.ua/glavy/102052-21-ponyattya-kapitalu-vlasniy-pozikoviy-kapital-pdprimstva.html>.
7. Марушко Н.С. Аналіз залученого капіталу підприємства в процесі його формування [Електронний ресурс] / Марушко Н.С., Воляник Г.М.. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua>
8. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз [Електронний ресурс] / Чумаченко М.Г. // КНЕУ. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ebk.net.ua/Book/BookEkAnaliz/part3.1.htm>.
9. "Телекарт-прибор" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://telecard.odessa.ua>
10. Облік і аналізи залученого капіталу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://www.br.com.ua/referats/dysertacii\\_ta\\_autoreferaty/80740-8.html](https://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/80740-8.html).

## АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** В умовах нестабільної економіки кожний суб'єкт господарювання постійно шукає шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Тому оцінка фінансової стійкості та платоспроможності є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, яка надає інформацію про фінансові можливості підприємства. Вона є необхідною умовою життєдіяльності підприємства й забезпечує високий рівень конкурентоспроможності. Велике різноманіття підходів до сутності поняття “фінансова стійкість” зумовлює необхідність здійснити глибше дослідження даного поняття і сформулювати комплексне визначення [1, с. 132].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові дослідження щодо проблем забезпечення фінансової стабільності, теорії та практики фінансового аналізу та оцінки ризиків у сучасних умовах, а також питань антикризового управління варто виділити роботи таких авторів, як: Е. Альтман, Я. Мітроф, Дж. Олсон, Б. Паттерсон, К. Познер, П. Робертсон, Г. Спринггейт, Г. Тішоу, Р. Тофлер, Г. Уебстер, С.М. Фінк та ін.

**Мета.** Визначення основних методичних прийомів оцінки фінансового стану взагалі, фінансової стійкості та платоспроможності; систематизація інформації про основні проблеми, які виникають у процесі аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Платоспроможність і фінансова стійкість є найважливішими характеристиками фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Нарешті, воно не вступає в конфлікт з державою і суспільством, тому що виплачує своєчасно платити податки в бюджет, внески до соціальних фондів, заробітну плату - робітникам і службовцям, дивіденди - акціонерам, а банкам гарантує повернення кредитів і сплату відсотків по них.

Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на краю банкрутства. Отже, фінансова стійкість - результат наявності певного запасу міцності, що захищає підприємство від випадковостей і різких змін зовнішніх факторів [2, с. 33]. Проблема фінансової стійкості підприємств, що працюють у ринковій економіці, належить до числа найбільш важливих не тільки фінансових, але і загальноекономічних проблем. Дійсно, значення фінансової стійкості окремих господарюючих суб'єктів для економіки в цілому дуже велике. Ефективне безперебійне функціонування господарюючих суб'єктів як окремих елементів єдиного, агрегованого механізму економіки забезпечує його нормальну, налагоджену роботу. Погіршення фінансового стану окремого підприємства неминуче призведе до збоїв у роботі механізму економіки [3, с. 33].

Важлива роль у реалізації завдань підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативи відводиться аналізу платоспроможності підприємства. Він дозволяє вивчити і оцінити забезпеченість підприємства і його структурних підрозділів власними оборотними засобами в цілому, а також по окремих підрозділах, визначити показники платоспроможності підприємства, встановити методику рейтингової оцінки позичальників і ступеня ризику банків. Під фінансовим станом розуміється здатність підприємства фінансувати свою діяльність [2, с. 56].

Якщо співвідношення поточних активів і короткострокових зобов'язань нижче, ніж 1:1, то можна говорити про те, що підприємство не в змозі оплатити свої рахунки. Співвідношення 1:1 припускає рівність поточних активів і короткострокових зобов'язань. Беручи до уваги різний ступінь ліквідності активів, можна з упевненістю припустити, що на всі активи будуть реалізовані в терміновому порядку, а отже, і в даній ситуації виникає загроза фінансової стабільності підприємства. Погане фінансове становище виражається в незадовільній платоспроможності, у низькій ефективності використання ресурсів, у неефективному розміщенні коштів, їх імобілізації. Межею поганого фінансового стану підприємства є стан банкрутства, тобто нездатність підприємства виконувати за свої зобов'язання.

Основна мета аналізу - виявлення і оцінка тенденцій розвитку фінансових процесів на підприємстві. Менеджеру ця інформація необхідна для розробки адекватних управлінських рішень щодо зниження ризику і підвищення прибутковості фінансово-економічної діяльності підприємства, інвестору - для вирішення питання доцільності інвестування, банкам - для визначення умов кредитування підприємства.

Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом зіставлення наявності і надходження коштів з платежами першої необхідності (податки, розрахунки з органами соціального страхування, пенсійного фонду та інші нарахування, погашення позик, оплата комунальних послуг і послуг сторонніх організацій, оплата праці) [6, с. 258].

Під ліквідністю активу розуміється здатність його до трансформації у грошові засоби, а ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність. При цьому варто розрізняти поняття ліквідності сукупних активів як можливість їхньої швидкої реалізації при банкрутстві й самоліквідації підприємства і поняття ліквідності оборотних активів, що забезпечує його поточну платоспроможність. Тут мається на увазі, що кожен вид оборотних активів має пройти відповідні стадії операційного циклу, перш ніж трансформуватися в готівку/

Так, наприклад, грошові засоби (ГЗ), вкладені у виробничі запаси (ВЗ), повинні послідовно пройти стадії незавершеного виробництва (НВ), готової продукції (ГП), дебіторської заборгованості (ДЗ), і тільки після цього вони прийдуть до своєї вихідної форми (у наведеному прикладі через 100 днів).

Ліквідність балансу — можливість суб'єкта господарювання перетворити активи в готівку і погасити свої платіжні зобов'язання, а точніше — це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відбиває міру погодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу.

Ліквідність підприємства — більш загальне поняття, ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу передбачає вишукування платіжних засобів тільки за рахунок внутрішніх джерел (реалізації активів). Але підприємство може залучити позикові засоби зі сторони, якщо в нього є відповідний імідж у діловому світі і досить високий рівень інвестиційної привабливості. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, треба враховувати його фінансову гнучкість, тобто здатність позичати кошти з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати активи, швидко реагувати на кон'юнктуру ринку т. ін.

Таким чином, поняття платоспроможності й ліквідності дуже близькі, але друге більш містке. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства. Разом з тим ліквідність характерна як для поточного стану розрахунків, так і на перспективу. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але мати несприятливі можливості в майбутньому, і навпаки.

Платоспроможність вимірюється коефіцієнтом платоспроможності, який розраховується як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до суми термінових платежів на певну дату або на наступний період. Аналізуючи стан платоспроможності ТОВ «Компанія з

теплопостачання», необхідно розглянути причини фінансових труднощів, частоту їх створення і тривалість прострочених боргів. Проведемо аналіз платоспроможності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

## Аналіз платоспроможності

| Показники                            | 2015 рік | 2016 рік | Зміна (+,-) |
|--------------------------------------|----------|----------|-------------|
| 01                                   | 02       | 03       | 04          |
| 1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,00023  | 0,00004  | -0,0002     |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності    | 0,7      | 2,1      | +1,4        |
| 3. Коефіцієнт загальної ліквідності  | 0,8      | 2,2      | +1,4        |

Аналізуючи розрахунки платоспроможності підприємства в табл. 1 бачимо, що на підприємстві майже всі показники ліквідності відповідали обґрунтовано-теоретичному рівню, однак деякі коефіцієнти навіть приблизно не відповідають нормативним значенням. Так на початок року підприємство своїми грошовими коштами покривало 0,00023% всіх поточних зобов'язань (при нормативі від 20% до 25%), а на кінець року – 0,00004%, тобто цей показник зменшився на 0,0002%. Його рівень показує, яку частину короткострокових зобов'язань може бути погашено за рахунок наявної готівки. Чим більша його величина, тим вища гарантія погашення боргів. Однак і при невеликому його значенні підприємство може бути завжди платоспроможним, якщо зуміє збалансувати і синхронізувати приплив і відплив коштів за обсягом і термінами. Тому ніяких загальних нормативів і рекомендацій щодо рівня цього показника не існує. Доповнює загальну картину платоспроможності підприємства наявність чи відсутність у нього прострочених зобов'язань, їхня частота і тривалість. На початок року коефіцієнт проміжної ліквідності складав 70%, а на кінець періоду збільшився на 140% і склав 210%, при нормативному рівні від 80% до 100%, тобто на підприємстві в потрібному розмірі на кінець року наявна дебіторська заборгованість у вигляді швидко реалізованих активів, котра покриває разом з грошовими коштами всю суму поточних зобов'язань. Зазвичай задовольняє співвідношення 0,7—1. Однак воно може виявитися недостатнім, якщо велику частку ліквідних засобів становить дебіторська заборгованість, частину якої важко вчасно стягнути. У таких випадках потрібне більше співвідношення. Якщо у складі оборотних активів значну частку займають кошти і їхні еквіваленти (цінні папери), то це співвідношення може бути меншим. Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності) на початок року склав 0,8 при нормативному більше 2, це свідчить про те, що підприємство в 2015 році було платоспроможним. А також на кінець 2016 року загальний коефіцієнт ліквідності збільшився на 1,4 і склав 2,2, отже можна зробити висновок, що за 2016 рік підприємство збільшило свою дебіторську заборгованість і за рахунок її повернення є платоспроможним. Перевищення оборотних активів над короткостроковими фінансовими зобов'язаннями забезпечує резервний запас для компенсації збитків, які може понести підприємство при розміщенні й ліквідації всіх оборотних активів, крім готівки. Чим більша величина цього запасу, тим більша впевненість кредиторів, що борги буде погашено. Однак обґрунтувати єдиний норматив цього показника для всіх галузей практично неможливо, тому що його рівень залежить від сфери діяльності, структури і якості активів, тривалості операційного циклу, швидкості погашення кредиторської заборгованості тощо. [4].

Для збереження платоспроможності підприємства доцільно дотримуватися правила – термін погашення дебіторської заборгованості повинен бути меншим за термін погашення кредиторської заборгованості, тоді грошові кошти будуть тимчасово вільними і бути в розпорядженні персоналу підприємства, і, відповідно, потенційна здатність підприємства розрахуватись перед кредиторами на дату висунення ними вимог зросте [5,с.36].

Неплатоспроможність негативно позначається на динаміці виробництва і проявляється у вигляді скорочення платоспроможного попиту на виробничі ресурси, збільшення прострочених заборгованостей постачальникам, бюджетам різних рівнів, позабюджетних фондів, працівникам підприємств з оплати праці, банкам, з виплат дивідендів власникам і т. п. [6,с.284].

В ході виробничої діяльності на підприємстві йде постійне формування запасів товарно-матеріальних цінностей. Для цього підприємство використовує поряд із власними оборотними засобами ще і позикові кошти. Аналізуючи відповідність або невідповідність засобів для формування запасів і витрат, визначають абсолютні показники фінансової стійкості (табл. 2) .

Таблиця 2

## Аналіз типу фінансової стійкості

| Показники                                                                                                          | 2015 рік | 2016 рік |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| 01                                                                                                                 | 02       | 03       |
| 1. Власний капітал, тис. грн.                                                                                      | 66702    | 57363    |
| 2. Необоротні активи, тис. грн.                                                                                    | 180401   | 61491    |
| 3. Власні оборотні кошти, тис. грн. (1-2)                                                                          | -113699  | -4128    |
| 4. Довгострокові зобов'язання, тис. грн.                                                                           | 0        | 0        |
| 5. Наявність власних та довгострокових джерел покриття запасів, тис. грн. (3+4)                                    | -113699  | -4128    |
| 6. Короткострокові кредити і позики, тис. грн.                                                                     | 0        | 0        |
| 7. Загальна сума основних джерел покриття запасів, тис. грн. (5+6)                                                 | -113699  | -4128    |
| 8. Запаси, тис. грн.                                                                                               | 2747     | 517      |
| 9. Надлишок, нестача власних оборотних коштів для покриття запасів, тис. грн. (3-8)                                | -10952   | -3611    |
| 10. Надлишок, нестача власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань для покриття запасів, тис. грн. (5-8) | -10952   | -3611    |
| 11. Надлишок, нестача основних джерел для покриття запасів, тис. грн. (7-8)                                        | -10952   | -3611    |
| 12. Тип фінансової стійкості                                                                                       | 000      | 000      |
| 13. Запас фінансової стійкості у днях<br>(п.11 : чиста виручка від реалізації продукції) x 360                     | -20      | -155     |
| 14. Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів<br>(11 : 8), грн.                                        | -3,99    | -6,99    |

Розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості свідчить про те, що на аналізованому підприємстві величина власних обігових коштів не покриває, як на початок 2016 року так і на кінець 2016 року, суми запасів, нестача складає на початок періоду – 113699 тис. грн., на кінець – 4128 тис. грн. Розрахунок запасу фінансової стійкості в днях показав, що на початок періоду підприємство 20 днів знаходилося в кризовому фінансовому стані, а на кінець періоду 155 днів також в кризовому фінансовому стані.

Під час проведення коефіцієнтного аналізу фінансової стійкості підприємства було встановлено, що за 2016 рік коефіцієнт автономії відповідав нормативному значенню і склав 0,23, а на кінець 2016 році він вже склав 0,36, тобто, це свідчить про збільшення фінансової залежності підприємства, яке підтверджується значеннями коефіцієнта фінансової залежності, який у 2015 році становив 4,31, а у 2016 році вже знизився до 2,75, а це у свою чергу свідчить про збільшення фінансового ризику підприємства, так у 2015 році на 1 грн. власного капіталу припадало 3,31 позикового капіталу, а у 2016 році вже 1,75 грн., тобто відбулось покращення ситуації. Коефіцієнт мобільності підприємства показує, що у 2015 році на 1 грн. необоротних активів підприємства приходилось 1,67 грн. оборотних активів, а у 2016 році цей показник зменшився і становив вже 0,63 грн., тобто за аналізований період відбулось зменшення оборотного капіталу підприємства. У 2016 році коефіцієнт маневровості власного капіталу збільшився в порівнянні із 2015 роком на 0,02 грн. Дана інформація підтверджується

коефіцієнтом забезпеченості запасів власним оборотним капіталом який збільшився у 2016 році в порівнянні із 2015 роком на 33,40 грн.

Таблиця 3

## Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості

|                                                                              | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення (+,-) |
|------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|------------------|
| 01                                                                           | 02       | 03       | 04               |
| 1. Коефіцієнт автономії                                                      | 0,23     | 0,36     | +0,13            |
| 2. Коефіцієнт фінансової залежності                                          | 4,31     | 2,75     | -1,55            |
| 3. Коефіцієнт фінансового ризику                                             | 3,31     | 1,75     | -1,55            |
| 4. Коефіцієнт мобільності                                                    | 1,67     | 0,63     | -1,03            |
| 5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу                                 | -1,7     | -0,071   | -0,02            |
| 6. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами             | -41,39   | -7,98    | -33,40           |
| 7. Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю | 32,40    | 0,36     | -32,03           |

Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю показує, що у 2015 році на підприємстві дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську у 32,4 рази, а у 2016 році вже на 36% могло покрити свої найбільш строкові зобов'язання за рахунок грошових коштів.

**Висновки.** Таким чином, аналіз платоспроможності, який здійснюється на основі даних бухгалтерського балансу, необхідний не тільки для підприємства з метою оцінки і прогнозування фінансової діяльності, але і для зовнішніх інвесторів (наприклад, банків). Перш ніж видавати кредит, банк повинен упевнитися в кредитоспроможності позичальника. Так само повинні зробити і підприємства, які хочуть вступити в економічні відносини один з другим. Особливо важливо знати про фінансові можливості партнера, якщо виникає питання про надання йому комерційного кредиту або відстрочки платежу.

При характеристиці платоспроможності необхідно звертати увагу на такі показники, як наявність коштів на розрахункових рахунках у банках, у касі підприємства, збитки, прострочена дебіторська і кредиторська заборгованість, не погашені в строк кредити і позики. Платоспроможність підприємства визначається його можливістю і здатністю своєчасно і повністю виконувати платіжні зобов'язання, що впливають з торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру.

## Список літератури

1. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко, Подвальна Н.Е., Шевчук Н.С., Чернишова Л.В./ – Одеса: ОНЕУ, 2011 - 360с.
2. Управління фінансовою стійкістю. Посібник. За ред. Дружинін А.І., Дунаєв О.М., Єкатеринбург: ПІК УГТУ, 2009 -113 с.
3. Фінансовий аналіз. Конспект лекцій для магістрантів денної форми навчання спеціальності “Облік і аудит” Уклад.: Н.А. Волкова. - Одеса: ОНЕУ, 2017 р. - 106 с.
4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]/Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>.
5. А.М.Іванов. Аналіз платоспроможності підприємства. / Іванов А.М./ Гроші і кредит. - 2004.-№-С.4-8.
6. Фінанси: Навчальний посібник / За ред. проф. А. М. Ковальнової. - М.: Фінанси і статистика, 2004. - 336с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка завдання.** У сучасних умовах ринкової економіки будь-яке підприємство, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, має мати відповідне реальне, тобто функціонуюче майно або активний капітал у вигляді основного і оборотного капіталу.

Поняття «оборотний капітал» тотожне оборотним коштам і являє собою одну із складових частин майна господарюючого суб'єкта, необхідну для нормального здійснення і розширення його діяльності [1].

Оборотні кошти - це кошти, що обслуговують процес господарської діяльності, які беруть участь одночасно і в процесі виробництва, і в процесі реалізації продукції. Таким чином, основне призначення оборотних коштів (капіталу) підприємства полягає в забезпеченні безперервності і ритмічності процесу виробництва і обігу [1].

При цьому необхідно знати, що дає підприємству ефективне використання оборотних коштів і які заходи можуть сприяти зниженню матеріалоемності продукції і прискоренню оборотності оборотних коштів, а також вміти управляти обіговими коштами. Це має важливе значення ще й тому, що в собівартості більшості видів продукції головною статтею витрат є витрати на сировину, паливо, матеріали і напівфабрикати.

В умовах фінансово-економічної кризи, недоступної вартості кредитних ресурсів стійкість підприємства безпосередньо залежить від ефективності управління обіговими коштами - найбільш мобільної та швидко змінюваної частини капіталу. Оптимальне керування оборотними коштами підприємства повинно стати його конкурентною перевагою, шляхом підвищення стійкості в кризових умовах, що дозволить швидко наростити обсяги виробництва і продажів при перших ознаках стабілізації та зростання економіки.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Суттєвий внесок у дослідження проблем аналізу оборотного капіталу зробили такі провідні вітчизняні вчені як: Баканов М.И., Митрофанов Г.В, Мних Є.В., Нападовська Л.В., Чумаченко М.Г., Бутко А.Д., Кравченко Г.О. та зарубіжні вчені: Ковальов В.В., Стоянова Є.С., Савицкая Г.В., Бочаров В.В., Шеремет А.Д., Кінг А.М., Джеймс В. Хорн. та інші .

**Мета.** Метою статті є аналіз ефективності використання оборотного капіталу підприємства ПАТ «Харків'янка».

**Виклад основного матеріалу.** Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст фінансово - господарської діяльності. Фінансовий стан підприємства промисловості значною мірою залежить від наявності та ефективності використання оборотних коштів.

Термін «оборотний капітал» походить від англійського поняття «circulating capital» і з'явився у словниковому обігу у зв'язку з активним використанням англійських джерел економічної літератури. В україномовних джерелах з економічної теорії його синонімами є «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні активи», «поточні активи». Проте, незважаючи на неоднорідність термінів, економічна сутність поняття, що ними визначається, трактується у вітчизняній та зарубіжній літературі досить однозначно. Це сукупність грошових коштів, авансованих підприємством для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які використовуються в межах одного відтворювального циклу або в короткостроковому періоді (до одного року), що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності та приносять економічну вигоду [2, с.193].

Наявність у підприємства власного оборотного капіталу, його склад і структура, швидкість обороту і ефективність його використання багато в чому зумовлюють фінансовий стан і стійкість положення організації на фінансовому ринку. До основних показників фінансової стійкості відносяться:

- платоспроможність, тобто можливість погашати в повному обсязі і в строк свої боргові зобов'язання;
- ліквідність - здатність у будь-який момент здійснювати необхідні витрати;
- можливість мобілізації фінансових ресурсів.

Ефективне використання оборотного капіталу відіграє велику роль у забезпеченні нормалізації роботи організації, підвищенні рівня рентабельності виробництва і залежить від безлічі факторів. У сучасних умовах величезний негативний вплив на зміну ефективності використання оборотних коштів і уповільнення їх оборотності надають чинники кризового стану економіки: зниження обсягів виробництва і споживчого попиту; високі темпи інфляції; розрив господарських зв'язків; порушення договірної та платіжно-розрахункової дисципліни; високий рівень податкового тягаря; зниження доступу до кредитів внаслідок високих банківських відсотків.

Ці фактори впливають на використання оборотного капіталу незалежно від інтересів організації. Разом з тим є внутрішні резерви підвищення ефективності використання оборотних коштів, на які організація може активно впливати. До них відносяться:

- раціональна організація виробничих запасів;
- скорочення перебування оборотних коштів у незавершеному виробництві (подолання негативної тенденції до зниження фондівіддачі, впровадження новітніх технологій, особливо безвідходних, оновлення виробничого апарату, застосування сучасних більш дешевих конструкційних матеріалів);
- ефективна організація звернення (вдосконалення системи розрахунків, раціональна організація збуту, наближення споживачів продукції до її виготовлювачів, систематичний контроль за оборотністю засобів у розрахунках, виконання замовлень по прямих зв'язках) [3].

Узагальнюючим показником ефективності використання оборотного капіталу є показник його рентабельності ( $P_{ок}$ ), що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції ( $\Pi_{рп}$ ) або іншого фінансового результату до середньої величини оборотного капіталу ( $C_{ок}$ ):

$$P_{ок} = \Pi_{рп} / C_{ок} \quad (1)$$

Цей показник характеризує прибуток, одержуваний на кожну гривню оборотного капіталу і відображає фінансову ефективність роботи організації, так як сам оборотний капітал забезпечує оборот всіх ресурсів [2, с.195].

Оскільки критерієм оцінки ефективності управління оборотними коштами є фактор часу, використовуються показники, що відображають загальний час обороту, або тривалість одного обороту в днях, швидкість обороту.

Чим коротший період обертання або один оборот оборотного капіталу, тим, за інших рівних умов, підприємству потрібно менше оборотних коштів. Чим швидше оборотні кошти роблять кругообіг, тим краще і ефективніше вони використовуються. Таким чином, час обороту капіталу впливає на потребу в сукупному оборотному капіталі. Скорочення цього часу - найважливіший напрям фінансового управління, що веде до підвищення ефективності використання оборотних коштів і збільшення їх віддачі [2, с.195].

Швидкість обороту характеризує прямий коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) за певний період - рік, квартал. Цей показник відображає число кругообігів, здійснюваних обіговими коштами організації, наприклад за рік. Він розраховується як частка від ділення чистого доходу від реалізації (ЧД) на оборотний капітал, який береться як середня сума оборотних коштів за певний період ( $C_{ок}$ ):

$$K_{оок} = ЧД / C_{ок} \quad (2)$$

Одним з важливих показників рентабельності є рентабельність продажу. Вона визначається як відношення чистого прибутку (ЧП) до чистого доходу (ЧД) від реалізації продукції і характеризує ефективність підприємницької діяльності [2,с.195].

Оборотність оборотних коштів може прискорюватися і сповільнюватися. При уповільненні оборотності в оборот необхідно залучати додаткові кошти. Ефект прискорення оборотності виражається в скороченні потреби в оборотних коштах у зв'язку з поліпшенням їх використання, їх економії, що впливає на приріст обсягів виробництва і, як наслідок, - на фінансові результати. Прискорення оборотності веде до вивільнення частини оборотних коштів (матеріальних ресурсів, грошових коштів), які використовуються або для потреб виробництва, або для накопичення на розрахунковому рахунку. В кінцевому підсумку поліпшується платоспроможність і фінансовий стан організації (підприємства).

Вивільнення оборотних коштів в результаті прискорення їх оборотності може бути абсолютним і відносним. Абсолютне вивільнення - це пряме зменшення потреби в оборотних коштах для виконання планового обсягу виробництва продукції. Відносне вивільнення оборотних коштів відбувається в тих випадках, коли при наявності оборотних коштів в межах планової потреби забезпечується перевиконання плану виробництва продукції. При цьому темп зростання обсягу виробництва випереджає темп росту залишків оборотних коштів.

Управління оборотними коштами важливо у вирішенні ключової проблеми фінансового стану: досягнення оптимального співвідношення між зростанням рентабельності виробництва (максимізацією прибутку на вкладений капітал) і забезпечення стійкої платоспроможності, яка є зовнішнім проявом фінансової стійкості організації. Виключно важливі також забезпеченість запасів і витрат організації (підприємства) джерелами їх формування і підтримання раціонального співвідношення між власним оборотним капіталом і позиковими ресурсами, що направляються на поповнення оборотних коштів [3, с.77]. Аналіз ефективності використання оборотних коштів ПАТ «Харків'янка» зображено у таблиці 1 [4].

Таблиця 1

Факторний аналіз зміни рентабельності оборотного капіталу

| Показники                                              | 2015 рік | 2016 рік | Відхилення      |                                 |          |
|--------------------------------------------------------|----------|----------|-----------------|---------------------------------|----------|
|                                                        |          |          | Всього<br>(+,-) | У тому числі, за рахунок впливу |          |
|                                                        |          |          |                 | Рпр                             | Коок     |
| 0 1                                                    | 02       | 03       | 04              | 05                              | 06       |
| 1.Чистий прибуток, тис.грн.                            | 7153     | 2183     | -4970           |                                 |          |
| 2.Середньорічна вартість оборотного капіталу, тис.грн. | 27167    | 17019    | -10148          |                                 |          |
| 3.Чистий дохід, тис.грн.                               | 196709   | 167858   | -28851          |                                 |          |
| 4.Рентабельність оборотного капіталу, %                | 0,26330  | 0,12827  | -0,13503        |                                 |          |
| 5.Рентабельність продажу, %( Рпр)                      | 0,03636  | 0,01301  | -0,02336        | -0,16913                        |          |
| 6.Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу (Коок)    | 7,24073  | 9,86298  | 2,62224         |                                 | 0,034102 |

Для проведення аналізу зміни рентабельності оборотного капіталу застосували прийом абсолютних різниць. Аналіз зміни рентабельності оборотного капіталу показав, що у звітному році у порівнянні з минулим рентабельність оборотного капіталу зменшилась на 13,5%. Якщо у минулому році за 1 грн було отримано 26 коп. чистий прибуток, то у звітному – 13 коп.

Зниження даного показника було обумовлено зниженням рентабельності продажу. Так, у минулому році рентабельність продажу склала 3,63%, а у звітному – лише 1,3%. Тобто у звітному році 1 грн чистого доходу приходить на 2 коп. менше чистого прибутку, ніж в минулому році.

Причиною зниження рентабельності продажу може бути ріст витрат на виробництво і реалізацію продукції, або іншою причиною цього може бути падіння загального обсягу продажів. Це пов'язано з ростом витрат на одиницю продукції. Для покращення ситуації підприємству необхідно знизити собівартість виробництва і збільшити обсяги реалізації.

Позитивний вплив за аналізований період зробив фактор коефіцієнту оборотності оборотного капіталу, який збільшився в 2.62 рази за рахунок того, що темп зменшення середньої вартості оборотного капіталу перевищує темп зменшення чистого доходу.

Стратегія управління оборотним капіталом повинна бути ефективна і добре продумана. Одночасно стратегія не повинна бути непередбачуваною сумою ізольованих рішень. Тому для успішної роботи в галузі управління оборотним капіталом необхідно бути готовим до прийняття складних і компромісних рішень при виборі між кількома конфліктуючими можливостями. Пріоритети в стратегії управління оборотним капіталом будуть визначатися динамікою розвитку галузі. При цьому, можливо, що стратегія буде виходити за рамки своїх традиційних функцій, що складаються в управлінні елементами оборотного капіталу.

Основна відповідальність повинна бути покладена на менеджмент підприємницьких структур з метою виявлення способів розподілу оборотного капіталу і джерел його покриття. Чітко сформульована стратегія дозволяє здійснювати координацію можливостей підприємства і моделей оборотних активів з існуючими в відповідних галузях вимогами, виконання яких гарантує успіх [5].

Зміни в стратегіях або структурні зрушення в промислових галузях, можуть створювати прогалини, для усунення яких необхідно вносити зміни в систему пріоритетів стратегії управління оборотним капіталом. У більшості підприємницьких структур постановка цілей є неоптимізованою, що вимагає занадто великих витрат часу і нестратегічних процесів, значно ускладнюються в результаті різних структурних зрушень. Тому підприємницьким структурам рекомендується зосередити свою увагу на введенні декількох ключових удосконалень:

- в ході визначення цілей користуватися методикою, заснованою на орієнтовні показники і мінімальних очікуваннях щодо прибутковості підприємства;
  - цілі повинні ставитися ще на етапі формування самої стратегії. Для управління процесом постановки цілей повинні існувати чіткі структури управління;
  - відповідно до прогнозів і бюджетам, поставлені цілі можуть бути переглянуті.
- Для мобілізації резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів, перш за все, повинні бути задіяні фактори прискорення їх оборотності й, зокрема, такі:
- зменшення обсягів незавершеного виробництва;
  - удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
  - прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
  - зменшення обсягів дебіторської заборгованості [3, с.81].

Успішне управління оборотним капіталом полягає в тому, щоб забезпечити фінансування фондів, необхідних для поточної діяльності підприємства. Якщо підприємство успішно справляється зі своїми зобов'язаннями, виробництво і реалізація продукції відбувається планомірно і без збоїв, не бракує в грошових коштах, то можливе застосування ідеальної моделі управління оборотним капіталом.

Якщо підприємницька структура не справляється з поточними зобов'язаннями, то слід перейти до агресивної моделі. Даний контур завдань кореспондує з раніше застосовуваної стратегією формування оборотних активів і покликаний відображати загальну філософію управління підприємства з позиції прийнятного співвідношення рівня прибутковості та ризику фінансової діяльності [2, с.198].

**Висновки.** Ефективність управління оборотним капіталом на підприємстві характеризується швидкістю його обороту.

З метою прискорення обертання оборотного капіталу у сфері виробництва необхідно: впроваджувати новітню техніку та технологію, зокрема безвідхідну та ресурсозберігаючу;

забезпечити зниження матеріально-ї енергомісткості продукції; раціонально використовувати матеріальні ресурси; організовувати використання вторинних ресурсів; модернізувати виробничу інфраструктуру підприємства; формувати систему мотивації для раціонального використання матеріальних ресурсів; удосконалювати форми організації виробництва.

У сфері обігу потрібно забезпечити: удосконалення маркетингової діяльності підприємства; прискорення процесу реалізації готової продукції; удосконалення системи розрахунків за відвантажену продукцію; ефективне управління дебіторською заборгованістю; розширення взаємодії з банківськими установами з приводу залучення коштів і здійснення розрахунків; дотримання договірної та платіжної дисципліни [7,с.243].

Наслідком впровадження проекту підвищення ефективності формування та використання оборотного капіталу мають стати:

- забезпечення безперебійної роботи підприємства;
- зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування;
- прискорення обороту оборотних активів
- максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності [6,с.200].

Практичне впровадження запропонованих заходів по підвищенню ефективності формування та використання оборотного капіталу дозволить максимально ефективно використовувати власні ресурси для забезпечення стабільної фінансової діяльності.

Формування стратегії управління оборотним капіталом в найбільшій мірі залежить від трьох критеріїв.

Перший критерій - мінімізація вартості капіталу, яка залежить від вибору способу оптимізації джерел фінансування оборотного капіталу. У генезисі теорій структури капіталу виділяються чотири етапи, пов'язані з формуванням наступних концепцій: традиціоналістичного, індіферентності, компромісна, протиріччя інтересів.

В основі цих концепцій лежать альтернативні підходи до можливості оптимізації структури капіталу підприємства та виділення пріоритетних факторів, що визначають механізм такої оптимізації.

Другий критерій - максимізація платоспроможності підприємства, що залежить від вибору моделі управління оборотним капіталом.

Третій критерій спрямований на максимізацію рентабельності оборотного капіталу, який базується на результатах рішень попередніх завдань по залученню власного і позикового капіталу і їх різних комбінацій.

### Список літератури

1. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу. Навч. посібник [Електронний ресурс] / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна // ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/520/1.pdf>.
2. Ватченко О. Б. Управління оборотним капіталом підприємства / О. Б. Ватченко, І. Б. Тахмазова // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 193–200.
3. Єрмак С.О. Концептуальні основи ефективного управління оборотним капіталом на підприємствах роздрібною торгівлі побутовим обладнанням / С.О. Єрмак // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2008. – № 1 – 2. – С. 76–83.
4. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua>.
5. Кошельок Г. В. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г. В. Кошельок, В. С. Малишко // 7. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7\\_ukr/61.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/61.pdf).
6. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. Посібник. За ред. Волкової Н. А./ Н. А. Волкова, Р. М. Волчек., О. М. Гайдаєнко та ін. — Одеса : ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 312 с.
7. Лучко М. Р. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фарион – Тернопіль : ТНЕУ, – 2016 – 304 с.

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Управління формуванням прибутку передбачає застосування відповідних організаційно-методичних систем, знання основних механізмів формування прибутку та сучасних методів її аналізу і планування. При використанні позик, процентні ставки і сума боргу залишаються постійними протягом терміну дії кредитного договору.

Витрати, пов'язані з обслуговуванням боргу, не залежать від обсягу виробництва і реалізації продукції, але безпосередньо впливають на величину прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Оскільки відсотки по банківських кредитах відносять на витрати підприємств, то використання боргу в якості джерела фінансування обходиться підприємству дешевше, ніж інші джерела, виплати за якими проводяться з чистого прибутку. Однак збільшення частки позикових коштів у структурі капіталу підвищує ступінь ризику неплатоспроможності підприємства. Це повинно бути враховано при виборі джерел фінансування. Необхідно визначити раціональне поєднання між власними і позиковими засобами і ступінь його впливу на прибуток підприємства. Одним з основних механізмів реалізації цієї мети є фінансовий важіль [1], який дає можливість управляти структурою капіталу, тобто його пасивами, з метою підвищення рентабельності власного капіталу і спроможності підприємства платити дохід кредиторам і співвласникам підприємства.

Мета управління власним капіталом – забезпечення сталого та ефективного розвитку бізнесу. Управління власним капіталом пов'язане не тільки з забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. Підприємства в процесі управління капіталом для прийняття ефективних та виважених управлінських рішень повинні володіти інформацією про те, яким капіталом володіє підприємство, в які сфери діяльності вкладений капітал, є оптимальною структура [2, с.160-163].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження літературних джерел свідчить, що проблеми формування капіталу розглядалися у науковому доробку видатних учених Р. Вернона, Дж. Даннінга, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Г. Марковіца, Ф. Модільяні, М. Міллера, Дж. Б. Кларка, М. Портера, А. Рагмана, Дж. Сороса, А. Стоунхіла, А. Фрідмана. І. Бланк, О. Стоянова, В. Стурміна більшою мірою звертають свою увагу на фінансовий ризик, з яким пов'язана ймовірність невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань перед партнерами в результаті використання позикових коштів.

Фінансовий леверидж як механізм управління структурою капіталу досліджено в працях вітчизняних вчених О. Білоруса, В. Вергуна, Ю. Козака, Т. Кальченка, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Мозгового, А. Наконечного, В. Новицького, Т. Орехової, А. Поручника, О. Терещенка та ін. [3, с.10].

У працях Дж.К. Шима, Дж.Г. Сигела, О.О. Терещенка, В.В. Ковальова рекомендовано в якості мети оптимізації структури капіталу обирати максимізацію вартості підприємства. Вчені Є.Ф. Брігхем, Е. Нікбахт, О.С. Стоянова, М.Н. Крейніна основною метою оптимізації капіталу підприємства вважають максимізацію ціни його акцій. Вітчизняні вчені І.В. Бланк, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк найважливішою метою оптимізації вважають максимізацію ринкової вартості підприємства. При цьому всі три підходи в якості основних критеріїв вибору структури капіталу розглядають мінімальну середньозважену вартість капіталу, мінімальний рівень фінансових ризиків, максимальне значення показника рентабельності або достатність фінансування оборотних активів підприємства. Окрім цього, недостатньо уваги приділено

визначенню граничних меж можливого коливання співвідношення власного капіталу до залученого, а також оцінці співвідношення короткострокових кредитів до довгострокових у складі позикового капіталу. Таким чином, постає необхідність розробки удосконаленої методики проведення оптимізації структури капіталу, яка враховувала б декілька критеріїв [4, с. 122-125].

У своїх працях економісти акцентують увагу на оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання. Фінансовий леверидж, у свою чергу, характеризує використання запозичених засобів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Разом з тим, багато аспектів формування фінансового левериджу залишаються недостатньо дослідженими [3, с. 10].

**Метою** даної статті являється аналіз ефекту фінансового важеля задля обґрунтування оптимальної структури капіталу на прикладі ПАТ «Укртелеком».

**Викладення основного матеріалу.** Велике значення для стійкого фінансового забезпечення підприємства мають власні фінансові ресурси. Чим більша частка власних фінансових ресурсів і менша позикових, тим менший фінансовий ризик. Але як показує практика, ефективність використання позикових фінансових ресурсів вища, ніж ефективність використання власних. Багаторазові дослідження показали, що з підвищенням частки залучених ресурсів у загальній сумі джерел довгострокових фінансових ресурсів ціна власних фінансових ресурсів підвищується зростаючими темпами, а ціна залучених залишається спочатку практично незмінною, потім також починає зростати. Оскільки ціна залучених фінансових ресурсів у середньому нижча від ціни власних фінансових ресурсів, існуюча структура фінансових ресурсів називається оптимальною, при якій показник має мінімальне значення. Визначення кількісного співвідношення між позиковим і власним капіталом у фінансовому аналізі одержало назву фінансового леверидж. Підприємство, що має значну частку позикового капіталу, має високий рівень фінансового леверидж, що приводить до втрати фінансової стійкості і збитковості. Фінансовий леверидж, відомий як «фінансовий важіль», показує на скільки відсотків збільшиться сума власних фінансових ресурсів за рахунок залучених засобів в оборот підприємства. Ефект фінансового важеля виникає в тих випадках, коли економічна рентабельність вище кредитних відсотків [5, с. 198-200].

В практиці фінансового менеджменту леверидж (важіль) розглядається як важіль, що дає змогу за рахунок незначних зусиль суттєво змінювати результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Фінансовий важіль – це потенційна можливість впливати на прибуток шляхом зміни обсягу та структури власного і позикового капіталу. Він виражає взаємозв'язок між прибутком і співвідношенням позикового і власного капіталу. Рівень фінансового левериджу визначається відношенням темпів приросту чистого прибутку до темпів приросту валового прибутку. Він показує у скільки разів темпи приросту чистого прибутку вище темпів приросту валового прибутку. Це перевищення досягається за допомогою плеча фінансового важеля. Змінюючи плече фінансового важеля, можна вплинути на прибуток і дохідність власного капіталу. Незначні зміни валового прибутку і рентабельності авансованого капіталу в умовах високого фінансового левериджу можуть призвести до значних змін чистого прибутку, що небезпечно при падінні обсягів виробництва. Зміна структури капіталу у бік збільшення частки позикового капіталу викликає зростання фінансового ризику, хоча при цьому і досягається вищий рівень прибутку [6].

Загалом існує дві концепції фінансового левериджу: американська та європейська. За американською концепцією сила дії фінансового левериджу визначається оцінюванням взаємозв'язку між чистим прибутком і величиною прибутку до сплати відсотків і податків.

За європейською концепцією сила дії фінансового левериджу визначається зростанням рентабельності власного капіталу внаслідок залучення позикового капіталу:

$$\text{Ефект фінансового левериджу} = (1 - K_o) \times (R_a - \text{ЦПК}) \times \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (1)$$

Дану формулу доцільно розділити на три частини:

1)  $(1 - K_o)$  – податковий коректор;

- 2)  $(Ra - ЦПК)$  – диференціал податкового важеля;
- 3) Позиковий капітал/Власний – коефіцієнт податкового важеля.

Виокремлення цих складових дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу в процесі фінансової діяльності підприємства.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, тому що ставка податку на прибуток встановлюється законодавством. Однак можна відстежувати зміну ефекту при різних режимах оподаткування, наприклад, при пільговій ставці податку на прибуток для підприємств, що впроваджують інвестиції, або при звільненні від оподаткування прибутку підприємств, де працюють 50 та більше відсотків інвалідів, тощо.

Диференціал фінансового левериджу являється головною умовою, що формує ефект фінансового левериджу. Цей ефект проявляється тільки у тому випадку, якщо рівень валового прибутку, генерованого активами підприємства, перевищує середній розмір відсотку за використовуваний кредит, тобто якщо диференціал фінансового левериджу являється позитивною величиною. Чим вище позитивне значення диференціалу фінансового левериджу, тим вище, за інших рівних умов, буде його ефект. Формування від'ємного значення диференціалу фінансового левериджу в зв'язку з погіршенням кон'юнктури фінансового ринку, зниженням фінансової стійкості у процесі збільшення частки використовуваного позикового капіталу, погіршенням кон'юнктури товарного ринку завжди призводить до зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який мультиплікує (змінює) позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу. При позитивному значенні диференціалу будь-який приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст коефіцієнту рентабельності власного капіталу, а при від'ємному значенні диференціалу приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде призводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу. Таким чином, при незмінному диференціалі коефіцієнт фінансового левериджу є головним генератором як зростання суми й рівня прибутку на власний капітал, так і фінансового ризику втрати цього прибутку[7, с. 60-67].

Однак необхідно усвідомити глибокий зв'язок між диференціалом і плечем фінансового левериджу (відношення залученого капіталу до власного). У процесі підвищення частки позикового капіталу знижується рівень фінансової стійкості підприємства, що зумовлює збільшення ризику його банкрутства. Це змушує кредиторів збільшувати рівень кредитної ставки. А це збільшує середню розрахункову ставку відсотка, що при незмінному рівні економічної рентабельності активів веде до зменшення диференціала. При високому значенні плеча фінансового важеля його диференціал може звестися до нуля, і в цьому випадку використання позикового капіталу не дасть приросту рентабельності власного капіталу.

При негативному значенні диференціала рентабельність власного капіталу знизиться, бо частину прибутку, генеровану власним капіталом, доведеться перераховувати на обслуговування кредиту за високими відсотковими ставками. Отже, залучення додаткового позикового капіталу доцільно лише за умови, що справжній рівень економічної рентабельності підприємства перевищує вартість позикових коштів.

Розрахунки фінансового важеля дають можливість:

- 1) визначити безпечні обсяги позикових коштів;
- 2) розрахувати допустимі умови кредитування;
- 3) спростити податковий тягар підприємства

Необхідно відзначити, що західні економісти вважають оптимальним значення фінансового левериджу на рівні 30-50%. На їх думку, якщо кредит приносить менше 30% додаткового прибутку, то залучення таких кредитів не є оптимальним рішенням. В той же час при значенні більше 50% – у компанії підвищуються фінансові ризики.

Позиковий капітал залучається інвесторами, власниками підприємств з метою отримання більшої суми коштів, ніж на даний момент вони володіють і вкладають. А підвищення рентабельності власного капіталу може мати місце лише у тому випадку, коли рентабельність

активів більше середнього рівня фінансових витрат, які пов'язані із залученням кредитних ресурсів чи інших запозичень. Говорять, що коли сила дії фінансового леввериджу є позитивною, тоді рентабельність активів менше рентабельності власного капіталу, і вартість позикових коштів є низькою. Якщо сила дії фінансового леввериджу негативна, то рентабельність активів більша від рентабельності власного капіталу, і відповідно вартість позикових коштів є високою [8, с. 4].

Розрахуємо ефект фінансового важеля на одній з найбільших телекомунікаційній компанії України – ПАТ «Укртелеком» [9], яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни (таблиця 1).

Особливо сильні позиції товариство має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. ПАТ «Укртелеком» є лідером ринку швидкісного фіксованого доступу до мережі Інтернет та займає провідні позиції на ринку фіксованої телефонії [9].

Таблиця 1

## Аналіз ефекту фінансового важеля на прикладі ПАТ «Укртелеком»

| Показники                                                                                  | 2015 рік | 2016 рік |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| 01                                                                                         | 02       | 03       |
| 1. Загальна сума бруutto - прибутку до сплати відсотків і податків, тис.грн.               | 1468343  | 1149271  |
| 2. Відсотки до сплати, тис.грн.                                                            | 418549   | 351351   |
| 3. Прибуток після сплати процентів до виплати податків, тис.грн.                           | 751229   | 711412   |
| 4. Податки з прибутку, тис.грн.                                                            | 151059   | 110385   |
| 5. Рівень оподаткування                                                                    | 0,20     | 0,16     |
| 6. Чистий прибуток                                                                         | 600170   | 601027   |
| 7. Середня сума сукупного капіталу, тис.грн.                                               | 12062877 | 13001245 |
| 8. Власний капітал, тис.грн.                                                               | 8374473  | 9277207  |
| 9. Позиковий капітал, тис.грн.                                                             | 3181977  | 3663319  |
| 10. Фінансовий левверидж                                                                   | 0,38     | 0,39     |
| 11. Рентабельність сукупного капіталу, %                                                   | 12,17    | 8,84     |
| 12. Рентабельність сукупного капіталу після сплати податків                                | 9,73     | 7,43     |
| 13. Номінальна ціна позикових ресурсів, %                                                  | 13,15    | 9,59     |
| 14. Уточнена середня ціна позикових ресурсів з урахуванням податкової економії ресурсів, % | 10,52    | 8,05     |
| 15. Ефект фінансового важеля, %                                                            | 0,298    | 0,244    |

Аналіз даних таблиці показав, що на підприємстві спостерігається незначне збільшення ефективності використання позикового капіталу, що підтверджується позитивною динамікою ефекту фінансового важеля, вплив якого протягом аналізованого періоду зменшився з 0,3 до 0,24. Дана тенденція є позитивною, так як рентабельність власного капіталу є вищою за середню ціну позикових ресурсів. Виявлена тенденція була зумовлена зменшенням середньої ціни позикових ресурсів з 10,5% до 8%. Це призвело до того, що в минулому періоді внаслідок залучення кредиту в сумі 3,2 млрд. грн., сума власного капіталу зменшилась на 0,3%, то в поточному періоді залучення короткострокових кредитів в сумі 3,7 млрд. грн. призвело до зменшення власного капіталу вже на 0,24%. Однак не дивлячись на позитивні зрушення, залежність підприємства від позикових коштів зростає, що підтверджується коефіцієнтом фінансового леввериджу.

Підприємству рекомендовано не залучати кредити, та в повній мірі погасити існуючі; підвищити рентабельність сукупного капіталу за рахунок збільшення об'ємів виробництва по реалізації (підвищення матеріаловіддачі, продуктивності праці, віддачі ОЗ, пошук нових ринків збуту, переглянути цінову політику та асортиментну політику); оптимізувати витрати основної операційної діяльності.

**Висновки.** Якщо компанія позичає гроші, щоб модернізувати технологію, додати продукт або послугу в свою лінійку, нарощувати обсяги виробництва, вийти на міжнародні ринки, якісно покращити діяльність компанії, то додаткова диверсифікація, швидше за все, компенсує додатковий ризик від фінансового плеча. Виходить, що якщо цей фінансовий важіль принесе вигоди для компанії, додатковий ризик не повинен мати негативний вплив на компанію або її інвестицій. Незначні інфляційні процеси практично не впливають на фінансовий стан підприємства і його звітність. Однак високі темпи інфляції негативно впливають на всі фінансово-господарські сторони діяльності фірми. Причому, чим вище темпи інфляції, тим значніше ступінь спотворення і активів, і пасивів балансу, і в цілому фінансових результатів. Оскільки серйозним дестабілізуючим фактором для економіки України протягом останніх років була і залишається інфляція, подальші наукові дослідження полягають у дослідженні ефекту фінансового важеля в залежності від темпів інфляції [10 с. 170].

На основі викладеного матеріалу можна прийти до висновку про те, що визначення факторів, що впливають на ефект фінансового важеля, є дуже важливим елементом фінансово-господарського планування, адже уважно контролюючи співвідношення власного і позикового капіталу менеджери чи керівники можуть управляти фінансовим ризиком, діючи на свою користь, але у тому разі, якщо вміло керувати такими фінансовими ризиками.

### Список літератури

1. Эффект финансового рычага[Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://pravostory.ru/finansy-2/jekonomistu/15164-jeffekt-finansovogo-rychag.html>.
2. Волкова Н. А. Собственный капитал как основа эффективного функционирования предприятия / Н. А. Волкова // Проблемы реформирования бухгалтерского учета и налогообложения в современной экономике: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – 2017. – С. 160-163.
3. Давиденко Н. М. Фінансовий леверидж в оптимізації структури капіталу акціонерних товариств [Електронний ресурс] / Давиденко Н. М. // Агросвіт. – 2015. – №1. – 10 с. – Режим доступу:[http://www.agrosvit.info/pdf/1\\_2015/3.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/1_2015/3.pdf).
4. Нужнова Ю. А. Формування оптимальної структури капіталу промислового підприємства [Електронний ресурс] / Нужнова Ю. А., Павлов А. Ю. // Економічні науки. – 2015. – №15. – С. 122-125. – Режим доступу: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_15/4/31.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_15/4/31.pdf).
5. Волкова Н. А. Аналітичне забезпечення управління структурою фінансових ресурсів підприємства / Н. А. Волкова // Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання: збірка тез доповідей учасників I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції / ред. кол. В. І. Веретенников та ін. – Мекіївка: МЕГА, 2012. – С. 198-200.
6. Фінансовий важіль[Електронний ресурс]. –Режим доступу <http://www.managerhelp.org/hoks-45-1.html>.
7. ТітоваН. А. Використання ефекту фінансового левериджу в управлінні структурою та рентабельністю підприємства [Електронний ресурс] / ТітоваН. А., Карнаухова Ю. В. // Фінанси галузі та підприємства. – 2005. – №3. – С. 60-67. – Режим доступу: [http://ev.nmu.org.ua/docs/2005/3/EV20053\\_060-067.pdf](http://ev.nmu.org.ua/docs/2005/3/EV20053_060-067.pdf).
- 8.Ревенко В. С. Розробка механізму управління фінансовим важелем і рентабельністю капіталу підприємства [Електронний ресурс] / В. С. Ревенко // Науково-технічна конференція факультету менеджменту – 2016. – №2 (48). – 4 с. – Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/610/312.p>
- 9.Укртелеком. Офіційний сайт– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/about/today>.
10. Гайдаєнко О.М. Величина ефекту фінансового левериджу як складова прийняття управлінського рішення [Електронний ресурс] / Гайдаєнко О.М. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – №2 (48). – с 170. – Режим доступу: [http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/48/48\\_26.pdf](http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/48/48_26.pdf).

Чуян Г.О.  
41 група ФМЕ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.

## ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

**Постановка проблеми.** Сучасний етап функціонування національної економіки характеризується як кризовий (падіння темпів розвитку економіки, зростання обсягів державного боргу, постійне зростання рівня інфляції та безробіття), тому вітчизняні підприємства змушені змінювати свою політику по відношенню до оборотного капіталу, вишукувати нові джерела його поповнення, визначати проблеми та шляхи ефективності його використання. Вміле управління оборотним капіталом дозволяє виявити наявні резерви прискорення оборотності та збільшити його використання в господарському обороті. В свою чергу, підвищення ефективності оборотного капіталу означає вивільнення значних грошових ресурсів, що є актуальним для діяльності окремого підприємства та економіки в цілому. Тобто розробка системи заходів щодо удосконалення формування та підвищення ефективності використання оборотного капіталу є одним з першочергових завдань успішного функціонування та розвитку підприємств.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання управління оборотним капіталом досліджували і багато вітчизняних і зарубіжних економістів: В.Г. Андрійчука, С.Б. Барнгольц, Г.Ф. Білоусенка, Ю. Брігхема, Дж.К.Ван Хорна, М.Я. Дем'яненка, Л.П. Деркач, В.П. Дяченка, Я.Н. Кагнера, В.В. Ковальова, Л.І. Кочкарева, З.А. Круш, Н.С. Лисиціан, А.М.Мороза, Ю.Г. Мусіяки, С.С. Осадця, М.З. Пізенгольця, Д.В. Полозенка, П. Ревентлоу.

Не дивлячись на значний внесок попередників ще й досі залишається значна кількість невирішених питань, зокрема чинники зміни оборотного капіталу та недостатньо висвітлення питання оптимізації оборотного капіталу.

**Мета дослідження.** Метою даної статті є розкриття теоретичних підходів до шляхів оптимізації оборотного капіталу підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку є гостра нестача оборотного капіталу, яка супроводжується низьким рівнем його використання. Роль оборотного капіталу в економічному механізмі функціонування підприємства визначається за низкою його характеристик – це і джерело авансування оборотних активів, і основний засіб досягнення цілей та розв'язання конкретних завдань реалізації базової стратегії, і інтегральний показник оцінки фінансового становища й ліквідності підприємства, і важлива умова зростання ринкової вартості та інвестиційної привабливості підприємства, і дієвий інструмент підвищення ефективності господарської діяльності. Щодо реалізації інвестиційних планів підприємства, то важлива функція оборотного капіталу полягає в акумулюванні тимчасово вільних грошових ресурсів і формуванні високоліквідного резерву у формі поточних фінансових інвестицій. Вона визначає здатність до забезпечення безперервності руху грошових потоків підприємства.

Ринкові перетворення в Україні, які супроводжуються періодичними кризами, пов'язані з постійним пошуком резервів зростання капіталу. У зв'язку з цим суб'єкти господарювання усіх форм власності вимушені періодично переглядати свою політику щодо обсягів капіталу, джерел його поповнення та ефективності використання. Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреби у придбанні необхідних активів і оптимізації його використання. Оборотному капіталу належить особливе місце у структурі капіталу підприємства, оскільки від якості управління ним залежать безперервність процесу виробництва і реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність. Оборотний капітал - це одна з небагатьох галузей, яка може забезпечити значне надходження грошових коштів у компанію протягом порівняно короткого періоду часу без впровадження великих програм реструктуризації. На сучасному етапі розвитку економіки України оборотний капітал як

економічна категорія потребує глибшого дослідження і вдосконалення організації управління ним на практиці [1].

Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреби у придбанні необхідних активів і оптимізації його використання. З урахуванням цієї мети процес формування капіталу будь-якого підприємства будується на основі таких принципів: облік перспектив розвитку господарської діяльності підприємств; забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу обсягом сформованих активів підприємства; забезпечення оптимальності структури капіталу з позицій ефективного його функціонування; забезпечення мінімізації витрат по формуванню капіталу з різних джерел; забезпечення високоефективного використання капіталу [2]. Ефективне управління оборотним капіталом дозволяє виявити наявні резерви прискорення оборотності та покращити його використання в господарському обороті. Підвищення ефективності використання оборотного капіталу сприяє вивільненню значних грошових ресурсів, що є актуальним для діяльності підприємств окремих галузей та економіки загалом.

На кожному підприємстві, згідно з його специфікою, повинна бути розроблена власна політика управління оборотним капіталом. У відповідності з обсягами та особливостями оборотного капіталу, який використовується, та його структурних елементів також можливе формування політики управління окремими елементами капіталу [3]. Управління оборотним капіталом полягає у пошуку ефективності форм їх фінансування, оптимізації обсягу, удосконаленні структури, забезпеченості прийнятого рівня ліквідності, підвищення ефективності використання. Ці підходи взаємопов'язані між собою: підвищення ефективності використання забезпечує оптимізацію обсягу і структури оборотного капіталу, і навпаки [4]. Зробимо аналіз показників ефективності використання оборотних активів на основі даних ПАТ «Київської кондитерської фабрика РОШЕН» за останні два роки. Таких аналіз наведено в табл.1.

Таблиця 1

Динаміка складу оборотних активів ПАТ «Київської кондитерської фабрика РОШЕН» за 2015-2016 рр [6]

| Показники                       | Сума, тис. грн. |        | Абсолютний приріст суми, тис. грн. | Темп приросту, % |
|---------------------------------|-----------------|--------|------------------------------------|------------------|
|                                 | 2015            | 2016   |                                    |                  |
| Запаси                          | 8 512           | 8 847  | 335                                | +3,94            |
| Дебіторська заборгованість      | 93280           | 85310  | -7970                              | -8,54            |
| Грошові кошти та їх еквіваленти | 220             | 130    | -90                                | -40,91           |
| Інші оборотні активи            | 32              | 3      | -29                                | -90,63           |
| Всього оборотних активів        | 102 044         | 94 290 | -7754                              | 7,59             |

Аналізуючи динаміку складу оборотних активів ПАТ «Київської кондитерської фабрика РОШЕН» за останні роки, можемо зробити висновок, що оборотні активи підприємства зменшувались на 7754тис.грн. або на 7,59% в основному за рахунок скорочення дебіторської заборгованості на 7970тис.грн. або на 8,54%. Це можна визнати позитивною тенденцією, оскільки прискорення розрахунків є важливим чинником прискорення оборотності оборотних активів. Спостерігається збільшення запасів на 335тис.грн. або на 3,94%,дане збільшення має негативне вплив, тобто подає попит на продукцію підприємства і зменшується ефективність використання технологічного процесу Позитивною тенденцією є зменшення грошових коштів, адже гроші мають знаходитись в обороті, вони мають працювати і приносити прибуток. Протягом періоду, що аналізується грошові кошти та їх еквіваленти зменшились на 90 тис.грн. або на 40,91%. Також ми бачимо скорочення інших оборотних активів на 29 тис.грн. або на 9,63%, що теж є позитивною тенденцією. Зробимо аналіз чинників зміни оборотного капіталу на основі даних ПАТ «Київської кондитерської фабрика РОШЕН» за останні два роки. Таких аналіз наведено в табл.2.

Розрахунок суми активів:-35210-(-274456)=-7754 тис.грн. За аналізуючий період на ПАТ Київської кондитерської фабрики РОШЕН» відбулося зменшення оборотних активів на суму 7754 тис.грн. Ця зміна відбулася за рахунок наступних факторів як зменшення поточних зобов'язань і

забезпечень на 42385 тис.грн., зменшення довгострокових зобов'язань і забезпечень на 5344 тис.грн. та зменшення капітальних вкладів на 27456 тис.грн. та збільшення амортизації на 8504 тис. грн., це є негативними факторами.

Таблиця 2

Чинники зміни оборотного капіталу ПАТ «Київської кондитерської фабрики РОШЕН» за 2015-2016 рр[6].

| Чинники збільшення                                                                                                                            | Сума   | Чинники зменшення                                                                                           | Сума   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| А                                                                                                                                             | 1      | Б                                                                                                           | 2      |
| 1. Збільшення власного капіталу (стр. 1495 гр. 4 – стр. 1495 гр.3)                                                                            | 4015   | 1. Збільшення капітальних вкладень (стр.1001+1005+1011 гр.4 – стр.1001+1005+1011 гр.3)                      | -27456 |
| 2. Збільшення довгострокових зобов'язань і забезпечень (стр. 1595 гр.4 – стр. 1595 гр.3)                                                      | -5344  | 2. Збільшення інвестиційної нерухомості (стр. 1015 гр. 4 – стр. 1015 гр. 3)                                 | 0      |
| 3. Збільшення поточних зобов'язань і забезпечень (стр. 1695 гр.4 – стр. 1695 гр.3)                                                            | -42385 | 3. Збільшення довгострокових біологічних активів (стр. 1020 гр. 4 – стр. 1020 гр. 3)                        | 0      |
| 4. Збільшення зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (стр. 1700 гр.4 – стр. 1700 гр.3) | 0      | 4. Збільшення довгострокових фінансових інвестицій (стр.1030+1035 гр.4 – стр.1030+1035 гр.3)                | 0      |
| 5. Амортизаційні відрахування (стр.1002 + 1012 гр.4 – стр.1002 + 1012 гр.3)                                                                   | 8504   | 5. Збільшення довгострокової дебіторської заборгованості (стр.1040 гр.4 – стр.1040 гр.3)                    | 0      |
|                                                                                                                                               |        | 6. Збільшення відстрочених податкових активів (стр.1045 гр.4 – стр.1045 гр.3)                               | 0      |
|                                                                                                                                               |        | 7. Збільшення інших необоротних активів (стр.1090 гр.4 – стр.1090 гр.3)                                     | 0      |
|                                                                                                                                               |        | 8. Збільшення необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття (стр.1200 гр.4 – стр.1200 гр.3) | 0      |
| Всього                                                                                                                                        | -35210 | Всього                                                                                                      | -27456 |

Разом з тим спостерігається збільшення власного капіталу на 4015 тис.грн. Оптимізація структури оборотного капіталу є однією із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власного і залученого капіталу, при якому забезпечується найбільш оптимальне співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, при якому максимізується ринкова вартість підприємства. Процес оптимізації структури оборотного капіталу здійснюються в декілька етапів. Перший етап-аналіз оборотного капіталу підприємства. Другий етап - оцінка основних акторів, що визначають формування структури оборотного капіталу. Третій етап-оптимізація структури оборотного капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Четвертий етап - оптимізація структури оборотного капіталу за критерієм мінімізації його вартості. П'ятий етап-оптимізація структури оборотного капіталу за критерієм мінімізації рівні фінансових ризиків. Шостий етап - формування показників цільової структури оборотного капіталу [5].

На першій стадії аналізу розглядається динаміка загального обсягу й основних складових елементів капіталу порівняно з динамікою обсягу виробництва і реалізації продукції; визначається співвідношення власного і позиченого капіталу, його тенденції; у складі позиченого капіталу вивчається співвідношення довго- та короткострокових фінансових зобов'язань; визначається

розмір термінових фінансових зобов'язань та винесення причин протермінування. На другій стадії аналізу розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства, яка визначається структурою його капіталу. У процесі проведення такого аналізу розраховуються і вивчаються в динаміці такі коефіцієнти: а) коефіцієнт автономії; б) коефіцієнт фінансового леверіджу (коефіцієнт фінансування); в) коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; г) коефіцієнт співвідношення довго- та короткострокової заборгованості.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дозволяє оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку і рівень фінансових ризиків, які генерують загрозу банкрутства. На третій стадії аналізу оцінюється ефективність використання окремих елементів капіталу в цілому. У процесі проведення такого аналізу розраховуються в динаміці такі показники: а) період обороту капіталу; б) коефіцієнт рентабельності власного використаного капіталу; в) коефіцієнт рентабельності власного капіталу; г) капіталовіддача; г) капіталоемність реалізації продукції.

На четвертій стадії аналізуються шляхи оптимізації капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес цієї оптимізації базується на попередній оцінці вартості власного та залученого капіталу при різних умовах його залучення і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу. На п'ятій стадії аналізуються шляхи оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод оптимізації структури капіталу пов'язаний з процесом диференційного вибору фінансування різних складових частин активів підприємства. З цією метою всі активи підприємства поділяють на три групи: а) необоротні активи; б) постійна частина оборотних активів; в) змінна частина оборотних активів.

Існує три принципових підходи для фінансування різних груп активів підприємства, а саме: 1) консервативний підхід; 2) компромісний підхід; 3) агресивний підхід. Залежно від свого ставлення до фінансових ризиків власники або менеджери підприємства вибирають один із вище перелічених варіантів фінансування активів. Формування показника цільової структури капіталу. Граничні межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу дозволяють визначити поле вибору конкретних його значень на певний період. У процесі його вибору враховуються раніше розглянуті фактори, які характеризують індивідуальні особливості діяльності певного підприємства.

**Висновки.** Підбиваючи підсумок, слід зазначити, що для вітчизняних підприємств у період становлення ринкових відносин досить важко проводити оптимізацію структури джерел формування оборотного капіталу, оскільки в Україні слабо розвинутий фінансовий ринок та його інфраструктура. Визначення оптимальної структури джерел формування оборотного капіталу з врахуванням всіх критеріїв допоможе підприємству встановити співвідношення між власним і позиченим оборотним капіталом, яке буде наближатися до оптимального, і за таким принципом здійснювати фінансування потреби в оборотному капіталі. В свою чергу, підвищення ефективності оборотного капіталу означає вивільнення значних грошових ресурсів, що є актуальним для діяльності окремого підприємства та економіки в цілому.

### Список літератури

1. Лагун М. Економічний аналіз та діагностика сучасного стану підприємств у контексті прийняття управлінських рішень / М. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5. – С. 16–20.
2. Фесюк І.В. Методичні засади планування потреби в оборотному капіталі підприємства у ринкових умовах // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль. — 2005. — №13. — С. 34-39.
3. Волкова Н.А. Економічний аналіз: Навч. посібник, за редакцією. Волкової Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєко та ін.- Одеса: ОНЕУ, ротапринт.-2015.-156 с.
4. Кустріч Л.О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом / Л.О. Кустріч // Вісник Хмельницького національного уні- верситету. Економічні науки. Т.1. – 2010. – № 3. – С. 103–106.
5. 1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.
6. База даних ПАТ «Київська кондитерська фабрика РОШЕН» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>

Мартиненко І.В.  
М-1 група ЦЗФН  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.

## ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АРСЕЛОРМІТТАЛ ПЕКЕДЖІНГ УКРАЇНА»

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Світова економічна криза та нестабільна політична ситуація в країні призводять до банкрутства підприємств. Наразі підприємств-банкрутів в Україні стає з кожним роком все більше, що, в свою чергу, негативно впливає на економічну стабільність в державі.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Дослідження діагностики ймовірності банкрутства проводили такі вітчизняні вчені: О. О. Терещенко, О. М. Скібіцький, С.М. Іванюта, А.В. Матвійчук, а також такі закордонні вчені, як: У. Бівер, Е. Альтман, Гордон Л.В. Спрінгейт, Р. Ліс, Р. Таффлер, Г.В. Савицька, О.П. Зайцева, Р.С. Сайфулін, Г.Г. Кадиков.

Аналітик Савицька Г.В. вважає, що банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника в повному обсязі задовольняти вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями та виконувати обов'язок по сплаті інших обов'язкових платежів.

Основною ознакою банкрутства є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців з дня настання термінів платежів [1, с. 615].

**Метою** статті є впровадження моделей банкрутства на практиці та оцінка отриманих результатів.

**Виклад основного матеріалу.** Вчасне передбачення банкрутства дає змогу виявити вплив негативних чинників на діяльність підприємства, спрогнозувати ймовірність банкрутства та забезпечити стабільну роботу суб'єкта господарювання.

Сьогодні існує достатньо різноманітних економіко-математичних моделей, які спроможні оцінити стійкість роботи підприємства, а також визначити ризик банкрутства.

На основі даних фінансової звітності підприємства ТОВ «АРСЕЛОРМІТТАЛ ПЕКЕДЖІНГ УКРАЇНА» проведемо аналіз ймовірності банкрутства за п'ятьма моделями.

1. Гордоном Л. В. Спрінгейтом в 1978 році, на підставі моделі Е. Альтмана і покрокового дискримінантного аналізу була розроблена модель прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

У процесі розробки моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, що вважалися найкращими, Гордоном Л. В. Спрінгейтом було відібрано чотири коефіцієнта, на підставі яких була побудована модель Гордона Л.В. Спрінгейта. [2, с. 36]. Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Гордона Л.В. Спрінгейта здійснюється за формулою 1.

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

де А – Оборотний капітал / Загальна вартість активів;

В – Прибуток (збиток) до оподаткування / Загальна вартість активів;

С – Прибуток (збиток) до оподаткування / Поточні зобов'язання;

Д – Виручка від реалізації продукції / Загальна вартість активів.

Вважається, що точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92%. Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Гордона Л.В. Спрінгейта представлена в табл. 1.

Z-індекс Гордона Л.В. Спрінгейта, розрахований для підприємства ТОВ «Арселорміттал Пекеджінг Україна», значно нижчий мінімально допустимого значення, отже, підприємству загрожує банкрутство.

2. В 1972р. у Великобританії економіст Роман Ліс побудував чотирифакторну модель банкрутства. Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Р. Ліс розраховується за формулою 2.

$$Z = 0,063K_1 + 0,092K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4, \quad (2)$$

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Гордона Л.В. Спрінгейта

| №<br>з/<br>п | Показни<br>к | Алгоритм розрахунку                                                                                       | Граничне<br>значення                                                                                                                             | 2014<br>р. | 2015 р. | 2016<br>р. |
|--------------|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------|------------|
| 0<br>1       | 02           | 03                                                                                                        | 04                                                                                                                                               | 05         | 06      | 07         |
| 1            | A            | [Оборотний капітал] ÷ [Загальна<br>вартість активів]<br>(Ф1 р.1195) ÷ (Ф1 р.1300)                         | Якщо $Z < 0,862$ , то підприємство вважається потенційним банкрутом.<br>Якщо $Z > 0,862$ , то підприємство можна вважати нормально функціонуючим | 0,79       | 0,86    | 0,87       |
| 2            | B            | [Прибуток (збиток) до оподаткування] ÷ [Загальна<br>вартість активів]<br>(Ф2 р.2290 [2295]) ÷ (Ф1 р.1300) |                                                                                                                                                  | - 1,58     | - 1,16  | - 0,54     |
| 3            | C            | [Прибуток (збиток) до оподаткування] ÷ [Поточні<br>зобов'язання]<br>(Ф2 р.2290 [2295]) ÷ (Ф1 р.1695)      |                                                                                                                                                  | - 0,49     | - 0,40  | - 0,15     |
| 4            | D            | [Виручка від реалізації продукції] ÷ [Загальна вартість активів]<br>(Ф2 р.2000) ÷ (Ф1 р.1300)             |                                                                                                                                                  | 2,41       | 1,95    | 2,32       |
| 5            | Z            | $1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$                                                                            |                                                                                                                                                  | - 3,40     | - 2,16  | 0,07       |

де  $K_1$ —Оборотний капітал / Загальна вартість активів;

$K_2$ —Прибуток (збиток) від операційної діяльності / Загальна вартість активів;

$K_3$ —Нерозподілений прибуток (збиток) / Загальна вартість активів;

$K_4$ —Власний капітал / Довгострокові і поточні зобов'язання.

В таблиці 2 представлено оцінку ймовірності банкрутства за моделлю Р.Ліса.

За результатами розрахунків таблиці 2 видно, що підприємству ТОВ «Арселорміттал Ікеджінг Україна» загрожує банкрутство, оскільки значення Z-індексу Р. Ліса нижче рекомендованого значення.

3. Найбільш точною і зручною у використанні можна вважати модель Р. Таффлера, яка розраховується за формулою 3.

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (3)$$

де  $X_1$ —Прибуток (збиток) від операційної діяльності / Поточні зобов'язання;

$X_2$ —Оборотний капітал / Довгострокові і поточні зобов'язання;

$X_3$ —Поточні зобов'язання/ Загальна вартість активів;

$X_4$ —Виручка від реалізації продукції / Загальна вартість активів.

В таблиці 3 представлено оцінку ймовірності банкрутства за моделлю Р. Таффлера.

## Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Р. Ліса

| № з/п | Показник | Алгоритм розрахунку                                                                                                 | Граничне значення                                                                                                  | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|-------|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 01    | 02       | 03                                                                                                                  | 04                                                                                                                 | 05      | 06      | 07      |
| 1     | $K_1$    | [Оборотний капітал] ÷<br>[Загальна вартість активів]<br>(Ф1 р.1195) ÷ (Ф1 р.1300)                                   | Якщо $Z < 0,037$ -<br>вірогідність банкрутства висока.<br>Якщо $Z > 0,037$ -<br>вірогідність банкрутства невелика. | 0,79    | 0,86    | 0,87    |
| 2     | $K_2$    | [Прибуток (збиток) від операційної діяльності] ÷<br>[Загальна вартість активів]<br>(Ф2 р.2190 [2195]) ÷ (Ф1 р.1300) |                                                                                                                    | - 1,45  | - 0,95  | - 0,33  |
| 3     | $K_3$    | [Нерозподілений прибуток (збиток)] ÷ [Загальна вартість активів]<br>(Ф1 р.1420) ÷ (Ф1 р.1300)                       |                                                                                                                    | - 2,29  | - 2,74  | - 3,33  |
| 4     | $K_4$    | [Власний капітал] ÷<br>[Довгострокові і поточні зобов'язання]<br>(Ф1 р.1495) ÷ (Ф1 [р.1595 + р.1695])               |                                                                                                                    | - 0,69  | - 0,66  | - 0,71  |
| 5     | Z        | $0,063K_1 + 0,092K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4$                                                                         |                                                                                                                    | - 0,21  | - 0,19  | - 0,17  |

Згідно проведених розрахунків, на протязі аналізованого періоду підприємство має стабільний фінансовий стан, оскільки Z-значення перевищує показник 0,3.

4. Модель Е. Альтмана є функцією, яка залежить від певних показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за звітний період. Перевага даної моделі у її простоті та можливості застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство [3].

Модифікована п'ятифакторна модель Е. Альтмана розраховується за формулою 4.

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,995X_5, \quad (4)$$

де  $X_1$ —Робочий капітал / Загальна вартість активів;

$X_2$ —Нерозподілений прибуток (збиток) / Загальна вартість активів;

$X_3$ —Прибуток (збиток) до оподаткування / Загальна вартість активів;

$X_4$ —Власний капітал / Довгострокові і поточні зобов'язання;

$X_5$ —Виручка від реалізації продукції / Загальна вартість активів.

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Е.Альтмана представлена в табл. 4.

Таблиця 3

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Р. Таффлера

| №<br>з/<br>п | Показник | Алгоритм розрахунку                                                                                      | Граничне<br>значення                                                                                                                                                                                                 | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 01           | 02       | 03                                                                                                       | 04                                                                                                                                                                                                                   | 05      | 06      | 07      |
| 1            | $X_1$    | [Прибуток (збиток) від операційної діяльності] ÷ [Поточні зобов'язання] (Ф2 р.2190 [2195]) ÷ (Ф1 р.1695) | Якщо $Z > 0,3$ - підприємство малоймовірно стане банкрутом («зелена зона»),<br>Якщо $Z < 0,2$ - підприємство ймовірно стане банкрутом («червона зона»),<br>Якщо $0,2 < Z < 0,3$ - зона невизначеності («сіра зона»). | - 0,45  | - 0,32  | - 0,09  |
| 2            | $X_2$    | [Оборотний капітал] ÷ [Довгострокові і поточні зобов'язання] (Ф1 р.1195) ÷ (Ф1 [р.1595 + р.1695])        |                                                                                                                                                                                                                      | 0,24    | 0,29    | 0,25    |
| 3            | $X_3$    | [Поточні зобов'язання] ÷ [Загальна вартість активів] (Ф1 р. 1695) ÷ (Ф1 р.1300)                          |                                                                                                                                                                                                                      | 3,25    | 2,93    | 3,50    |
| 4            | $X_4$    | [Виручка від реалізації продукції] ÷ [Загальна вартість активів] (Ф2 р.2000) ÷ (Ф1 р.1300)               |                                                                                                                                                                                                                      | 2,41    | 1,95    | 2,32    |
| 5            | Z        | $0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$                                                                  |                                                                                                                                                                                                                      | 0,76    | 0,71    | 0,99    |

Всі значення Z-показника менше 1,8, що свідчить про високу ймовірність банкрутства підприємства.

5. В результаті статистичної обробки даних вчені Іркутської державної економічної академії запропонували чотирифакторну модель прогнозу ризику банкрутства (далі – модель R-рахунка). Однією з особливостей моделі R-рахунка є висока точність – 81%. Саме з такою ймовірністю можна визначити ризик банкрутства [4].

Модель R-рахунка (модель Іркутської школи) розраховується за формулою 5.

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (5)$$

де  $K_1$  – Оборотний капітал / Загальна вартість активів;

$K_2$  – Чистий прибуток (збиток) / Власний капітал;

$K_3$  – Виручка від реалізації продукції / Загальна вартість активів;

$K_4$ —Чистий прибуток (збиток)/ Собівартість реалізованої продукції.

Таблиця 4

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Е. Альтмана

| №<br>з/<br>п | Показни<br>к | Алгоритм розрахунку                                                                                                                                         | Граничне<br>значення                                                                                                                                                 | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|--------------|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 0<br>1       | 02           | 03                                                                                                                                                          | 04                                                                                                                                                                   | 05      | 06      | 07      |
| 1            | $X_1$        | $\frac{[\text{Робочий капітал}] \div [\text{Загальна вартість активів}]}{(\Phi 1 \text{ p.1195} - \text{p.1695}) \div (\Phi 1 \text{ p.1300})}$             | Значення показника Z:<br>до 1,8 – ймовірність банкрутства дуже висока;<br>від 1,81 до 2,70 – висока;<br>від 2,71 до 2,99 – можлива;<br>від 3,00 і вище – дуже низька | - 2,46  | - 2,07  | - 2,63  |
| 2            | $X_2$        | $\frac{[\text{Нерозподілений прибуток (збиток)}] \div [\text{Загальна вартість активів}]}{(\Phi 1 \text{ p.1420}) \div (\Phi 1 \text{ p.1300})}$            |                                                                                                                                                                      | - 2,29  | - 2,74  | - 3,33  |
| 3            | $X_3$        | $\frac{[\text{Прибуток (збиток) до оподаткування}] \div [\text{Загальна вартість активів}]}{(\Phi 2 \text{ p.2290 [2295])} \div (\Phi 1 \text{ p.1300})}$   |                                                                                                                                                                      | - 1,58  | - 1,16  | - 0,54  |
| 4            | $X_4$        | $\frac{[\text{Власний капітал}] \div [\text{Довгострокові і поточні зобов'язання}]}{(\Phi 1 \text{ p.1495}) \div (\Phi 1 [\text{p.1595} + \text{p.1695}])}$ |                                                                                                                                                                      | - 0,69  | - 0,66  | - 0,71  |
| 5            | $X_5$        | $\frac{[\text{Виручка від реалізації продукції}] \div [\text{Загальна вартість активів}]}{(\Phi 2 \text{ p.2000}) \div (\Phi 1 \text{ p.1300})}$            |                                                                                                                                                                      | 2,41    | 1,95    | 2,32    |
| 6            | Z            | $0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,995X_5$                                                                                                      |                                                                                                                                                                      | - 6,50  | - 5,75  | - 4,37  |

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Іркутської школи представлена в табл. 5.

Протягом 2014-2016 років R-модель має значення більше 0,42, що говорить про малу ймовірність банкрутства (до 10%) підприємства.

Слід зазначити, що використовуючи різні методики діагностики банкрутства підприємства, результати були різними, але у більшості випадків ймовірність банкрутства висока.

Таблиця 5

## Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Іркутської школи

| № з/п | Показник | Алгоритм розрахунку                                                                                    | Граничне значення                                                                                                                                                                                                               | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|-------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 01    | 02       | 03                                                                                                     | 04                                                                                                                                                                                                                              | 05      | 06      | 07      |
| 1     | $K_1$    | [Оборотний капітал] ÷ [Загальна вартість активів]<br>(Ф1 р.1195) ÷ (Ф1 р.1300)                         | Значення показника R:<br>менш 0 - ймовірність банкрутства<br>максимальна (90 – 100%)<br>0 - 0,18 - висока (60 – 80%)<br>0,18 - 0,32 - середня (35 – 50%)<br>0,32 - 0,42 - низька (15 – 20%)<br>більш 0,42 - мінімальна (до 10%) | 0,79    | 0,86    | 0,87    |
| 2     | $K_2$    | [Чистий прибуток (збиток)] ÷ [Власний капітал]<br>(Ф2 р.2350 [2355]) ÷ (Ф1 р.1495)                     |                                                                                                                                                                                                                                 | 0,7     | 0,60    | 0,21    |
| 3     | $K_3$    | [Виручка від реалізації продукції] ÷ [Загальна вартість активів]<br>(Ф2 р.2000) ÷ (Ф1 р.1300)          |                                                                                                                                                                                                                                 | 2,41    | 1,95    | 2,32    |
| 4     | $K_4$    | [Чистий прибуток (збиток)] ÷ [Собівартість реалізованої продукції]<br>(Ф2 р.2350 [2355]) ÷ (Ф2 р.2050) |                                                                                                                                                                                                                                 | 0,81    | 0,75    | 0,25    |
| 5     | R        | $8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4$                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                 | 7,96    | 8,38    | 7,78    |

Наочно динаміка коефіцієнтів представлена на рис. 1.

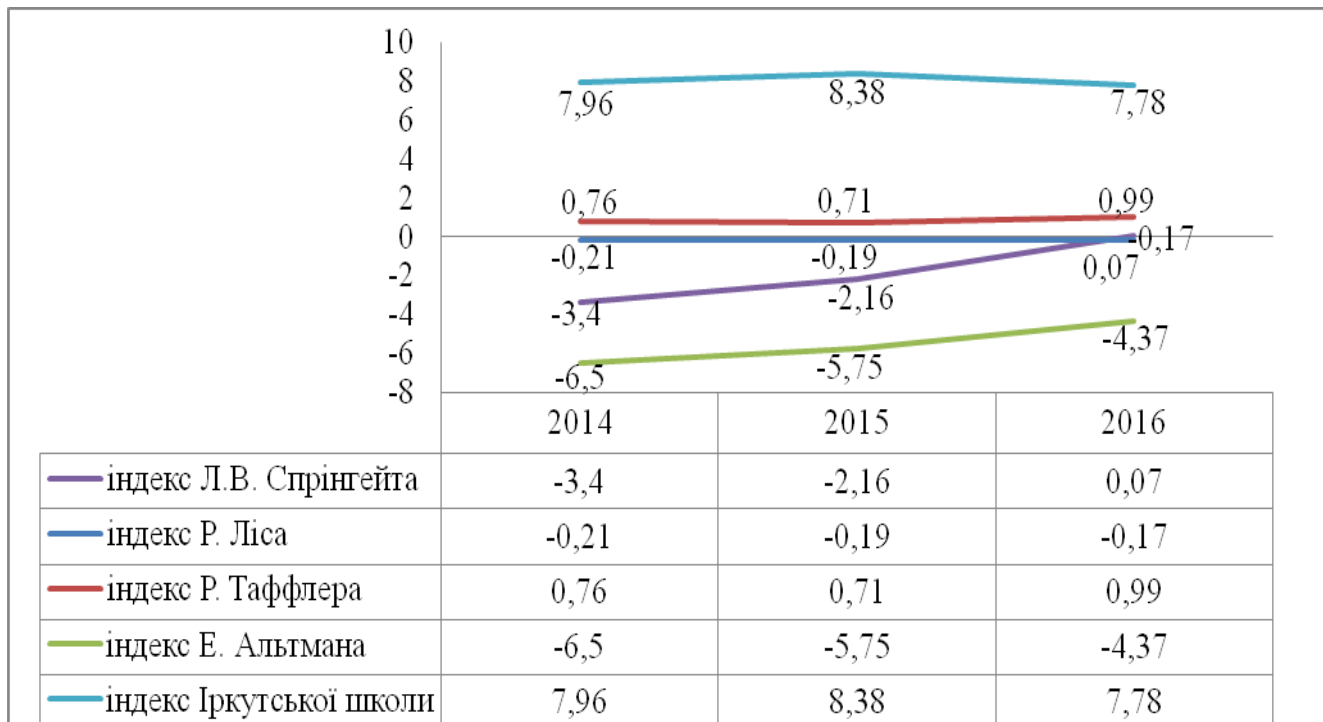


Рис.1. Динаміка коефіцієнтів банкрутства

В таблиці 6 згруповані результати оцінки ймовірності настання банкрутства на ТОВ «АРСЕЛОРМІТТАЛ ПЕКЕДЖІНГ УКРАЇНА» за п'ятьма моделями.

Таблиця 6

## Оцінка діагностики банкрутства підприємства

| Моделі                                     | Ймовірність банкрутства |         |        |
|--------------------------------------------|-------------------------|---------|--------|
|                                            | низька                  | середня | висока |
| 01                                         | 02                      | 03      | 04     |
| Модель Гордона Л.В. Спрінгейта             |                         |         | x      |
| Модель Р. Ліса                             |                         |         | x      |
| Модель Р. Таффлера                         |                         | x       |        |
| Модель Е. Альтмана 5-факторна              |                         |         | x      |
| Модель R-рахунка (модель Іркутської школи) | x                       |         |        |

Аналіз моделей оцінки діагностики банкрутства підприємства показав, що ТОВ «АРСЕЛОРМІТТАЛ ПЕКЕДЖІНГ УКРАЇНА» за результатами діяльності загрожує банкрутство. На протязі 2014-2016 років відбувається погіршення фінансового стану, яке можна вважати близьким до банкрутства.

Керівництву підприємства необхідно терміново прийняти управлінські рішення, які допоможуть подолати дуже високу ймовірність банкрутства. Для виходу з кризового стану доцільно запропонувати наступні прийоми фінансового оздоровлення:

- зменшення величини постійних витрат на утримання управлінського персоналу;
- збільшення частки власних оборотних коштів для зниження залежності підприємства від позикових джерел фінансування господарського процесу;
- збільшення виручки від реалізації продукції, не знижуючи при цьому її якість;
- зниження витрат на одиницю чи на гривню виробленої продукції, тобто підвищення рентабельності продажу.

**Висновки.** Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що діагностування банкрутства дозволяє виявити кризовий стан підприємства. Своєчасне подолання кризи дозволяє підприємствам нормально провадити свою господарську діяльність та сприяти розвитку національної економіки.

## Список літератури

1. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с. – (11-е изд., испр. и доп).
2. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.
3. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент. [Електронний ресурс] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна // Київ: Центр учбової літератури 2-ге вид. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.com>.
4. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] / Р. А. Слав'юк // К.: УБС НБУ: Знання. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.com>.

**СЕКЦІЯ: СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ**

Годко Ю.М.  
53 група ОЕФ  
Науковий керівник  
к. е. н, доцент Гайдаєнко О.Н

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Оборотні активи підприємства перебувають у постійному русі, то збільшуючи, то вивільняючи грошові кошти, які у них вкладено. А це, в свою чергу, впливає на кінцеві результати діяльності підприємства – прибуток, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість тощо. Саме тому ефективне управління оборотними активами є одним із важливих завдань фінансового менеджменту підприємства. Проблеми управління оборотними активами є предметом дослідження вітчизняних та іноземних науковців.

**Аналіз дослідження і публікації останніх років.** Питання управління оборотними активами висвітлені у працях: В. Савчука, І. Бланка, М. Коробова, В. Пономаренко, А. Поддєрьогіна, Г. О. Партин, І. Яремка, Л. Коваленка та інші. Приділяли увагу й іноземні вчені: Д. Ван Хорн, Д. Ваховіч, Д. Шима і Д. Сігел, Ж. Рішар, Е. Хелферт, Стоянова та ін. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемі управління оборотними активами підприємства, усе-таки особливо сьогодні відчутною є потреба методологічного забезпечення впровадження теоретичних розробок у практичну діяльність. Необхідно зазначити, що в працях учених існують деякі розбіжності, суперечливі з приводу критеріїв оцінки і ознак агресивної і консервативної моделі управління оборотними активами та джерелами їх фінансування, а також фінансових наслідків їх застосування [1, с. 324].

**Метою** статті є дослідження впливу обраної політики управління оборотними активами на показники ліквідності та рентабельності підприємства. Особливості такого взаємозв'язку розглянемо на прикладі результатів діяльності ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» [2].

**Виклад основного матеріалу.** Оборотні активи підприємства розглядаються як сукупність матеріальних і фінансових активів, які шляхом структурної трансформації здійснюють безперервний кругообіг форм вартості з метою постійного відновлення процесу виробництва, одержання прибутку, підтримки нормальної ліквідності підприємства і повинні повністю використовуватися протягом одного календарного року або операційного циклу. Система управління оборотними засобами - це система цілеспрямовано організованих взаємодій між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які причетні до прийняття управлінських рішень щодо ефективного функціонування оборотних активів і капіталу) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів [3, с. 230].

Управління оборотними активами – це складний процес. Його складність залежить від таких умов, як: обсяг оборотного капіталу, що використовується в операційному процесі; різні види активів, що формуються за рахунок обсягу оборотного капіталу; прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства тощо. Першочерговими проблемами в управлінні оборотними активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування. Система управління оборотними активами представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їх фінансування [4, с. 178].

Розглянемо особливості формування оборотних активів на ПАТ «Уманський завод «Мегомметр». Перш за все розглянемо структуру оборотних активів за важливими їх групами (рис. 1).

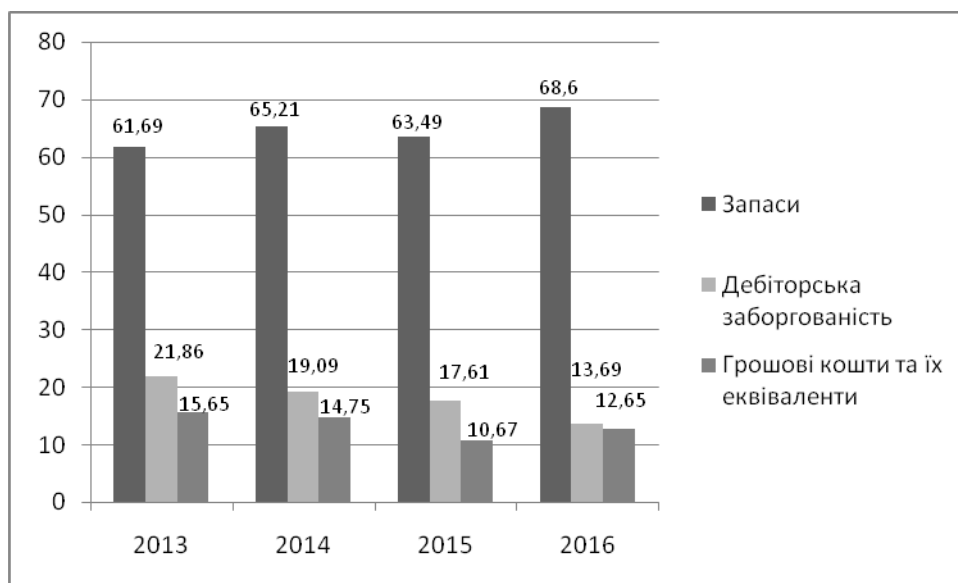


Рис. 1. Аналіз динаміки і структури оборотних активів ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» за 2013 – 2016 рр.

Аналіз динаміки і структури оборотних активів ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» показав, що у 2014 році в порівнянні з 2013 оборотні активи збільшилися на 1032 тис. грн. або на 6,45%. Так, якщо у 2013 р. вони становили 16006 тис. грн., то у 2014 р. – 17038 тис. грн. Це відбулось за рахунок збільшення запасів на 1235 тис. грн. або на 3,43%. Дебіторська заборгованість зменшилась – на 1419 тис. грн. або на 3%, грошові кошти та їх еквіваленти зменшилась – на 8 тис. грн. або на 0,9%. Збільшення запасів на складі характеризується як негативний момент, так як запаси на підприємстві схильні до швидкого псування і тим самим відбувається їх постійне оновлення, також на підприємстві не значною мірою збільшилась виручка від реалізації, що говорить про ефективне їх використання. Збільшення дебіторської заборгованості можна розглядати як негативний фактор, тому що на підприємстві зменшилась виручка від реалізації, а це означає що гроші надходять від покупців із затримкою. Збільшення грошових коштів може говорити про те, що підприємство підтримує свою платоспроможність.

У 2015 році порівняно з 2014 роком ситуація на підприємстві змінилась. Оборотні активи підприємства зменшились в порівнянні з 2015 роком на 4073 тис. грн. або на 12,52%. Так якщо у 2014 році вони склали 17038 тис. грн., то у звітному році – 21111 тис. грн. це відбулось за рахунок зменшення дебіторської заборгованості на 662 тис. грн. або на 1,48%. Це означає що гроші від покупців надходять вчасно. Грошові кошти – найліквідніші активи, і їхнє зменшення говорить про зменшення абсолютної платоспроможності підприємства. Запаси, які мають високу питому вагу на підприємстві, зменшились на 1697 тис. грн. або на 1,72%.

У 2016 році оборотні активи у порівнянні з 2015 роком збільшилися на 2550 тис. грн. або на 12%. Так у 2015 році вони складали 21111 тис. грн., то у 2016 році 23661 тис. грн. Таке збільшення відбулось за рахунок збільшення запасів на 3425 тис. грн. або на 5%, тим самим підприємство переходить до агресивної моделі управління запасами, яка несе за собою як позитивний так і негативні моменти. Позитивним моментом є те, що підприємство практично виключає питання зростання ризику технічної неплатоспроможності. Негативним моментом є те що підприємство не може забезпечити підвищену економічну рентабельність активів. Що стосується дебіторської заборгованості то у 2016 році в порівнянні з 2015 роком вона зменшилась на 734 тис. грн. або на 4%. Разом із зменшенням дебіторської заборгованості збільшується величина виручки від реалізації, і це говорить про те, що підприємство почало заключати нові контракти і покупки

почали швидше розраховуватись за своїми зобов'язаннями, і тим самим збільшилась величина грошових коштів на 842 тис. грн., або на 2%, і тим самим підприємство збільшує рівень своєї абсолютної ліквідності і зменшує ризик настання неплатоспроможності.

Зміна політики управління виробничими запасами наклала свій відбиток на динаміку показника поточної, швидкої та загальної ліквідності. Використання різних типів політики управління активами зумовило коливання всіх цих показників. Детальніше ми це розглянемо на рис. 2

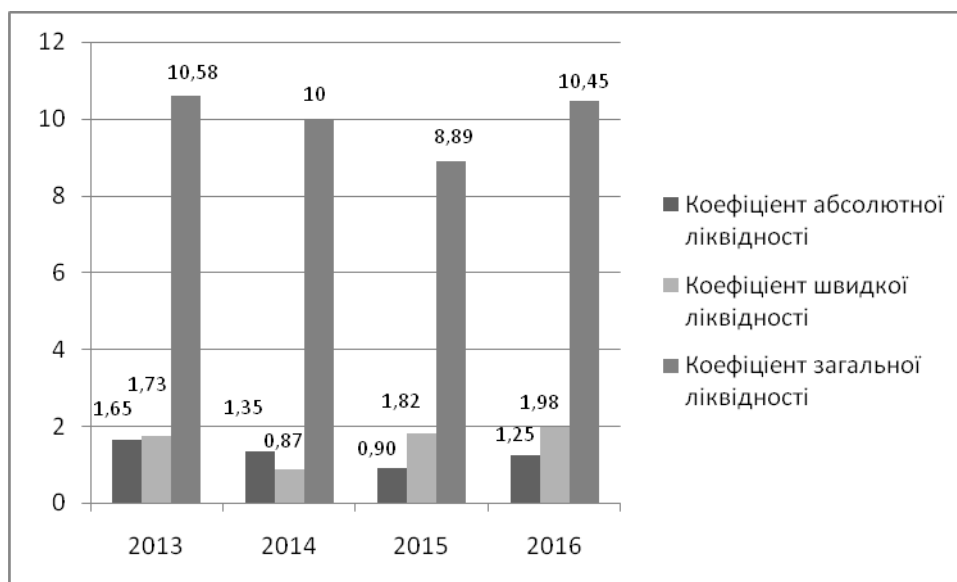


Рис. 2. Аналіз платоспроможності ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» за 2013-2016 рр.

Аналіз платоспроможності підприємства показав, що коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2014 році в порівнянні з 2013 роком зменшився на 0,3 (з 1,65 в 2013 році до 1,35 у 2014 році). Але він як у 2013 році, так і у 2014 році відповідає рекомендованому значенню, і це означає, що підприємство покриє свої короткострокові зобов'язання на 135% у 2014 році. Коефіцієнт швидкої ліквідності знизився на 0,86 з 1,73 у 2013 році до 0,87 у 2014 році, але все одно значення цього коефіцієнта відповідає нормативу і показує, що у 2014 році підприємство на 87% зможе розрахуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями грошовими коштами та коштами у розрахунках. Що стосується коефіцієнта загальної ліквідності, то він також зменшився на 0,58 з 10,58 у 2013 році до 10 у 2014 році і все одно більше нормативного значення.

У 2015 році в порівнянні з 2014 роком підприємство знизило свою платоспроможність на, підприємство зменшило показники поточної на 0,45 з 1,35 у 2014 році до 0,90 у 2015 році, але все одно значення цього коефіцієнта відповідає рекомендованому значенню, стосовно швидкої ліквідності підприємство збільшило на 0,95 з 0,87 у 2014 році до 1,82 у 2015 році. Коефіцієнт загальної ліквідності знизився на 1,11 з 10 у 2014 році до 8,89 у 2015 році.

У 2016 році рівень абсолютної ліквідності збільшується на 35% з 90% у 2015 році до 125% у 2016 році. Рівень швидкої ліквідності збільшився на 16 %, але все одно лишається в межах нормативу, і це не можна розглядати як негативний момент, так як зменшення цього показника пов'язане із тим, що гроші від дебіторів почали надходити у підприємство більш швидкими темпами, про що свідчать збільшення коефіцієнтів абсолютної ліквідності. У 2016 році підприємство знову переходить до агресивної політики управління запасами, що робить його більш стійким на ринку, так як відбувається стрімке підвищення ін. на сировину і матеріали, а підприємство закупило їх за дешевими цінами що дозволило тим самим зайняти більшу частину на ринку, не піднімаючи свої ціни на продукцію і збільшувати розмір чистого доходу.

Порівнявши аналіз джерел фінансування діяльності ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» можемо зробити висновок, що на підприємстві використовується консервативна стратегія

фінансування оборотних активів. Джерелами фінансування усіх активів досліджуваного підприємства є:

1. Власний капітал у вигляді нерозподіленого прибутку.
2. Поточні зобов'язання і вигляді кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (рис. 3).

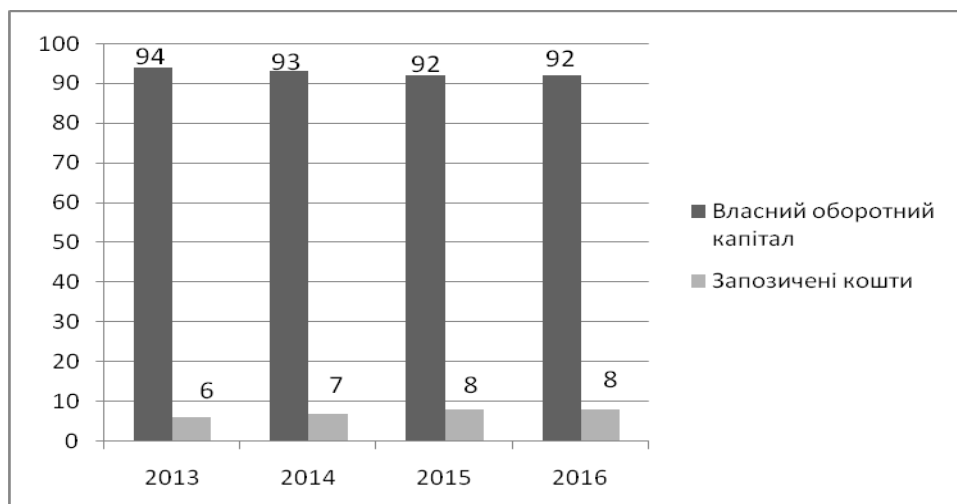


Рис. 3. Структура джерел фінансування оборотних активів ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» упродовж 2013 – 2016 рр., %

У 2013 році 94% оборотних активів було фінансовано власними коштами і лише 6% - поточними зобов'язаннями при нормативі 10%. У наступні періоди через несуттєве нарощення обсягів виробництва, а відповідно зі стабільними потребами у запасах, закономірним стабільним є дебіторська заборгованість і кредиторська заборгованість, структура джерел фінансування оборотних активів лишається незмінним.

У 2015 році 8% оборотних активів підприємство фінансує за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги і 92% оборотні активи фінансуються власними коштами. Така тенденція спостерігається і у 2016 році. Незважаючи на те, що джерела фінансування на протязі 4 років залишаються незмінними, показники власного капіталу лишаються додатними і достатньо високими.

Зміна політики управління виробничими запасами, що пов'язана із оптимізацією їх обсягів, привела до зміни показників рентабельності підприємства (рис. 4).

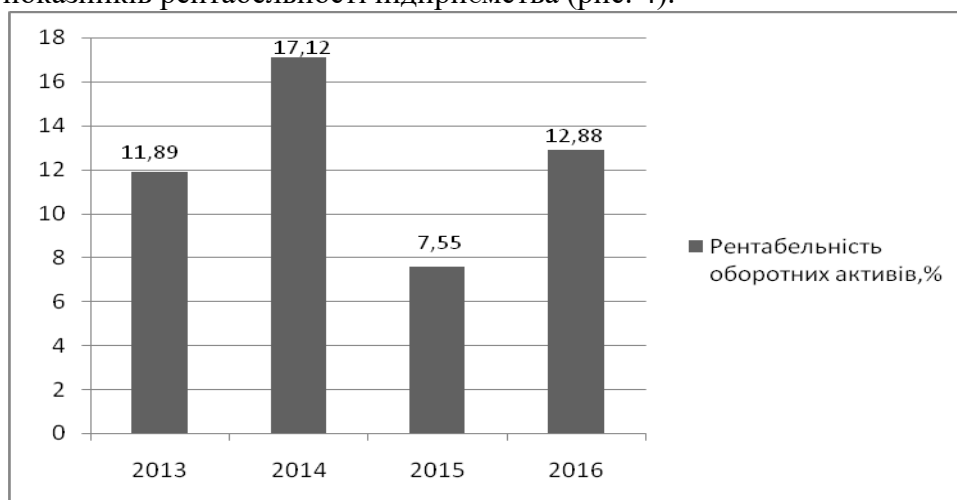


Рис. 4. Динаміка показників рентабельності оборотних активів ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» упродовж 2013 – 2016 рр., %

Така зміна пов'язана зі зміною політики управління активами, підприємство збільшувало розміри оборотних активів, щоб уникнути технічну неплатоспроможність, однак це не дає змогу збільшувати ефективність використання оборотних активів.

Після повного аналізу оборотних активів, бачимо, що підприємство майже кожного змінювало політику управління оборотними активами (табл. 1). Так у році та у 2013 та у 2016 році спостерігається агресивна політика управління. Це надало змогу наростити обсяг оборотних активів на 16006 тис. грн., та 23661 тис. грн., відповідно, що автоматично позбавило його технічної не платоспроможності, однак така політика не дозволяє збільшувати економічну рентабельність так у 2013 році підприємство змогло отримати лише 12 грн. прибутку на 100 грн. оборотних активів а у 2016 році 13 грн. У 2014 році підприємство використовувало консервативну політику управління це дозволило йому отримати найвищу рентабельність 17 грн. прибутку на 100 грн. оборотних активів, але підприємство до технічної неплатоспроможності при зміні ситуації на ринку, так як величина оборотних активів знаходилась на рівні 17038 тис. грн. У 2015 році підприємство використовувало компромісну політику управління оборотними активами, що дало змогу тримати рівень залишку оборотних активів на середньому рівні – 21111 тис. грн., та отримати 8 грн. прибутку на 100 грн. оборотних активів.

Можемо сказати, що на ПАТ «Уманський завод «Мегомметр», управлінський персонал використовує різні політики щодо управління складовими оборотного капіталу. Використовуючи результати аналітичних досліджень підприємство майже постійно змінює підходи до управління оборотних капіталом, водночас під контролем основну показники результатів діяльності.

Таблиця 1

## Політика управління оборотними активами на ПАТ «Уманський завод «Мегомметр»

|      |               |                                                                              |
|------|---------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 2013 | Агресивна     | Найвищий рівень платоспроможності                                            |
| 2014 | Консервативна | Нижчий рівень платоспроможності у порівнянні з рентабельністю                |
| 2015 | Компромісна   | Рівень економічної рентабельності і рівень платоспроможності на одному рівні |
| 2016 | Агресивна     | Найвищий рівень платоспроможності                                            |

Отже обрання того чи іншого виду політики щодо стратегічного управління оборотними активами підприємства з погляду формування їх обсягів і структури джерел фінансування має великий вплив на результати діяльності підприємства основними є – рентабельність, ліквідність та платоспроможність.

Сьогодні середовище у якому функціонує підприємство, характеризується динамічністю, багаторівневістю, складністю, тощо. Обрання того чи іншого виду управління оборотними активами необхідно здійснювати враховуючи результати постійного моніторингу зовнішнього середовища, а саме проводити аналіз і прогнозувати ситуацію на сировинних, збутових ринках. Управлінський персонал підприємства повинен бути готовим швидко переорієнтовувати політику управління запасами, дебіторською заборгованістю чи грошовими коштами з метою нарощення рентабельності усіх активів і власного капіталу і одночасно зберігати платоспроможність і підтримувати ліквідність підприємства.

## Список літератури

1. Гайдаєнко О. М Стратегічний аналіз: навчальний посібник / О. М. Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с.
2. ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00226106>.
3. Єйбоженко О. Система управління оборотними активами підприємства / О. Єйбоженко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. – №5. – С. 230-239
4. Омельченко Л.С. Аналіз стратегій управління оборотними активами промислових підприємств / Л.С. Омельченко, І.В. Піскульова // Економіка: реалії часу. – 2015. – №3. – С. 178-183.

## **ПРОГНОЗУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОСНОВНОЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасний етап розвитку економіки України обумовлює високі вимоги до оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому та в розрізі структурних підрозділів. Адже всі поточні операції та події в діяльності підприємств вимірюються, фіксуються, перетворюються в певні показники, які з часом стають основою для прийняття управлінських рішень, а отже, «фундаментом» майбутнього. Проблемним питання залишається необхідність вибору із множини тих показників, які дійсно здатні сприяти, а не заважати ефективному управлінню [1].

Операційна діяльність – це основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

Сума грошових потоків від операційної діяльності є ключовим показником того, якою мірою операції суб'єкта господарювання генерують грошові кошти, достатні для погашення позик, підтримки операційної потужності суб'єкта господарювання, виплати дивідендів та здійснення нових інвестицій без залучення зовнішніх джерел фінансування. Інформація про конкретні компоненти минулих грошових потоків від операційної діяльності є корисною разом з іншою інформацією для прогнозування майбутніх грошових потоків від операційної діяльності.

Грошові потоки від операційної діяльності визначаються переважно основною діяльністю суб'єкта господарювання, яка приносить дохід. Таким чином, вони є, як правило, результатом операцій та інших подій, які підпадають під визначення прибутку або збитку [2].

У даній статті поданий один із можливих алгоритмів побудови прогнозу рентабельності основної операційної діяльності.

Рентабельність операційної діяльності — свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами. Ці витрати безпосередньо беруть участь у виготовленні та реалізації продукції і створюють прибуток від операційної діяльності, а показник рентабельності показує суму прибутку, одержану в розрахунку на 1 грн. цих витрат [3].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Розгляду питань сутності та оцінки рентабельності підприємства присвячено багато праць відомих вчених економістів, серед яких: Мазаракі А. А., Горлачук В. В., Яненко І. Г., Бугуцький О. А., Іващенко В. І., Савчук В. П., Болух М.А., Дієсперов В. С. , Єрмоленко В. М., Короткевич О.В., Тітов М. В. та ін. Однак, швидкозмінні умови господарювання підприємств потребують пошуку нових підходів до вивчення рентабельності та шляхів підвищення ефективності господарсько- фінансової діяльності. Дослідники даної проблеми вважають, що рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [4].

**Метою** статті є дослідження алгоритму прогнозування рентабельності основної операційної діяльності на прикладі ТОВ «Телекард-Прилад».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У системі показників, що застосовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства, провідне місце належить показникам рентабельності. Використання відносних показників при проведенні аналізу фінансових результатів дає можливість невілювати інфляційними процесами та забезпечує можливість співставлення показників за різні досить тривалі проміжки часу. Проблемним питанням

залишається необхідність вибору із множини показників тих, які дійсно об'єктивно оцінюють рівень прибутковості (дохідності) операційної діяльності та сприятимуть ефективному її управлінню. Для оцінки ефективності операційної діяльності використовують витратні, дохідні та ресурсні показники рентабельності. Дохідні показники визначаються відношення прибутку до чистого доходу від реалізації продукції, витратні – прибутку до понесених витрат, а ресурсні – прибутку до вартості активів, капіталу або їх складових. Щодо ресурсного показника ефективності, то Г. В. Савицька пропонує розраховувати рентабельність операційного капіталу як відношення прибутку від операційної діяльності до середньорічної суми операційного капіталу. Характеризує дохідність капіталу, задіяного в основній діяльності (постачання, виробництво та збут продукції) [5]. Дохідні показники (рентабельність продажу валова та операційна) визначають ефективність продажу продукції з точки зору отриманого прибутку – валового або операційного.

Витратні показники характеризують дохідність понесених операційних витрат у процесі здійснення відповідної діяльності. До них належать:

- рентабельність продукції (відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції). Використовуючи дані управлінського обліку розраховують рентабельність окремих видів продукції шляхом відношення різниці між ціною та собівартістю відповідного виду продукції до її собівартості.

- рентабельність операційної діяльності (відношення фінансового результату від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції, адмінвитрат, збутових та інших операційних витрат);

- коефіцієнти покриття витрат (відношення чистого доходу від реалізації продукції до відповідного виду витрат).

- коефіцієнти окупності витрат (зворотний до попереднього коефіцієнта).

Виходячи з того, що в загальному обсязі операційної діяльності основна діяльність відіграє визначальну роль, доцільно виокремити такий абсолютний показник як прибуток (збиток) від основної операційної діяльності (прибуток від реалізації). Постатейні принципи групування витрат у «Звіті про фінансові результати» розкривають основну діяльність підприємства за її функціями – виробництво, збут та управління, тому прибуток (збиток) від основної операційної діяльності розраховуватиметься відніманням від валового прибутку адміністративних витрат та збутових витрат [6].

Аналогічно можна розрахувати рентабельність продажу за прибутком від основної операційної діяльності, коефіцієнти покриття витрат основної операційної діяльності та їх окупності. Таким чином, фінансова аналітика приділяє увагу аналізу рентабельності операційної діяльності як складової звичайної діяльності підприємства та не зосереджує увагу на її складових.

Нині в світовій практиці надається перевага «Звіту про рух грошових коштів» як інформаційній базі аналізу фінансового стану та фінансових результатів, тому використовується методика розрахунку показників рентабельності на підставі потоків грошових коштів. Розрахунок рівня рентабельності здійснюється аналогічно вищезазначеним показникам, однак замість прибутку в розрахунках використовують чистий потік грошових коштів [7].

Дана методика в країнах з розвинутою ринковою економікою є пріоритетною, адже реальні можливості будь-якого підприємства в кінцевому підсумку визначаються не фінансовим результатом, а здатністю генерувати грошові потоки. Доцільно впроваджувати дану методику і у вітчизняну практику.

Використання непрямого методу розрахунку потоку грошових коштів в результаті операційної діяльності дозволить уточнити різницю між фінансовим результатом діяльності у вигляді прибутку (збитку) та реальними грошовими коштами. Сума грошових потоків від операційної діяльності є ключовим показником того, якою мірою операції в процесі господарювання генерують грошові кошти, достатні для погашення позик, підтримки операційної потужності підприємства та здійснення нових інвестицій без залучення зовнішніх джерел фінансування [8].

Таким чином, використовуючи запропоновану систему відносних показників рентабельності можна достовірно та повно охарактеризувати рівень прибутковості операційної діяльності, зокрема основної діяльності підприємства.

Проведення аналітичних розрахунків дозволить обґрунтувати управлінські рішення, що направлені на позитивні зміни несприятливих з точки зору ефективності ситуацій.

Використовуючи можливості пакета прикладних програм MS Excel, складемо алгоритм прогнозової моделі для прогнозування обсягів продажів:

- 1.Визначення тренду.
2. Розрахунок помилки моделі.
- 3.Побудова моделі прогнозування.
- 4.Прогноз обсягу продажів.

Використаємо алгоритм прогнозування рентабельності на прикладі даних ТОВ «Телекард-Прилад» [9]. Рентабельність від основної операційної діяльності за 2011-2016 роки наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Рентабельність основної операційної діяльності

| Роки | Рентбельність % |
|------|-----------------|
| 2011 | 17,23           |
| 2012 | 20,53           |
| 2013 | 8,31            |
| 2014 | 15,86           |
| 2015 | 13,49           |
| 2016 | 8,31            |

Аналізуючи дані, можна сказати, що рентабельність за 2011-2016 роки дуже змінювалась, до 2012 року вона зростала і становила 20,53%, але в 2013 році рентабельність знизилась на 12,22 %, у 2014р. вона росте до 15,86 %. Але з 2014 року рентабельність падає аж до 2016 року.

Під час додавання лінії тренду до діаграми у Microsoft можна вибрати будь-який із шести типів розвитку/занепаду тренду. Тип наявних даних визначає тип лінії тренду, який потрібно використовувати. Найбільш надійною лінією тренду є, якщо її значення квадрата R дорівнює або близька до 1. Під час вибору лінії тренду для даних її величина вірогідності апроксимації ( $R^2$ ) обчислюється автоматично. За потреби можна відобразити це значення на діаграмі. Поліноміальна апроксимація використовується для опису величин, які поперемінно зростають та зменшуються. Вона використовується, наприклад, для аналізу великої сукупності даних. Степінь полінома визначається кількістю екстремумів (максимумів і мінімумів) кривої. Поліном другого степеня може описати лише один максимум або мінімум. Поліном третього ступеня має один або два екстремуми. Поліном четвертого степеня може мати не більше трьох екстремумів [10].

Визначимо тренд, що найкраще показує фактичні дані. Важливим моментом при цьому є пропозиція використовувати поліноміальний тренд, що дозволяє скоротити помилку прогнозової моделі.

На рисунку 1 показано, що поліноміальний тренд апроксимує фактичні дані набагато краще, чим лінійний та експоненціальний. Це підтверджує показник певності (коефіцієнт детермінації) – це число від 0 до 1, що відбиває близькість значень лінії тренду до фактичних даних. Чим більше розмір цього показника, тим достовірніше лінія тренду. Так коефіцієнт детермінації поліноміального тренду склав 1, а лінійного тренду лише 0,3977. Застосування інших типів тренду також не дає такого ефективного результату, як поліноміальний тренд. Вони незадовільно апроксимують фактичні значення, коефіцієнти детермінації їх мізерно малі.

Значення тренду розраховані автоматично на підставі рівняння:

$$y = 0,8482x^5 - 15,43x^4 + 105,05x^3 - 328,65x^2 + 459,05x - 203,64$$

Розрахуємо помилки моделі як різниці між фактичними значеннями і значеннями моделі (таблиця 2).

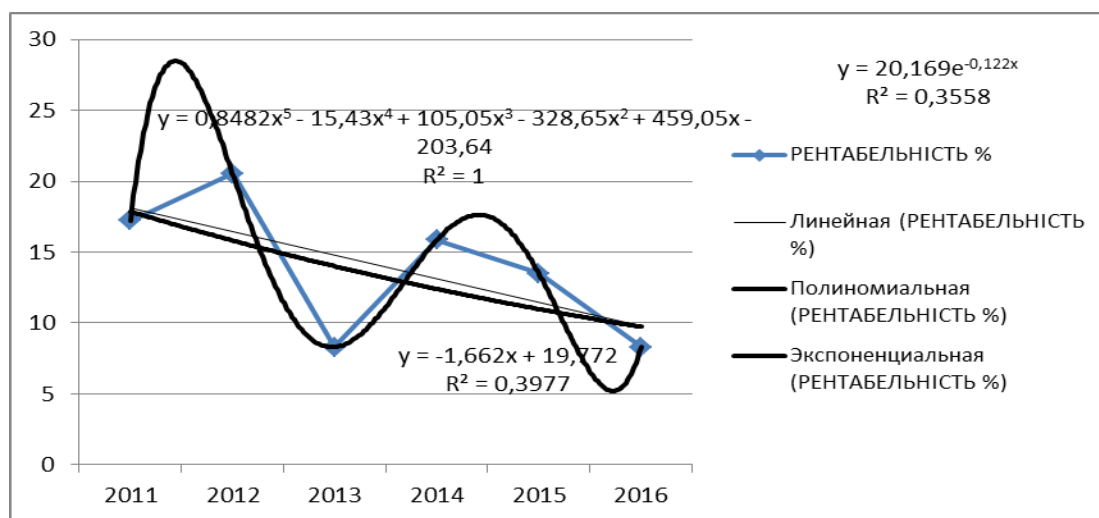


Рис. 1 Порівняльний аналіз різних трендів

Таблиця 2

Розрахунок помилок моделі(тис.грн.)

| Роки | Рентабельність% | Значення тренду | Помилка |
|------|-----------------|-----------------|---------|
| 2011 | 17,23           | 17,2282         | 0,0018  |
| 2012 | 20,53           | 20,5224         | 0,0076  |
| 2013 | 8,31            | 8,2926          | 0,0174  |
| 2014 | 15,86           | 15,8368         | 0,0232  |
| 2015 | 13,49           | 13,485          | 0,005   |
| 2016 | 8,31            | 8,3832          | -0,0732 |

Знаходимо середньоквадратичну помилку моделі (E)

$$E = \frac{\text{Сумма квадратов ошибок модели}}{\text{Сумма квадратов значений модели}} \quad (1)$$

$$E=0,004 \text{ або } 0,4\%$$

Розмір отриманої помилки дозволяє говорити, що побудована модель добре узгодиться з фактичними даними( добре апроксимує їх), тобто вона цілком відбиває економічні тенденції, що визначають обсяги продаж, і є передумовою для побудови прогнозів високої якості.

На основі моделі будемо остаточний прогноз рентабельності основної операційної діяльності. Для пом'якшення впливу минулих тенденцій на достовірність прогнозної моделі пропонується об'єднати трендовий аналіз із експоненціальним згладжуванням. Використовуючи константу згладжування  $\alpha$ , по розмірі якої визначає, наскільки сильно впливають на прогнози похибки в попередньому прогнозі. Таким чином, це дозволить нівелювати похибку моделі, тобто врахувати нові тенденції та спрогнозувати показник рентабельності на майбутній звітний період за формулою:

$$F_t = \alpha F_t + (1 - \alpha) F_{mt}, \quad (2)$$

де Ft - прогнозне значення обсягу продажів;  
 Ft-1- фактичне значення обсягу продажів у попередньому році;  
 Fmt,- значення моделі;  
 а- константа згладжування.

Константу згладжування рекомендується визначити методом експертних оцінок, як можливість зберігання існуючої ринкової кон'юнктури, тобто якщо основні характеристики змінюються з тією ж швидкістю, що і колись, виходить, передумов до зміни ринкової кон'юнктури немає і  $a = 1$ , якщо навпаки то  $a = 0$  [11, с.176]. Таким чином прогноз рентабельності на 2017 року визначається в такий спосіб (приймаємо  $a = 0,9$ ):

$$8,31 \cdot 0,9 + (1 - 0,9) \cdot 8,3832 = 8,3173 \%$$

Таблиця 3

Результати прогнозування рентабельності від основної операційної діяльності на прикладі ТОВ «Телекард-Прилад»

| Показники                 | Види моделі          | Помилка | Прогноз |
|---------------------------|----------------------|---------|---------|
| Рентабельність на 2017 р. | поліноміальний тренд | 0,004   | 8,3173  |

**Висновок.** Прогноз рентабельності основної операційної діяльності свідчить про ефективність операційних витрат. Маючи інформацію про майбутні обсяги рентабельності в 2017 році в розмірі 8,3173 %, можна побудувати алгоритм максимізації прибутку від операційної діяльності та більш адекватно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури.

### Список літератури

1. Оцінка рентабельності операційної підприємств різних національної економіки України [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/index.php?s=%EF%EE%EA%E0%E7%&paged=70>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) Звіт про рух грошових коштів [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/929\\_019](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/929_019).
3. Аналіз рівня рентабельності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://credobooks.com/analiz-rivnya-rentabelnosti-pidpriyemstva>.
4. Аналіз рівня прибутковості діяльності підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://subject.com.ua/economic/analysis1/42.html>
5. Стаднюк Т. В. Система показників рентабельності операційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Тетяна Володимирівна Стаднюк – Режим доступу до ресурсу: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5801/1/systema\\_pokazn.pdf](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5801/1/systema_pokazn.pdf).
6. Фінанси підприємницького сектору. Результати діяльності підприємства та їх інформаційне забезпечення [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://lubbook.org/book\\_673\\_glava\\_4\\_Tema\\_1\\_F%D1%96nansi\\_p%D1%96dpri%D1%94mni%EF%BF%BD.html](http://lubbook.org/book_673_glava_4_Tema_1_F%D1%96nansi_p%D1%96dpri%D1%94mni%EF%BF%BD.html).
7. Стаднюк Т. В. Система показників рентабельності операційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Тетяна Володимирівна Стаднюк – Режим доступу до ресурсу: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5801/1/systema\\_pokazn.pdf](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/5801/1/systema_pokazn.pdf).
8. Гайдаєнко О. М. Прогнозування обсягів реалізації виробництва на прикладі ТОВ «Цемент» [Електронний ресурс] / Ольга Миколаївна Гайдаєнко // РВВ Луцький НТУ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5869>.
9. "Телекарт-прибор" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://telecard.odessa.ua>
10. Вибір найкращої лінії тренду для даних [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://support.office.com/uk>
11. Стратегічний аналіз: Навч. посібник / О.Н. Гайдаєнко – Одеса, Атлант, 2010. - 324 с.

Куленко А.А.  
53 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ХОЛОДМАШ»

**Постановка завдання.** Стратегічне управління грошовими потоками підприємства є складовою загальної управлінської системи. Підвищення уваги з боку науковців та топ-менеджерів до грошових потоків відслідковується постійно. Значення грошових потоків для ефективного функціонування підприємства, різка зміна у зовнішньому економічному середовищі на фоні існуючої фінансової кризи, потреба у пристосуванні до сучасних умов господарювання визначають необхідність аналітичного дослідження грошових потоків.

Велику увагу до управління грошовими потоками обумовлено необхідністю ефективного управління оборотним капіталом, оцінки короткострокових потреб у наявних грошах та управління запасами, планування часових параметрів капітальних витрат, управління капітальними потребами, фінансування за рахунок власних коштів або кредитів банку, управління витратами та їхньою оптимізацією для більш раціонального розподілу ресурсів підприємства у процесі виробництва та управління економічним зростанням.

Економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та водночас на забезпеченні максимізації основного цільового показника - вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки. Тому дослідження питань управління грошовими потоками є першочерговими та досить актуальними.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Теоретичні та практичні питання управління грошовими потоками вивчали вітчизняні учені: Г.Вознюк О. Дзюблюк, А. Загородній, Л. Лігоненко, Н. Невмержицька, О. Ролько, В. Харченко, М. Матвієць, Н. Перловська, О. Мицак, Р. Слав'юк, Т. Смовженко, О. Сорокіна, О. Терещенко, а також зарубіжні учені: М. Бертонеш, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хори, Б. Койлі, Б. Коласс, Р. Найт, Б. Райзберг, Т. Райс, Л. Риндін, Г. Шамаєв та інші. Вони визначили, що оцінка фінансового стану є основою для виявлення можливості підвищення ефективності функціонування підприємства, а дослідження якості системи аналізу та планування грошових потоків забезпечує більш чітке виконання тактичних і стратегічних цілей промислових підприємств.

Основне завдання роботи – показати методiku дослідження фінансового стану як необхідної передумови аналізу грошових потоків підприємств з тим, щоб на основі проведеного аналізу запропонувати вирішити основні проблеми, що виникають у процесі невмілої та неправильної організації руху грошових коштів, пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності на харчових підприємствах. Адже від поліпшення фінансового стану підприємства залежить його економічна перспектива. В умовах ринкових відносин роль оцінки фінансового стану підприємств є винятково важливою, оскільки саме вона є основою прийняття управлінських рішень.

**Метою** статті є аналіз управління грошовими потоками при формуванні стратегії зростання економічного потенціалу на основі проведення дослідження руху коштів підприємства ПАТ «ХОЛОДМАШ».

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз грошових потоків є сукупністю методів формування і обробки інформації про грошові потоки, об'єктивної оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та напрямів їх реалізації. З урахуванням терміну часу, ступеня деталізації об'єктів і показників аналіз може бути перспективним, поточним і оперативним. З погляду обсягів аналіз може бути тематичним, тобто пов'язаним з визначеною конкретною метою, локальним — пов'язаним з діяльністю окремого підрозділу, комплексним — охоплювати всі сторони діяльності підприємства [3].

Грошові потоки підприємства є досить різноплановими та містять велику сукупність різного роду надходжень та видатків грошових коштів, що пов'язано з багатогранністю видів діяльності підприємства. Таким чином, грошовий потік – це динамічний показник, який характеризує постійний рух грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і пов'язаний з надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових коштів та їх цільовою спрямованістю. У результаті ж збалансування вхідних та вихідних грошових потоків утворюється чистий грошовий потік, що характеризує приріст чи зменшення грошових ресурсів і є результативним фактором діяльності підприємства.

Серед основних проблем, які потребують вирішення в системі управління грошовими потоками, є:

- несинхронність платежів - необхідність здійснення платежів може наступити швидше, ніж відбувається надходження грошових коштів на підприємство;
- незіставність платежів - сума платежів може бути більшою за обсяг грошових засобів, якими володіє підприємство;
- нерегулярність надходжень - сезонність може суттєво впливати на діяльність підприємства (наприклад, аграрний сектор);
- непередбачуваність – підвищення ризиків і зниження точності прогнозів надходження грошових засобів, що особливо актуально в кризових умовах [4].

Для того, щоб вказані проблеми не виявилися фатальними для підприємства, керівництву необхідно присвятити значну увагу управлінню продажами і маркетингу – пошуку, залученню і втриманню клієнтів, клієнтській політиці, плануванню і методам стимулювання збуту і т. п.

Тому кожному підприємству перед тим, як планувати обсяг виробництва, формувати свої виробничі потужності, необхідно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, їх місткість, реальних і потенційних конкурентів, споживачів, можливість організувати виробництво за конкурентною ціною, доступність необхідних матеріальних ресурсів, наявність кадрів необхідної кваліфікації і т. п.

Іншими словами, діяльність будь-якого підприємства повинна починатися з маркетингового аналізу, в ході якого виробник повинен визначитися, на який сегмент ринку, на які групи споживачів він буде орієнтований з пропозицією своїх товарів і послуг [4].

Для забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків і формування необхідної звітності використовують два основні методи — непрямий і прямий. Ці методи відрізняються повнотою наведення даних про грошові потоки, вихідною інформацією та іншими параметрами [3].

При непрямому методі визначають чистий грошовий потік за звітний період на основі даних балансу та звіту про фінансові результати з погляду операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Чистий грошовий потік (Net Cash Flow, NCF) — це різниця між позитивним грошовим потоком (надходження коштів) і негативним грошовим потоком (вибуття коштів) у розглянутому періоді часу в розрізі окремих його інтервалів.

Грошові потоки тісно пов'язують усі сфери діяльності підприємства – операційну, фінансову та інвестиційну. У зв'язку з цим, запропоновано використовувати показник чистого грошового потоку не як сукупний результат, а в розрізі видів діяльності. За допомогою непрямого методу був досліджений рух грошових потоків на ПАТ «Холодмаш» за 2012 – 2016рр.

За станом руху грошових потоків можна визначити, який вид діяльності є найбільш результативним, а також судити про якість управління підприємством. Аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрямки їх використання; чи достатньо власних коштів підприємства для здійснення інвестиційної діяльності; чим пояснюються розбіжності величини одержаного прибутку та нарахування грошових коштів та інше [1].

Якість управління підприємством можна охарактеризувати як високу в тому випадку, якщо за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення, у результаті інвестиційної та фінансової діяльності – негативне.

Інвестиційна діяльність не є базовою для формування грошових ресурсів підприємства і може розглядатися як обслуговуюча щодо операційної.

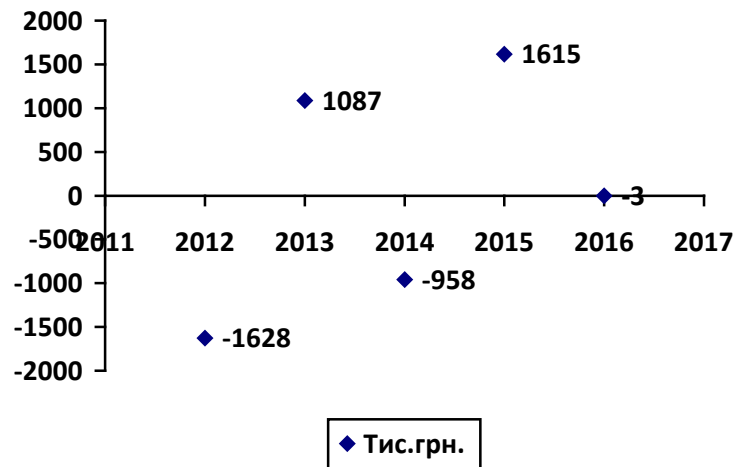


Рис.1 Динаміка чистого грошового потоку ПАТ «Холодмаш» за 2012-2016рр.

При цьому навіть здійснення значних за розміром придбань зазначених вище активів є допоміжним засобом для утворення грошового потоку за операційною діяльністю. Грошовий потік від фінансової діяльності на практиці розглядається як додаткове джерело забезпечення підприємства грошовими ресурсами для забезпечення безперебійної операційної та фінансової діяльності.

Таким чином, при розрахунку чистого грошового потоку виникає можливість визначити різницю між ним та фінансовим результатом роботи підприємства як головними критеріями оцінки діяльності компанії. В результаті приймаються рішення по питанню перевищення надходження грошових коштів над платежами, джерел оплати поточних зобов'язань та інвестиційної діяльності, достатності отриманні прибутку. Якщо чистий рух коштів в результаті всіх видів діяльності підприємства за рік також має позитивне значення, то можна говорити про те, що керівництво підприємства повністю справляється зі своїми функціями.

У разі якщо рух грошових коштів в результаті операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті інвестиційної – негативне, то це свідчить про нормальну якість управління підприємством. Суть такої структури грошових потоків зводиться до наступного: підприємство направляє грошові кошти, отримані від операційної діяльності, а також кошти, отримані як кредити та додаткові вкладення власником (фінансова діяльність), на придбання необоротних активів (оновлення основних засобів, вкладення капіталу в нематеріальні активи, здійснення довгострокових інвестицій), тому бажано мати позитивне значення по статті «Чистий рух коштів за звітний період» [1].

Поділ діяльності на операційну, інвестиційну, фінансову веде до необхідності виокремлення факторів, які формують грошові потоки з обслуговування цих видів діяльності. Факторами формування грошового потоку від операційної діяльності є: митна і податкова політика держави, валютне регулювання, кон'юнктура товарного ринку і ринку праці, тривалість виробничого циклу, форми і системи оплати праці, залежність від постачальників, покупців, структура собівартості і рівень витрат, життєвий цикл підприємства та ін.

Серед факторів, що впливають на грошові потоки з інвестиційної діяльності, можна назвати: правове регулювання інвестиційної діяльності, кон'юнктуру ситуацію ринку обладнання, інвестиційну політику держави, інноваційний потенціал підприємства, його стратегічні цілі, амортизаційну, інвестиційну політики та ін.

На грошові потоки від фінансової діяльності та їх збалансованість впливають: валютне та правове регулювання обігу фінансових інструментів, фінансова політика банків, кон'юнктура

фондового ринку, рівень інфляції, дивідендна політика підприємства, вартість капіталу, фінансовий стан та рівень кредитоспроможності підприємства та ін. [4].

У ситуації, при якій рух коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті операційної – негативне, стан підприємства можна охарактеризувати як кризовий. Така структура руху грошових коштів прийнятна тільки для новостворених підприємств, які ще не почали працювати на повну потужність і знаходяться на початковій стадії розвитку [1]. Структура грошових потоків досліджується з використанням даних форми №3 «Звіт про рух грошових коштів», яка детально розкриває величину надходжень та видатків по окремим видам діяльності. Структура грошових потоків за трьома видами діяльності підприємства протягом 2012-2016рр. наведена у таблиці 1[3].

Таблиця 1

Структура грошових потоків ПАТ «Холодмаш» за 2012-2016рр, тис. грн.

| Вид діяльності           | Роки      |         |         |           |         |
|--------------------------|-----------|---------|---------|-----------|---------|
|                          | 2012      | 2013    | 2014    | 2015      | 2016    |
| Операційна               | 2435      | -3951   | -1422   | 41479     | -2243   |
| Інвестиційна             | -554      | 378     | 89      | 197       | 305     |
| Фінансова                | -3509     | 4660    | 375     | -40061    | 1935    |
| Чистий грошовий потік    | -1628     | 1087    | -958    | 1615      | -3      |
| Оцінка якості управління | нормальна | кризова | кризова | нормальна | кризова |

Як показали результати аналізу якості управління грошовими потоками протягом аналізованих років структура грошових потоків постійно змінювалася і, як результат, змінювалася якість управління грошовими потоками. У 2015 році підприємство ефективно використовувало кошти від операційної діяльності для покриття своїх заборгованостей, але управління взагалі не відбувалось у частині інвестиційної діяльності, що можна сказати за весь період з 2013 року по 2016 рік. Можна зробити висновок, що, після інвестицій у 2012 році підприємство працювало на покриття витрат операційної та фінансової діяльності.

Непроста ситуація спостерігається у 2013р., 2014р. та 2016р., коли підприємству не вистачало власних коштів на покриття витрат операційної діяльності, що говорить про кризовий стан, який у 2015 році ненадовго вдалося виправити.

Для того, щоб зрозуміти реальний рух грошових коштів на підприємстві, оцінити синхронність надходження і витрачання грошових коштів, а також поєднати величину одержаного фінансового результату зі станом грошових коштів на підприємстві, необхідно виділити і проаналізувати всі напрямки надходження (припливу) грошових коштів, а також їх вибуття. Ефективне управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень і виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства і включає такі складові:

- визначення мінімального обсягу грошових коштів, достатнього для обслуговування поточної господарської діяльності;
- постійний моніторинг надходження грошових коштів від продажу;
- згладжування коливань в обсягах надходжень і виплат грошових коштів з метою запобігання платіжної кризи в окремі періоди;
- оптимізація системи розрахунків з постачальниками і покупцями, тобто обґрунтування політики надання комерційних кредитів і отримання відстрочок платежів;
- вибір напрямків використання тимчасово вільних грошових коштів з метою запобігання втрат від інфляції і упущеної вигоди;
- прискорення оборотності грошових коштів за рахунок впровадження організаційно-економічних заходів [1].

Дані заходи допоможуть управлінському персоналу ефективно координувати свої дії для покращення ліквідності та платоспроможності підприємства, а також правильно використовувати вільні кошти, наприклад, для інвестування.

**Висновки.** В результаті аналізу чистого грошового потоку ПАТ «Холодмаш» можна зробити висновок про неефективність процесу управління грошовими потоками, неправильним розподіленням наявних ресурсів. У даному випадку терміново необхідно змінювати стратегію управління, при можливості зменшувати обороти по фінансовій діяльності та збільшувати з інвестиційної, адже доцільно інвестовані кошти у майбутньому надаватимуть можливість покривати частину витрат операційної та фінансової діяльності.

Управлінському персоналу слід провести повний аналіз грошових потоків для розуміння ситуації та побудови стратегічного плану, тому що значення аналізу грошових потоків підприємства визначається наступним:

- грошові потоки обслуговують проведення господарської діяльності підприємства майже в усіх її аспектах;

- ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Темпи його розвитку, фінансова стійкість підприємства значною мірою визначається тим, наскільки різноманітні види потоків грошових коштів синхронізовані між собою за обсягами та у часі. Високий рівень такої синхронізації забезпечує значне прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства. 3. Раціональне формування грошових потоків сприяє зростанню ритмічності здійснення операційного процесу підприємства. Будь-який збій у здійсненні платежів має негативний вплив на формування виробничих запасів сировини та матеріалів, рівень продуктивності праці, реалізацію готової продукції. У той самий час ефективно організовані грошові потоки підприємства, збільшуючи ритмічність здійснення операційного процесу, забезпечують зростання обсягів виробництва та реалізації його продукції;

- ефективне управління грошовими потоками дозволяє зменшити потребу підприємства у залученому капіталі. Здійснюючи активне управління грошовими потоками, можна забезпечити більш раціональне та економне використання власних фінансових ресурсів, що формуються за рахунок внутрішніх джерел, зменшити залежність темпів розвитку підприємства від залучених кредитів; управління грошовими потоками є важливим фінансовим важелем забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства. Цьому сприяє скорочення тривалості виробничого та фінансового циклів, яке досягається в процесі результативного управління грошовими потоками, а також зменшення потреби в капіталі, що обслуговує господарську діяльність підприємства; ефективне управління грошовими потоками забезпечує зниження ризику неплатоспроможності підприємства. Навіть у підприємств, що успішно здійснюють господарську діяльність та генерують достатню суму прибутку, неплатоспроможність може виникати як наслідок незбалансованості різних видів грошових потоків у часі;

- активні форми управління грошовими потоками дозволяють підприємству отримувати додатковий прибуток, що генерується безпосередньо його грошовими активами. Мова йде у першу чергу про ефективне використання тимчасово вільних залишків грошових коштів у складі оборотних активів, а також про інвестиційні ресурси, що накопичуються при здійсненні фінансових інвестицій, через високий рівень синхронізації надходжень та виплат грошових коштів.

### Список літератури

1. Гайдаєнко О. М. Аналіз якості управління грошовими потоками на підприємстві ПАТ "Одеський коровай" [Електронний ресурс] / О. М. Гайдаєнко. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2743/1/Аналіз%20якості%20управління%20грошовими%20потоками%20на%20підприємстві%20ПАТ%20«Одеський%20коровай».pdf>.
2. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / Ольга Миколаївна Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с. Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/481>
3. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua>.
4. Загородна О. Оперативне управління грошовими потоками підприємства / О. Загородна, В. Серединська. // Економічний аналіз. – 2012. – №10. – С. 100–104.

## **ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Ефективність діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання обумовлюється, в першу чергу, обґрунтованим вибором та коректним формуванням стратегії його розвитку.

Формування стратегії підприємства передбачає визначення місії його існування, обґрунтування системи стратегічних цілей, вибір на основі аналізу можливих альтернатив найбільш доцільних напрямів їх досягнення, з метою забезпечення використання потенціалу та конкурентних переваг підприємства. Тому для успішного виживання і функціонування підприємства необхідно підвищення якості і конкурентоспроможності його продукції, треба вміти передбачати труднощі, з якими воно може зіткнутися у майбутньому, і нові можливості, які можуть відкритися для нього.

Тобто підприємству необхідно визначити пріоритетні напрями розвитку, розробляти бізнес-плани, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, використовувати нові технології організації управлінських процесів, змінювати стратегії діяльності, а отже, – здійснювати стратегічне управління. Оперативний аналіз інформації про діяльність підприємств будь-якої форми власності, виду і масштабу діяльності є основою прийняття як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень [1].

У сучасних умовах розвитку ринку, компаніям, що укоренилися в ньому, і тим, що тільки виходять на ринок, доводиться усе складніше. Їх проблеми пов'язані з високим рівнем жорсткої конкуренції, надлишком подібних товарів і послуг, перенасиченням рекламних і інформаційних потоків, зростаючими вимогами споживачів до якості продукції, з постійними змінами кон'юнктури й місткості ринку, а також інноваціями, що прагнуть завоювати все більші частки.

Тому, для успішного виживання і функціонування компанії, підвищення якості і конкурентоспроможності її продукції, треба вміти передбачати труднощі, з якими вона може зіткнутися у майбутньому, і нові можливості, які можуть відкритися для неї.

Тобто компаніям необхідно визначати пріоритетні напрямки розвитку, розробляти бізнес-плани, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, використовувати нові технології організації управлінських процесів, змінювати стратегії діяльності, а отже, – здійснювати стратегічне управління. Одним з основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють в комплексі внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії є SWOT-аналіз [2].

SWOT-аналіз не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Для будь-якого керівника або управлінського працівника, зорієнтованого на поточну роботу, це корисна справа, яка вимагає від будь-кого, хто застосовує SWOT-аналіз, замислитися на перспективу.

Методологія SWOT-аналізу допускає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей, а далі – встановлення ланцюжків та зв'язків між ними, що надалі можуть бути використані для формування стратегії підприємства [3].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Питання SWOT-аналізу знайшло відображення у публікаціях вітчизняних вчених та фахівців, які розглядають його з різних позицій. Такі вчені, як К.А. Мамонов, Б.Г. Скоков, О.О. Короп, Ю.І. Мізік зазначають, що, при застосуванні SWOT-аналізу, можна встановити зв'язки між силою і слабкістю, які властиві підприємству та зовнішніми загрозами і можливостями. Г.І. Кіндрацька охарактеризує SWOT-аналіз як метод, який передбачає пошук можливостей і загроз, які містяться у зовнішньому

середовищі підприємства; дослідження сильних і слабких сторін підприємства, визначення ланцюгових зв'язків між цими двома групами факторів.

Наступна група науковців, П.Л.Гордієнко, Л.Г. Дітковська, Н.В. Яшкіна розглядають SWOT-аналіз, як метод, за допомогою якого можна встановити взаємозв'язки між сильними і слабкими сторонами, що властиві підприємству, та зовнішніми загрозами і можливостями [4].

**Мета.** Дослідження можливостей застосування SWOT- аналізу в системі прийняття управлінських рішень ПАТ «Укртелеком».

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз навколишнього середовища - інструмент керування підприємством, що дозволяє менеджерам різних рівнів забезпечувати баланс між підприємством і суспільством шляхом виробництва продукції й обміну її в зовнішнім середовищі на необхідні для підтримки життєдіяльності підприємства ресурси.

У процесі цієї взаємодії певну цікавість викликає, як повинне поводитися підприємство в довгостроковій перспективі, щоб в умовах конкурентної боротьби з іншими підприємствами підтримувати баланс в обміні із зовнішнім середовищем й одночасно підтримувати стабільне функціонування підприємства.

У зовнішнім середовищі відбуваються динамічні процеси змін, відкриваються нові можливості, створюються додаткові труднощі. У процесі стратегічного аналізу необхідно сконцентрувати увагу на майбутніх зовнішніх погрозах і можливостях, і врахувати сильні й слабкі сторони усередині підприємства.

Для стратегічного аналізу умов функціонування використовуються такі методи: SWOT-аналіз, аналіз ланцюжка цінностей, оцінювання конкурентоздатності та інші [6,с.18].

Головною метою проведення SWOT-аналізу є отримання достовірних даних про можливості компанії і загрози просування її на ринку товарів і послуг. Тому, для досягнення цієї мети перед SWOT-аналізом ставляться наступні завдання: виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам фірми; визначення маркетингових загроз і розробка заходів щодо знешкодження їхнього впливу; виявлення сильних сторін фірми й зіставлення їх з ринковими можливостями; визначення слабкостей фірми та розроблення стратегічних напрямів їх подолання; виявлення конкурентних переваг фірми та формування її стратегічних пріоритетів [2].

SWOT – початкові літери слів Strengths (Сильні сторони), Weaknesses (Слабкі сторони), Opportunities (Можливості), Threats (Загрози). В 1963 році в Гарварді на конференції з проблем бізнес-політики професор К.Ендрюс вперше публічно озвучив акронім SWOT. Цей акронім був представлений візуально у вигляді матриці SWOT.

Спочатку SWOT-аналіз був заснований на озвучуванні і структуризації знань про поточну ситуацію і тенденції, пізніше - став використовуватися в ширшому значенні - для конструювання стратегій. Тобто, з появою SWOT-моделі аналітики отримали інструмент для своєї інтелектуальної праці.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства. Він проводиться з метою дослідження підприємства як господарюючої системи у певному ринковому середовищі.

SWOT-аналіз – це своєрідний інструмент; він не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей – адаптації до середовища або формування впливу на нього.

Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюються тим, що стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи.

Для здійснення SWOT-аналізу на підприємстві необхідне відповідне інформаційне забезпечення, яке повинно включати: базу даних; методи та моделі, необхідні для SWOT-аналізу;

набір організаційних і методичних прийомів, необхідних для підвищення надійності інформаційного забезпечення. Методика SWOT-аналізу ґрунтується на підході, який дає змогу вивчати зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства разом. За допомогою цієї методики можна встановити взаємозв'язки між силою та слабкістю, які властиві підприємству, і зовнішніми загрозами і можливостями.

Спершу виявляють сильні і слабкі сторони, а також загрози та можливості, після цього встановлюють взаємозв'язки між ними, що може бути використано для розробки стратегії підприємства.

При проведенні SWOT-аналізу необхідно ретельно визначити сферу кожного SWOT-аналізу, зрозуміти відмінності між його елементами, бути об'єктивним і використовувати різносторонню вхідну інформацію, уникати просторових і двозначних заяв. SWOT-аналіз повинен проводитися за участю всіх найважливіших членів даної організації. Це стосується загальної ідентифікації слабких і сильних сторін, які усередині організації мають бути добре видні. SWOT-аналіз може виконуватися із застосуванням методу «мозкового штурму».

Якість аналізу можна підвищити, залучаючи до його проведення осіб, що не відносяться до організації. Такі особи можуть виступити неупередженими арбітрами, які в змозі оцінити пропозиції, а також, ставлячи особливі питання, спровокувати організацію до переосмислення своїх положень і дій. Методика проведення SWOT-аналізу передбачає здійснення декількох етапів[2]:

I. Визначення власних сильних і слабких сторін підприємства (табл. 1). Перший етап дозволяє визначити, які сильні сторони і недоліки підприємства. Для цього необхідно: скласти перелік параметрів, по якому оцінюватиметься підприємство; по кожному параметру визначити, що є сильною стороною підприємства, а що – слабкою; зі всього переліку вибрати найбільш важливі сильні і слабкі сторони підприємства.

II. Визначення ринкових можливостей і погроз (табл. 2). Це своєрідна «розвідка місцевості» - оцінка ринку. Цей етап дозволяє оцінити ситуацію поза вашим підприємством і зрозуміти, які у вас є можливості, а також, яких погроз слід побоюватися.

Виконуючи дані процедури, дамо оцінку впливу кожного фактору від 1 до 10.

III. Зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями і погрозами ринку.

Наступним етапом SWOT-аналізу є оцінка факторів внутрішнього середовища організації. Для цього використовують метод визначення профілю внутрішнього середовища. Для кожного фактора приводиться експертна оцінка його вагомості.

Проведений аналіз факторів внутрішнього й зовнішнього середовища та ранжування їх по рівню впливу на діяльність організації дозволяє сформувати конкретний перелік слабких і сильних сторін організації, а також загроз і можливостей. Встановлення зв'язків між найбільш впливовими слабкими і сильними сторонами організації, загрозами і можливостями зовнішнього середовища – заключний етап процесу SWOT-аналізу [3].

У якості об'єкта дослідження обрано ПАТ «Укртелеком». Це одна з найбільших компаній України, яка надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни. Особливо сильні позиції товариство має на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії. ПАТ «Укртелеком» є лідером ринку швидкісного фіксованого доступу до мережі Інтернет та займає провідні позиції на ринку фіксованої телефонії. Укртелеком – учасник (акціонер) низки спільних підприємств та акціонерних товариств, що функціонують на телекомунікаційному ринку [5].

Отже, ознайомившись з підприємством, можна надати сильні і слабкі сторони у його діяльності( таблиця 1).

Аналізуючи сильні і слабкі сторони ПАТ «Укртелеком», можна зробити висновок про те, що хоч підприємство і є лідером постачання телекомунікаційних послуг та займає значний сегмент ринку, його продукція потребує оновлення, а виробництво – модернізації.

Однак, не дивлячись на серйозні недоліки, підприємство намагається це виправити шляхом покращення продукції, оновлення персоналу та втілення у життя нових ідей.

Таблиця 1

Загальні характеристики сильних і слабких сторін підприємства ПАТ «Укртелеком»

| Сильні сторони                                                                     | Бал  | Слабкі сторони                                                                                  | Бал  |
|------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 1. Сильна позиція у специфічних ринкових сегментах, відомий лідер.                 | 1) 8 | 1. Відсутність реальних конкурентних переваг через низьку якість деяких послуг.                 | 1) 9 |
| 2. Найбільшрозгалужена мережа філій.                                               | 2) 6 | 2. Постійні атаки з боку ключових конкурентів                                                   | 2) 6 |
| 3. Стратегія оновлення та покращення власної продукції.                            | 3) 6 | 3. Низька рентабельність.                                                                       | 3) 3 |
| 4. Сприяння зростанню чисельності цільових груп споживачів з появою нових товарів. | 4) 5 | 4. Втрата репутації у споживачів.                                                               | 4) 6 |
| 5. Значна доля ринку ринку.                                                        | 5) 7 | 5. Виробництво з високими витратами, старіння потужностей.                                      | 5) 7 |
| 6. Можливості захисту від конкурентів (диверсифікація).                            | 6) 4 | 6. Брак нововведень.                                                                            | 6) 4 |
| 7. Достатні фінансові ресурси.                                                     | 7) 5 |                                                                                                 |      |
| 8. Фінансово незалежне та стійке підприємство.                                     | 8) 8 |                                                                                                 |      |
| 9. Оновлення персоналу – просування молодого покоління та пошук нових ідей.        | 9) 6 |                                                                                                 |      |
| Всього балів                                                                       | 55   | Всього балів                                                                                    | 35   |
| Можливості                                                                         |      | Зовнішні загрози                                                                                |      |
| 1. Розширення кола споживачів.                                                     | 1) 3 | 1. Інфляція.                                                                                    | 1) 3 |
| 2. Входження у нові ринки (сегменти).                                              | 2) 7 | 2. Велика ймовірність виникнення нових конкурентів під час реалізації нових продуктів.          | 2) 7 |
| 3. Розширення виробництва для задоволення потреб споживачів.                       | 3) 8 | 3. Відсутність реклами – як наслідок – низька обізнаність споживачів про спектр наданих послуг. | 3) 9 |
| 4. Споріднена диверсифікація, товари з доповненнями.                               | 4) 7 | 4. Висока конкуренція з більш відомим та якісним продуктом.                                     | 4) 5 |
| 5. Вигідне географічне положення.                                                  | 5) 5 | 5. Зменшення частки на ринку стаціонарного зв'язку.                                             | 5) 3 |
| 6. Посилення конкурентних позицій через введення новинок.                          | 6) 8 | 6. Необхідність надавати нерентабельні послуги.                                                 | 6) 6 |
|                                                                                    |      | 7. Зниження купівельної спроможності населення.                                                 | 7) 7 |
| Всього балів                                                                       | 38   | Всього балів                                                                                    | 40   |

Аналізуючи сильні і слабкі сторони ПАТ «Укртелеком», видно, що лише при впровадженні оновлення продукції та покращенні її якості, можливо і надалі залишатися на лідируючих позиціях ринку.

Далі потрібно зіставити внутрішні особливості (сильні та слабкі сторони) з зовнішніми аспектами (можливості та загрози) досліджуваного підприємства, де потрібно звертати увагу на найбільш істотні комбінації факторів та сторін суб'єкта господарювання. Для цього будемо матрицю SWOT-аналізу, використовуючи при цьому отримані оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця SWOT

|                | Можливості | Загрози    | Разом |
|----------------|------------|------------|-------|
| Сильні сторони | 55+38=93   | 55-40=15   | 108   |
| Слабкі         | -40+38=-2  | -40-35=-75 | -77   |
| Разом          | 91         | -60        | 31    |

З вище наведених розрахунків у таблиці 3 можна зробити такі висновки. Сильні сторони разом з можливостями повністю компенсують загрози. Окрім цього, сильні сторони разом з можливостями компенсують слабкі сторони. Сильні сторони повністю компенсують загрози. Сильні сторони разом з можливостями повністю компенсують слабкі сторони з загрозами. Для успішного аналізу зовнішнього середовища методом SWOT-аналізу важливо не тільки визначити можливості й загрози, а й оцінити їх з точки зору важливості й ступеня впливу на стратегію досліджуваного підприємства.

Після проведення SWOT-аналізу ПАТ «Укртелеком» можна зробити висновок, що на підприємстві переважають сильні сторони, а також воно має можливості для подальшого розвитку. Що ж стосується слабких сторін, на нашу думку, підприємству варто направити свої зусилля на створення нового, якісного продукту, щоб повернути своє ім'я, репутацію та розширити ринковий сегмент.

Необхідно інформувати своїх потенційних споживачів про зміни, що мають місце у процесі функціонування будь-якого виробництва. Йдеться про зміну асортименту продукції, вдосконалення наявної тощо. Тобто, використовувати рекламні засоби для зв'язку з покупцями.

**Висновок:** Застосування SWOT-аналізу в системі прийняття управлінських рішень, а саме на стадії збору та обробки інформації, є досить ефективним, адже він дає змогу дослідити сильні та слабкі сторони підприємства, тобто внутрішнє середовище, та можливості і загрози, тобто зовнішнє середовище підприємства. Завдяки цьому методу ми можемо зрозуміти на що саме необхідно звернути увагу в процесі управління для того, щоб покращити свою конкурентну позицію на ринку, що в період кризи є одним з найнеобхідніших заходів. Необхідно використовувати даний метод в управлінні підприємством з додатковим уточненням можливостей і загроз, тобто створенням матриці можливостей і матриці загроз, що дасть можливість оцінити їх важливість та ступінь впливу на стратегію підприємства. При проведенні SWOT-аналізу в більшості випадків застосовується інформація, отримана методом експертних оцінок. Застосування цього методу може дати великі похибки, величина яких залежить від складу експертів, їх кваліфікації та методу обробки результатів.

### Список літератури

1. Івахненко І. С. Формування фінансової стратегії будівельного підприємства за допомогою методів стратегічного аналізу[Електронний ресурс] / Івахненко І. С.– Режим доступу:<http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4682/1.pdf>.
2. Коновалова О.В. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки[Електронний ресурс] / Коновалова О.В., Андрушакевич Т.– Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/58123.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm)
3. Синчук І.В. Вплив SWOT-аналізу на прийняття управлінських рішень в умовах фінансової кризи [Електронний ресурс] / Синчук І.В. // Молодий вчений.– 2016. – №3(30). – С. 174 -177. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/3/41.pdf>.
4. Фучеджи В. І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління [Електронний ресурс] / В.І. Фучеджи // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.– 2013. – №9.– Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1396/1/SWOTpdf>.
5. Укртелеком. Офіційний сайт– [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.ukrtelecom.ua/about/today>.
6. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / Ольга Миколаївна Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с. Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle>

Сейрік О.Ю.  
магістрант 64 групи ОЄФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Волкова Н.А.

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В Україні відбуваються трансформаційні процеси, пов'язані, насамперед, з євроінтеграцією, які торкаються як політичного устрою країни, так і її економіки та громадського життя. Роздрібна торгівля завжди була та буде важливою ланкою розвитку регіональної та національної економіки, а також стимулятором розвитку інших галузей, а у період трансформаційних змін вона набуває ще більшого значення. Такі процеси змінюють економічні умови, у яких функціонують об'єкти роздрібної торгівлі, викликають непропорційність їх розвитку. Максимально якісне, повне та швидке задоволення потреб населення вимагає збалансованого розвитку роздрібної торгівлі, раціональної територіальної організації, об'єктивної специфікації об'єктів роздрібної торгівлі. Це вимагає докладного аналізу стану галузі та дослідження процесів її розвитку.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Наукові аспекти аналізу розвитку торгівлі є об'єктом для багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них Л. Дідківська, Л. Лігоненко, В.Апопій, В. Соболев, Л. Саркисян та інші. Науковцями створено теоретичну базу дослідження, багато уваги приділено дослідженню особливостей розвитку підприємств роздрібної торгівлі та чинників впливу на них. Але ситуація в галузі постійно змінюється, тому актуальним залишається спостереження і вивчення її динаміки.

**Метою** статті є аналіз сучасного стану роздрібної торгівлі в Україні загалом та регіонах, а також визначення напрямків розвитку галузі, ґрунтуючись на вимогах, що трактують трансформаційні процеси та процес євроінтеграції.

**Виклад основного матеріалу.** Головною метою розвитку торговельної сфери є забезпечення товарного обігу та еквівалентного обміну товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів – фізичних та юридичних осіб [1, с.176-181]. Торгівля як галузь є сукупністю підприємств, серед яких можна виділити два основні сегменти – оптової і роздрібної торгівлі. Підприємства оптової торгівлі за своєю суттю є посередниками між виробниками і сектором роздрібної торгівлі [2, с.5-9]. Контрагентами для оптових компаній практично у всіх випадках є юридичні особи – роздрібні або оптові компанії, або приватні підприємці. Роздрібна торгівля, по суті, є споживчим ринком [3, с.69-74]. Саме роздрібна торгівля є останнім етапом системи розподілу товарів, вона забезпечує просування товарів від виробника до кінцевого споживача, виконуючи значущу роль у розвитку споживчого ринку та обслуговування населення. Останнім часом роздрібна торгівля в Україні зазнає змін під впливом кризових явищ. Фінансова та інвестиційна нестабільність у країні, що обумовлена політичними й економічними перетвореннями, призводить до зниження попиту на товари, послуги та зниження прибутку торговельних підприємств, також має достатній вплив на збалансованість попиту й пропозиції споживчого ринку, де можна спостерігати дисбаланс, який породжується невідповідністю суспільних виробництв і нестабільним розвитком підприємств торгово-посередницької діяльності. Сучасні, нестабільні, складні умови господарювання підприємств роздрібної торгівлі в Україні характеризуються:

- нестабільною політичною ситуацією в країні;
- загостренням інфляції, значними коливаннями курсу та невизначеністю у валютно-курсній політиці держави;
- обмеженим споживчим попитом і низькою купівельною спроможністю населення внаслідок скорочення доходів;
- складними умовами кредитування бізнесу та високими процентними ставками за кредитами;
- постійним зростанням цін на основні товари та послуги;

- зменшенням обсягів вітчизняного виробництва та зростанням вартості імпортової продукції в результаті девальвації гривні;
- недосконалою законодавчою базою в системі оподаткування підприємств і розвитком стихійного ринку;
- недостатністю торговельних площ, дефіцитом торгових полок і високою орендною платою на торговельні площі;
- недостатньо повним та якісним обслуговуванням споживачів.

За наявності таких умов господарювання торговельні підприємства безпосередньо мають складності у своєму функціонуванні та розвитку. На сучасних підприємствах ускладнюється формування політики закупівель і ціноутворення, кредитно-фінансової політики, виникають труднощі у формуванні кадрової політики підприємств [6].

Аналізуючи стан торгівлі, неможливо недооцінювати її значущість як сфери економічної діяльності, яка має достатню вагу у формуванні валового внутрішнього продукту України. Частка торгівлі у формуванні ВВП країни досить значна. Так, за даними Державної служби статистики, у 2015 р. частка створеного в торгівлі валового внутрішнього продукту склала 67067 млн.грн або 14,68% від загального ВВП України, у 2016 р. – 77453 млн.грн. або 14,46%, а за 8 місяців 2017 р. – 99325 млн.грн., що у відсотках складає 15,12% і свідчить про збільшення показника (табл. 1). Загальний розвиток торгівлі характеризується показником – валова додана вартість (ВДВ). Розмір ВДВ у сфері торговельної галузі, характер її структурних змін відображено в Національних рахунках України. Частка торгівлі у виробництві ВДВ за п'ять останніх років мала тенденцію до зниження, що свідчить про нестійкий процес нарощування первинного доходу та нестабільність економічної бази торгівлі.

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту і структура валової доданої вартості у сфері торгівлі (II квартал 2013 р.– 2017 р.)[4]

| Рік  | Валовий внутрішній продукт |                       | Частка торгівлі у загальній ВДВ,% |
|------|----------------------------|-----------------------|-----------------------------------|
|      | млн. грн.                  | Відсотків до підсумку |                                   |
| 2013 | 52567                      | 15,0                  | 18,9                              |
| 2014 | 54894                      | 14,7                  | 17,1                              |
| 2015 | 67 067                     | 14,68                 | 17,9                              |
| 2016 | 77 453                     | 14,47                 | 17,7                              |
| 2017 | 99 325                     | 15,12                 | 17,6                              |

Одним з основних індикаторів розвитку торгівлі є показник товарообороту. За даними Державної служби статистики, оборот роздрібною торгівлі, який у 2016р. становив 1175,3 млрд.грн, що в порівнянні з ціною на 4,3% більше від обсягу 2015р. У структурі обороту роздрібною торгівлі 47,3% припадало на роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств (юридичних осіб), 30,7% становив оборот організованих ринків із продажу споживчих товарів та неформальних ринків, 22% – роздрібний товарооборот фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками. У 2015р. обсяг роздрібною торгівлі становив 1031,7 млрд.грн, що на 19,8% менше від обсягу 2014р. У структурі обороту роздрібною торгівлі 47,3% припадало на оборот торгової мережі підприємств (юридичних осіб), 30,6% становив оборот організованих ринків із продажу споживчих товарів та неформальних ринків, 22,1% – оборот фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками. За 2014р. обсяг роздрібною торгівлі становив 901,9 млрд.грн., що на 8,9% менше обсягу 2013р. У структурі обороту роздрібною торгівлі 47,4% припадало на оборот торгової мережі підприємств (юридичних осіб), 30,9% становив оборот ринків (продаж споживчих товарів фізичними особами-підприємцями та громадянами), 21,7% – оборот фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками. (рис.1).

У загальному обороті роздрібної торгівлі у 2016р. більше половини обсягів (58,1%) припадало на товарооборот від продажу непродовольчих товарів і 41,9% – на товарооборот продовольчих товарів. У 2015р. їх питома вага відповідно складала 58,7% і 41,3%.

У торговій мережі підприємств у 2016р. частка роздрібного продажу непродовольчих товарів складала 59%, продовольчих товарів – 41% У роздрібному товарообороті фізичних осіб-підприємців частка продажу непродовольчих товарів складала 64,1%, продовольчих – 35,9%.

У загальному обороті роздрібної торгівлі у 2015р. більше половини обсягів (58,7%) припадало на товарооборот від продажу непродовольчих товарів і 41,3% – на товарооборот продовольчих товарів. У 2014р. їх питома вага відповідно складала 59,3% і 40,7%.

В обороті торгової мережі підприємств за 2015р. оборот від продажу непродовольчих товарів становив 58,9%, продовольчих товарів – 41,1%.

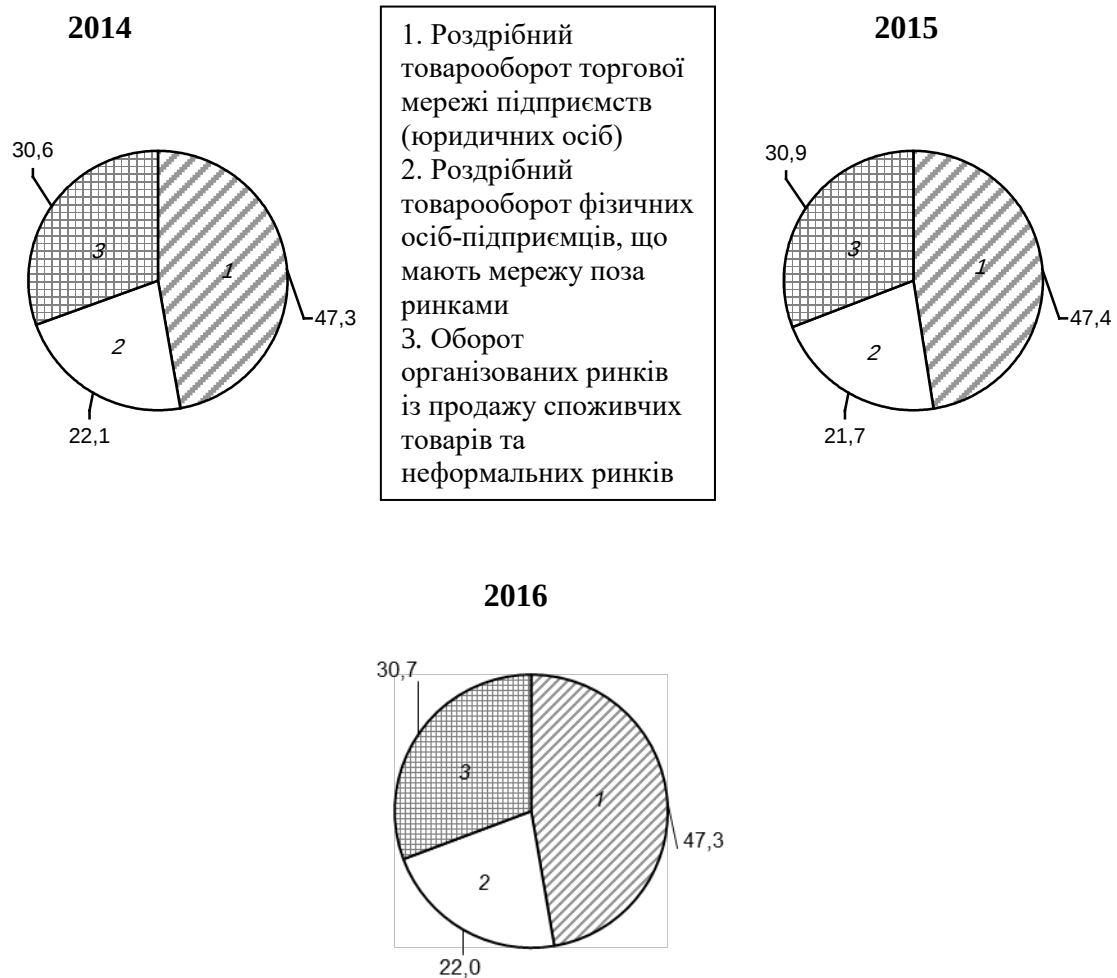


Рис.1. Структура обороту роздрібної торгівлі (у %) [5]

В обороті роздрібної торгівлі фізичних осіб-підприємців частка продажу непродовольчих товарів складала 65,4%, продовольчих – 34,6%.

У загальному обороті роздрібної торгівлі за 2014р. більше половини обсягів (59,3%) припадало на товарооборот від продажу непродовольчих товарів і 40,7% – на товарооборот продовольчих товарів. За 2013р. їх питома вага відповідно складала 60,1% і 39,9%.

В обороті торгової мережі підприємств за 2014р. оборот від продажу непродовольчих товарів становив 60,2%, продовольчих товарів – 39,8%.

В обороті роздрібної торгівлі фізичних осіб-підприємців частка продажу непродовольчих товарів складала 58,5%, продовольчих – 41,5%.

Структуру обороту продовольчих і непродовольчих товарів за каналами реалізації наведено в таблиці (табл.2).

Таблиця 2

Структура обороту продовольчих та непродовольчих товарів (у відсотках)[5]

| Показники                                                                       | Продовольчі товари |        |        | Непродовольчі товари |        |        |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------|--------|----------------------|--------|--------|
|                                                                                 | 2016р.             | 2015р. | 2014р. | 2016р.               | 2015р. | 2014р. |
| Усього                                                                          | 100,0              | 100,0  | 100,0  | 100,0                | 100,0  | 100,0  |
| Роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств (юридичних осіб)            | 46,3               | 47,0   | 46,4   | 48,0                 | 47,4   | 48,1   |
| Роздрібний товарооборот фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками | 23,6               | 23,1   | 23,5   | 20,8                 | 21,4   | 20,4   |
| Оборот організованих ринків із продажу споживчих товарів та неформальних ринків | 30,1               | 29,9   | 30,1   | 31,2                 | 31,2   | 31,5   |

Таблиця 3

Оборот роздрібної торгівлі за областями у 2016 році [5]

| Області           | Оборот роздрібної торгівлі, млн.грн | Індекси фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі (у порівнянних цінах), % |                                |
|-------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
|                   |                                     | 2016р. до 2015р.                                                              | ДОВІДКОВО:<br>2015р. до 2014р. |
| Україна           | 1159271,9                           | 104,0                                                                         | 80,2                           |
| Вінницька         | 37201,2                             | 103,4                                                                         | 86,3                           |
| Волинська         | 27763,1                             | 100,1                                                                         | 87,0                           |
| Дніпропетровська  | 108145,9                            | 103,1                                                                         | 80,6                           |
| Донецька          | 37458,5                             | 96,2                                                                          | 37,0                           |
| Житомирська       | 30623,9                             | 100,2                                                                         | 86,7                           |
| Закарпатська      | 26767,0                             | 101,2                                                                         | 86,9                           |
| Запорізька        | 55400,7                             | 105,5                                                                         | 79,3                           |
| Івано-Франківська | 37787,5                             | 103,4                                                                         | 86,7                           |
| Київська          | 59118,2                             | 106,0                                                                         | 90,6                           |
| Кіровоградська    | 24545,5                             | 103,7                                                                         | 86,5                           |
| Луганська         | 9051,4                              | 101,2                                                                         | 29,6                           |
| Львівська         | 68031,6                             | 107,5                                                                         | 87,3                           |
| Миколаївська      | 32407,0                             | 103,2                                                                         | 81,9                           |
| Одеська           | 84056,2                             | 106,3                                                                         | 84,2                           |
| Полтавська        | 34745,1                             | 106,6                                                                         | 81,7                           |
| Рівненська        | 26373,4                             | 101,3                                                                         | 83,7                           |
| Сумська           | 25790,3                             | 104,1                                                                         | 84,1                           |
| Тернопільська     | 22429,1                             | 103,2                                                                         | 86,9                           |
| Харківська        | 95788,5                             | 104,3                                                                         | 81,1                           |
| Херсонська        | 29609,1                             | 103,0                                                                         | 86,1                           |
| Хмельницька       | 29050,0                             | 104,6                                                                         | 83,5                           |
| Черкаська         | 30211,4                             | 103,0                                                                         | 85,3                           |
| Чернівецька       | 18700,3                             | 99,7                                                                          | 86,3                           |
| Чернігівська      | 24094,4                             | 101,5                                                                         | 82,7                           |
| м.Київ            | 184122,6                            | 104,8                                                                         | 86,1                           |

У січні–серпні 2017р. оборот роздрібної торгівлі порівняно із січнем–серпнем 2016р. у порівнянних цінах зріс на 8,7%. Оборот роздрібної торгівлі в серпні 2017р. порівняно із липнем збільшився на 4,9%, а із серпнем 2016р. – на 9,8%.

Серед регіонів найбільше зростання обороту роздрібної торгівлі в січні–серпні 2017р. порівняно із січнем–серпнем 2016р. спостерігалось в Закарпатській (на 23,3%), Вінницькій (на 18,1%), Одеській (на 13,5%), Львівській (на 11,8%), Миколаївській (на 11,3%) та Сумській (на 10,3%) областях. Україна 108,7.

Саме торгівля забезпечує підтримку вітчизняних товаровиробників, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств, забезпечує наповнення бюджету країни, вона підтримує збалансованість виробництва і споживання, формує частку валової доданої вартості країни, забезпечує матеріальний і культурний рівні людини, сприяє підвищенню якості життя населення взагалі.

Сучасна ситуація на ринку споживчих товарів в Україні досить нестабільна. Тому необхідне постійне системне спостереження і вивчення динаміки розвитку торгівельної галузі, оскільки її зміни під впливом сучасних процесів, що відбуваються в соціально-економічній і політичній сферах, мають суттєвий вплив на економіку країни. До ключових проблем розвитку роздрібного товарообороту підприємств України слід віднести істотні регіональні диспропорції та у його товарній структурі. Однак однією із найбільших загроз є низька частка продажів товарів вітчизняного виробництва.

Внутрішній ринок України характеризується згортанням пропозиції товарів вітчизняного виробництва, збільшенням імпортової компоненти у задоволенні внутрішнього попиту і, як наслідок, зростанням негативного сальдо зовнішньої торгівлі промисловими товарами, що формує потенційні загрози національній безпеці України. Тенденція до нарощення частки імпортерів на внутрішньому ринку України не відповідає національним економічним інтересам і стримує потенціал розвитку вітчизняного виробництва.

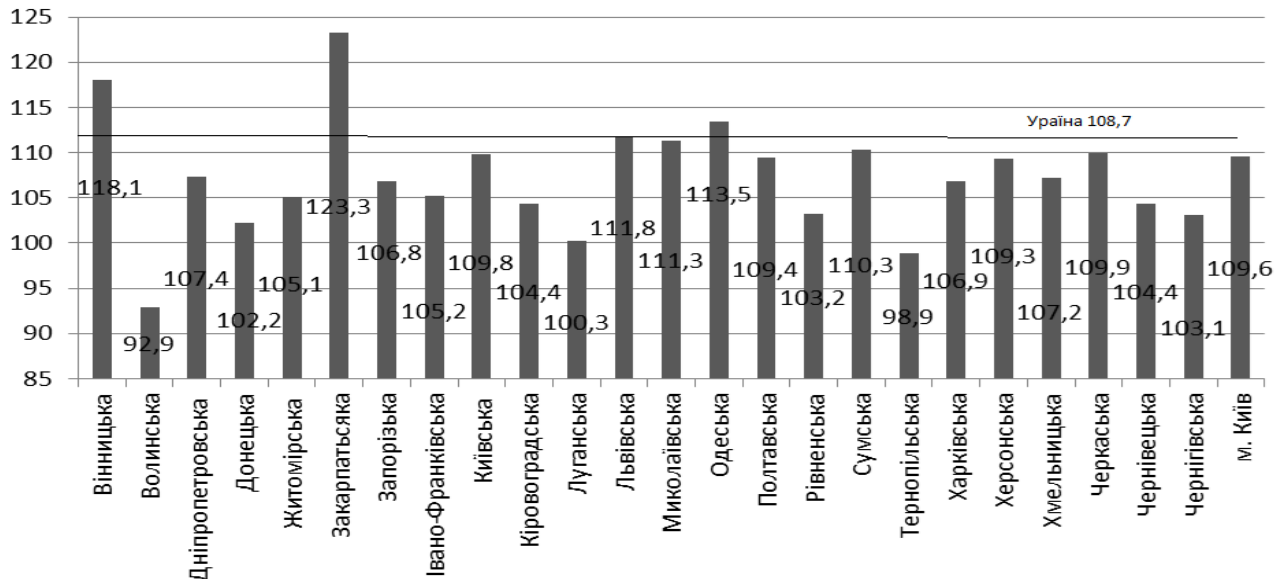


Рис.2 Індеси фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі  
(у % до відповідного попереднього року) [5]

Базовими конкурентними перевагами України залишаються: вигідне гео економічне розташування країни, різноманітні запаси природних ресурсів, наявність трудових ресурсів з високим освітнім рівнем та достатньою професійною підготовкою, наявність у деяких галузях промисловості унікальних передових технологій, потужна матеріально-технічна база.

Переважання тільки базових факторів не формує передумов конкурентоспроможності економіки у середньостроковій і довгостроковій перспективі, а їх використання все частіше пов'язано зі зменшенням ефективності та раціональності. Саме в цей час і необхідні інновації, що здатні перетворити несприятливі фактори у конкурентні переваги, значення яких багатократно збільшується в умовах глобалізації.

Нині основний постулат економічної теорії стосовно того, що країна отримує конкурентну перевагу розвиваючи ті галузі, які мають надлишок необхідних факторів виробництва, вже не актуальний.

Відтак, необхідним є формування нової моделі внутрішнього споживання, яка б поєднувала інтереси споживачів з перспективами розвитку вітчизняного виробництва. У розробці конкретних адресних заходів щодо подолання вищенаведених проблем полягатимуть перспективи подальших досліджень у визначеному напрямку.

**Висновки.** В результаті дослідження можна зробити висновок, що в цілому торгівельна галузь України має позитивну динаміку розвитку. Збільшення обсягів як роздрібного, так і оптового товарообігу дає додатковий поштовх в розвитку економіки країни в цілому.

В складних кризових умовах позитивним є те, що вітчизняні виробники почали користуватися більшим попитом на свою продукцію порівняно з іноземними товаровиробниками. Однак необхідно зазначити, що переважна більшість об'єктів господарювання в галузі торгівлі стикаються в дуже високим рівнем конкуренції, однак форми роботи залишаються незмінними.

Отже, для того щоб вийти на якісно новий рівень розвитку в галузі їм необхідно шукати нові форми роботи, а питання пошуку нових форм – лягти на плечі сучасних науковців.

Проведені аналітичні та теоретичні дослідження дозволяють визначити основні напрямки розвитку роздрібної торгівлі в Україні:

- Раціоналізація розміщення роздрібної торговельної мережі, підвищення доступності у сільській місцевості.
- Удосконалення логістики для більш швидкого надходження товарів та їх збуту.
- Диверсифікація магазинів згідно потреб районів, де вони розміщуються.
- Інтенсивне впровадження нових методів продажу для удосконалення розвитку торгівлі, впровадження нових послуг, клієнтоорієнтованість.
- Інтенсивне удосконалення «інтернет-торгівлі» – напрямку, яких займає надзвичайно велику частку в усіх розвинутих країнах.

Таким чином, запропоновані заходи дозволять оптимізувати роздрібну торгівлю, диверсифікувати її, удосконалити територіальну організацію, зробити більш доступною для споживачів та покращити задоволення їх потреб. Шлях інтенсивного розвитку дозволить зменшити негативні наслідки кризи та піднесе на новий рівень саму галузь торгівлі.

### Список літератури

1. Тимчина А. І. Структура ринку роздрібної торгівлі в умовах сучасного невизначеного середовища України / А. І. Тимчина // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. пр. – Львів : Львівська комерційна академія, 2012. – Вип.14. – С. 176 – 181.
2. Апопій В. В. Характер сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій, Н. С. Ситник // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. пр. – Львів : Львівська комерційна академія, 2012. – Вип. 13. – С. 5 – 9.
3. Соболев В. А. Розвиток роздрібних торгівельних мереж / В. А. Соболев // Менеджер. – ДонДУУ, 2009. – № 4(50). – С. 69 – 74.
4. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Внутрішня торгівля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Волкова Н.А., Гогняк І.О. Аналіз стану роздрібної торгівлі України та напрямки її розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5626>

Голдан Л.А.  
64 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Волкова Н.А.

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Виноробна галузь України впродовж кількох десятиліть оцінюється економістами як перспективна і відзначається значним потенціалом розвитку. Зважаючи на тенденції активного розвитку світового ринку виноробної продукції, зростання споживання вина і посилення конкуренції з боку винних країн, питання конкурентоспроможності та можливостей процвітання даної галузі в Україні заслуговують на особливу увагу.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Теоретико-методичні та прикладні питання стратегії розвитку як виноградарства і виноробства, так і всього агропромислового комплексу висвітлені у наукових працях Андрійчука В. Г., Власова В. В., Вишневської О. М., Гаркавенко С. С., Гаркуші О. М., Губені Ю. Е., Ключник А. В., Котикової О. І., Матчиної І. Г., Рябокonia В. П. та інших. Основні аспекти розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу знайшли відображення у роботах Авідзби А. М., Бузні А. Г., Валуйко Г. Г., Власова В. В., Гаркуші О. М., Домарецького В. А., Додонова С. В., Єрмакова О. Ю., Лянного О. Д., Мелешко Л. Ф., Матчиної І. Г., Оганесянца Л. А. та інші. Однак динамічні зміни економічної ситуації в країні свідчать про необхідність подальшого вивчення та пошуку шляхів вирішення проблем, які стримують розвиток цих суб'єктів господарської діяльності

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми** є фактори, які впливають на виноробну галузь України. Виноробна галузь є перспективним напрямком розвитку економіки України, що обумовлено сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами і достатньою забезпеченістю трудовими та іншими ресурсами. Проте, на сьогодні стабільній та ефективній роботі виноробних підприємств перешкоджає численна кількість проблем, серед них: загальний кризовий стан економіки країни, низька забезпеченість сировиною переробних заводів, порушення паритетних взаємовідносин виробників сировини та виноробних підприємств, висока конкуренція, незахищеність вітчизняного виробника, відсутність належної підтримки з боку держави, низька якість виробленої продукції тощо.

**Метою статті** є аналіз стану розвитку виноробної галузі в Україні; визначення факторів та аналіз їх впливу на конкурентоспроможність виноробних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Вино можна вважати одним з найперших алкогольних напоїв, а виноробство – найдревнішою галуззю. Згадки про виникнення вина та розвиток виноробства містяться в чисельних легендах греків, римлян, персів, сирійців тощо [1]. Виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливою галуззю агропромислового комплексу. Займаючи незначну питому вагу в площі сільськогосподарських угідь, ця галузь суттєво впливає на рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Історія розвитку виноградарства та виноробства в Україні бере свій початок з глибокої давнини. Про те, що виноградарство та виноробство тут було одним із вельми важливих занять, свідчать зображення виноградних грон на деяких монетах III і II ст. до н. е. міста Тіра. Протягом двох з половиною тисячоліть періоди розквіту чергувалися зі спадами або повною загибеллю виноградарства та виноробства з причин або військових дій, або недооцінки цієї високоприбуткової і такої необхідної галузі господарства [2]. Після вступу України до СОТ, важливу роль відіграє конкурентоспроможність національного виробника. Оскільки саме він являється провідною ланкою в розвитку економіки країни. Саме його стан впливає не тільки на економіку країни, а і на її міжнародне становище, впливає на імідж та привабливість країни.

Сучасна ситуація на ринку вина України характеризується такими особливостями:

– як свідчать дані, що наведені у табл.1, виробництво виноградного вина в Україні з кожним роком значно скорочується. Так, після відмітки в 17,03 млн. дал. у 2011 р. обсяг

виробництва в 2012 р. знизився на 26,5% і становив 12,51 млн. дал. На це особливо вплинув низький рівень врожайності, що значно понизило обсяги виробництва вина. У 2013 р. відбулося скорочення ще на 6,2%, до рівня 11,73 млн. дал., а в 2014 р. – на 38,6%, до 7,2 млн. дал., що пов'язане з кризовими явищами в економіці країни [3];

- малі виробники працюють переважно локально, у своїх регіонах, і не роблять значного впливу на ринок у цілому;

- вітчизняні виробники змушені здійснювати відрахування до бюджету за видачу ліцензій, постійне збільшення акцизів негативно позначається на вітчизняних виробниках, що змушує виробників піднімати ціну на свою продукцію або скорочувати обсяг виробництва дешевих вин;

- уперше за кілька років в Україні скоротилося виробництво натуральних виноградних вин. При цьому збільшилося виробництво порошкових вин;

- на даний момент у кількісному вираженні смакові потреби українських споживачів виглядають так: до 55% займають кріплені вина, до 35% – напівсолодкі, решта – ринок сухих і напівсухих груп. Однак, незважаючи на такий баланс, багато виробників останнім часом розширюють випуск напівсухих і сухих вин [3];

- у споживчих перевагах відбуваються позитивні зміни в бік більш дорогих та якісних вин, а також більш значуще – орієнтація споживачів на «натуральні» вина.

Слід зазначити, що сучасний рівень виробництва виноградного вина (табл. 2) нижче запланованого в чинній «Програмі розвитку виноградарства і виноробства України до 2025 року»

Таблиця 1

## Виробництво винограду і виноградного вина в Україні [4]

| №з/п | Рік  | Площа виноградників, тис.га | Урожайність, тис.га | Валовий збір винограду, тис.га | Обсяг виробництва виноградного вина, млн.дал. | Обсяг виробництва шампанського, млн.дал. |
|------|------|-----------------------------|---------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------|
| A    | 01   | 02                          | 03                  | 04                             | 05                                            | 06                                       |
| 1    | 2000 | 110                         | 5,17                | 513,8                          | 9,5                                           | 3,40                                     |
| 2    | 2001 | 105                         | 3,54                | 335,8                          | 14,3                                          | 3,50                                     |
| 3    | 2002 | 103                         | 3,94                | 359,3                          | 20,8                                          | 3,50                                     |
| 4    | 2003 | 87                          | 5,9                 | 504,9                          | 15,3                                          | 3,50                                     |
| 5    | 2004 | 85                          | 3,01                | 212,3                          | 15,4                                          | 4,00                                     |
| 6    | 2005 | 80                          | 3,10                | 220,0                          | 16,4                                          | 4,40                                     |
| 7    | 2006 | 76                          | 3,97                | 300,9                          | 17,1                                          | 4,50                                     |
| 8    | 2007 | 71                          | 5,05                | 360,0                          | 19,5                                          | 4,50                                     |
| 9    | 2008 | 71                          | 5,86                | 415,2                          | 21,0                                          | 4,00                                     |
| 10   | 2009 | 71                          | 6,60                | 469,0                          | 23,1                                          | 4,20                                     |
| 11   | 2010 | 72                          | 5,60                | 408,0                          | 29,1                                          | 4,10                                     |
| 12   | 2011 | 70,7                        | 5,99                | 336,9                          | 17,03                                         | 3,73                                     |
| 13   | 2012 | 64,2                        | 5,32                | 292,9                          | 12,51                                         | 3,39                                     |
| 14   | 2013 | 61,6                        | 7,09                | 384,2                          | 11,73                                         | 3,06                                     |
| 15   | 2014 | 44                          | 6,4                 | 241,0                          | 7,2                                           | 2,6                                      |

Нині 95% вина, виробленого в Україні, реалізується на внутрішньому ринку, 5% – на зовнішньому ринку. Велика частина імпортованих вин надходить в Україну з Молдови – 83%, із Грузії – близько 11%, інше – із Франції, Македонії, Угорщини тощо [4].

Серед сучасних тенденцій розвитку виноробної галузі України також слід назвати такі:

- більш низький рівень споживання виноградного вина в Україні порівняно з Європою. Якщо у Франції, Італії, Іспанії на людину припадає 55-60 л то в Україні – близько 6 л [6];

- збереження тенденції старіння виноградників, дефіцит як столових, так і технічних сортів винограду;

Таблиця 2

Прогнозований обсяг виробництва винограду і винної продукції на період до 2025 р. [5]

| №з/п | Найменування продукції            | Роки  |       |
|------|-----------------------------------|-------|-------|
|      |                                   | 2020  | 2025  |
| A    | 01                                | 02    | 03    |
| 1    | Виноград столових сортів, тис. т  | 157,5 | 219,3 |
| 2    | Виноград технічних сортів, тис. т | 536,9 | 748,5 |
| 3    | Вино виноградне, тис. дал.        | 11926 | 14492 |
| 4    | Вина ігристі, тис. дал.           | 6596  | 8017  |
| 5    | Коньяк, тис. дал.                 | 3049  | 3775  |

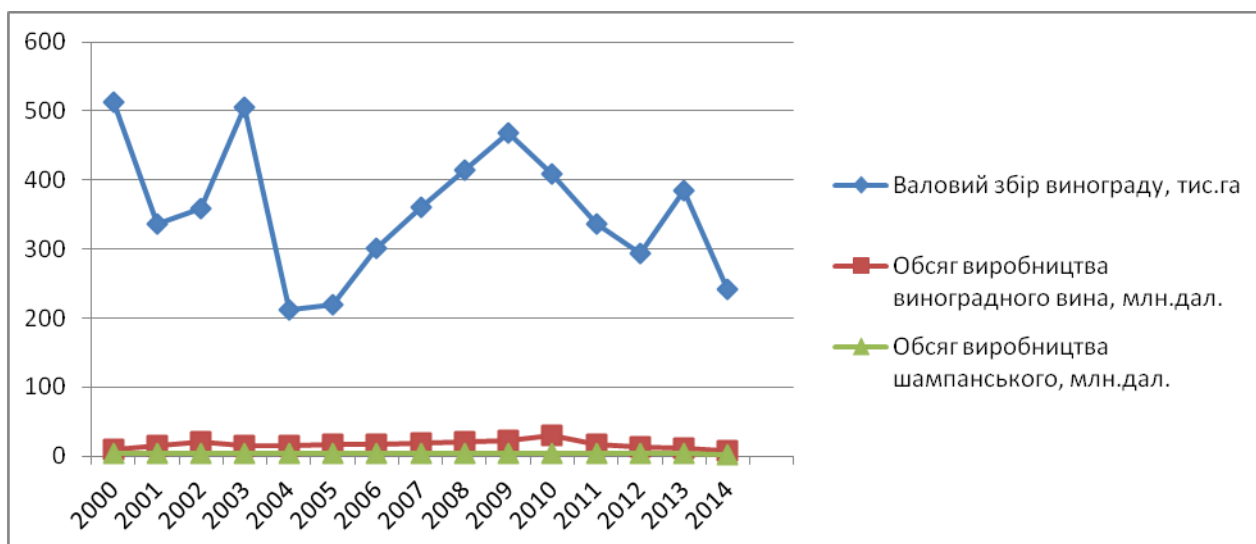


Рис. 1 Виробництво винограду і виноградного вина в Україні

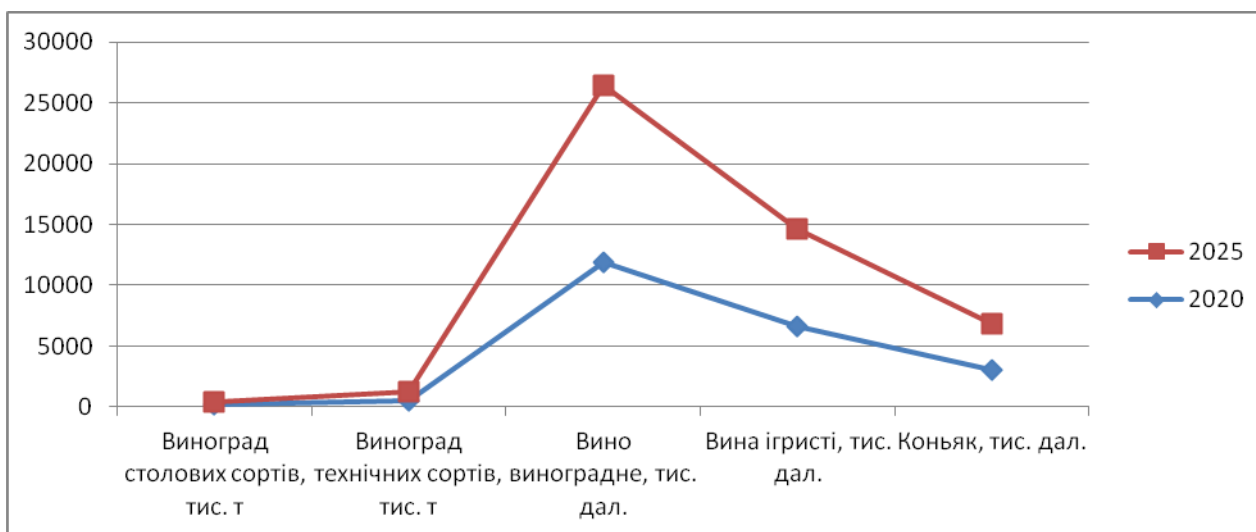


Рис. 2 Прогнозований обсяг виробництва винограду і винної продукції на період до 2025 р.

- скорочення виробництва виноградних вин на тлі загального збільшення споживання спиртних напоїв;
- незначна або повністю відсутня підтримка державою галузі в кризових умовах, що стосується як адміністративних заходів (наприклад, квотування або ліцензування), так і фінансових (мита, збори);
- стримувальні тарифні та нетарифні заходи (оподаткування акцизним збором усіх видів вина, включаючи колекційні, встановлення квоти на спирт етиловий).

Особливістю галузі виноградарства є порівняно тривалий цикл виробництва. П'ять років потрібно лише на вступ винограду в плодоношення, два роки – на виробництво вина ординарного, а для марочних вин, шампанського і коньяків – значно більше, тому питання залучення в галузь довгострокових інвестицій стоїть досить гостро. Виноградарству і виноробству потрібні інвестиції на тривалий час, і розрахунок за кредитними ресурсами тут можливий лише на восьмий-дев'ятий рік після закладки винограду. На сьогоднішній день в Україні загальна кількість компаній, які здійснюють випуск виноробної продукції, близько 100. Тих, хто формує внутрішній ринок (великі і середні виробники), налічується близько 20-ти. З відходом кримських підприємств відбулась незначна рокировка ТОП-5 найбільш широкі виробників. На перший план вийшли одеські та миколаївські компанії. Їм удалося частково зайняти нішу кримських торгових марок. Так, за підсумками дев'яти місяців 2015 р. у числі перших п'яти (без рейтингу) такі компанії, як: «Коблево» (вина ТМ KOBLEVO), агрофірма «Таврія» (потужності ДМК «Таврія», де «Інкерман-Інтернешнл» зараз здійснює розлив тихих вин Inkerman), компанія «Нива» (Таїровський винзавод «Нива», ТМ «Таїрове» і ТМ «Одеський Степ»), «Шабо» (ТМ Shabo), «Фрут Майстер Фудс» (україно-угорське підприємство «Котнар», вина ТМ Bereg Wine, ТМ Cotnar, ТМ Vinia) [1].

Оцінку конкурентоспроможності регіональних виноробних підприємств представимо в табл. 3, де розрахуємо регіональний коефіцієнт конкурентоспроможності [7]:

$$K_{\text{підпр.}} = (ЧП_{\text{п}}/Д_{\text{п}})/(ЧП_{\text{ур}}/О_{\text{ар}}) < 0,75, \text{ де} \quad (1)$$

$K_{\text{підпр}}$  – конкурентоспроможність підприємства;  $ЧП_{\text{п}}$  – чистий прибуток підприємства на конкретному ринку;  $Д_{\text{п}}$  – частка конкретного ринку продукції підприємства на загальному релевантному ринку;  $ЧП_{\text{ур}}$  – чистий прибуток всіх учасників розглянутого ринку;  $О_{\text{ар}}$  – обсяг усього аналізованого ринку.

За значення показника менше 0,75 можна констатувати, що конкурентоздатність виноробного підприємства на розглянутому ринку низька, що може бути обумовлено або фазою життєвого циклу продукту, або низьким рівнем результативності основних бізнес-процесів. Таким чином, із представлених в табл. 3 тринадцять підприємств Одеської області лише сім відповідають вимогам достатнього рівня конкурентоспроможності і тільки на регіональному ринку вина. Вочевидь, що для виходу на національний і міжнародний ринки вина необхідний значно вищий рівень конкурентоспроможності для всіх обстежених підприємств.

Проблеми конкурентоспроможності української продукції на ринках Європи посилює, як уже було зазначено, низький рівень державної підтримки.

В Україні щорічно на підтримку виноградників і садів йде 400 млн. грн. від збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. На жаль, це незначна фінансова підтримка.

У даний час більшість виноробних компаній не має сертифікованої системи управління якістю продукції, що випускається відповідно до стандартів ISO 9000.

Разом їй тим якість продукції в умовах сучасного виробництва – найважливіша складова частина ефективності, рентабельності підприємства, якій необхідно приділяти постійну увагу.

Всі процеси по забезпеченню, проектуванню, збереженню якості повинні бути об'єднані в систему управління якістю, що представляє собою організаційну структуру, чітко розподіляє відповідальність, процедури, процеси і ресурси, необхідні для управління [8].

Таблиця 3

Оцінка конкурентоспроможності виноробних підприємств Одеської області [3]

| №з/п | Найменування підприємства                         | Сума прибутку підприємства, тис.грн. | Обсяг реалізованої продукції, тис. грн. | Регіональний коефіцієнт конкурентоспроможності |
|------|---------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|
| A    | 01                                                | 02                                   | 03                                      | 04                                             |
| 1    | ЗАТ «Одесвинпром»                                 | 1690                                 | 92150                                   | 0,31                                           |
| 2    | ТОВ «Агро-Юг»                                     | 2694                                 | 118453                                  | 0,38                                           |
| 3    | ЗАТ «Болградський виноробний завод»               | 1065                                 | 94361                                   | 0,19                                           |
| 4    | ТОВ «Ізмаїльський винзавод»                       | 3687                                 | 62455                                   | 1                                              |
| 5    | ТПК «Ланжерон і К»                                | 762                                  | 21006                                   | 0,61                                           |
| 6    | ТОВ «Винконцерн»                                  | 3884                                 | 96864                                   | 0,68                                           |
| 7    | ТОВ «Бізнес Вин»                                  | 856                                  | 36558                                   | 0,40                                           |
| 8    | ЗАТ «Вікторія»                                    | 933                                  | 18752                                   | 0,84                                           |
| 9    | ТОВ «Велес»                                       | 1095                                 | 3807                                    | 4,87                                           |
| 10   | ТОВ «Агро Дар»                                    | 1572                                 | 18673                                   | 1,41                                           |
| 11   | ВАТ «Виноградар»                                  | 8566                                 | 20776                                   | 6,97                                           |
| 12   | ЗАТ «Одеський завод шампанських вин»              | 12544                                | 112208                                  | 1,89                                           |
| 13   | Інститут виноградарства і виноробства ім. Таїрова | 3665                                 | 20224                                   | 3,07                                           |
| 14   | Всього                                            | 42370                                | 716715                                  |                                                |

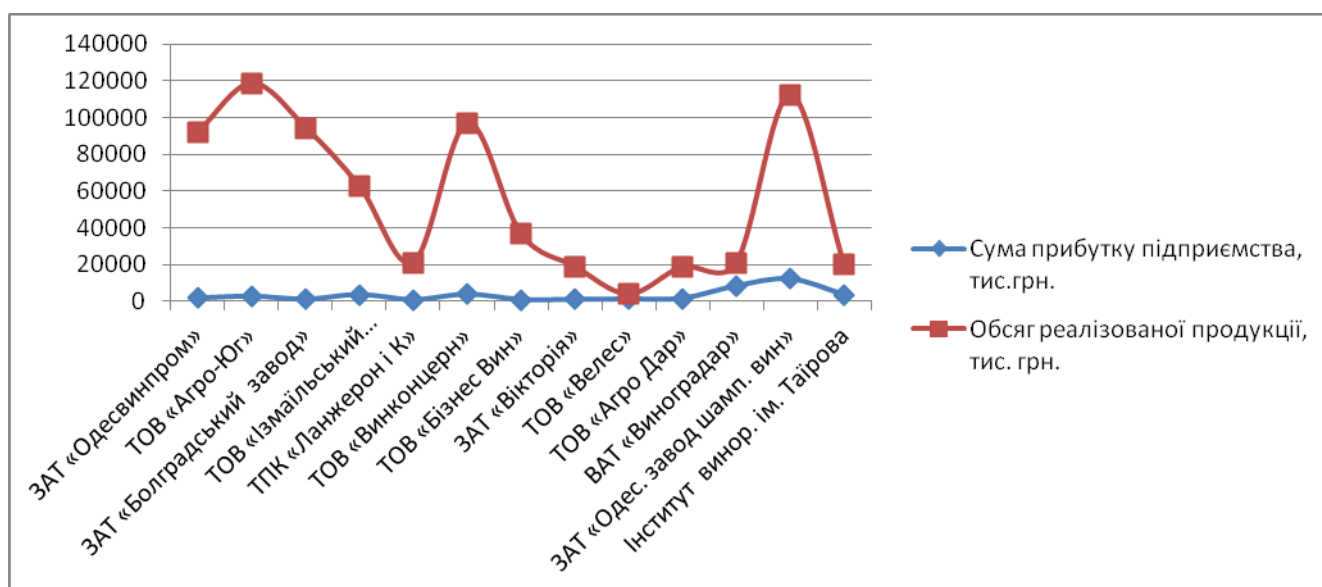


Рис. 3 Оцінка результатів діяльності виноробних підприємств Одеської області

Згідно з наявними даними, до 86% виноматеріалів і до 88% коньячних спиртів вітчизняні виробники імпортують. По суті, ми сьогодні розвиваємо виноробство Молдови (до 44% молдавського експорту) і Грузії (до 50% грузинського експорту), Азербайджану, Вірменії, Іспанії, Франції та інших країн. Фактично, така ситуація веде до загибелі виноградарства як сировинної бази вітчизняного виноробства [6]. Оптимальним вирішенням проблеми є поступове зниження імпорту виноматеріалів з одночасним розвитком вітчизняної сировинної бази на основі впровадження інноваційних технологій виробництва винограду, які забезпечують його ефективність за рахунок зростання врожайності виноградних насаджень і підвищення якості продукції. Частину проблем можна вирішити тільки за рахунок жорсткої, але виваженої та продуманої державної політики, а частину – за рахунок упровадження результатів наукових пошуків у виробництво. Для імпортованої готової продукції повинні бути встановлені квоти, а ввезення виноматеріалів і коньячних спиртів допускати лише у разі критичного імпорту (через недоотримання врожаю в разі виникнення форс-мажорних умов). Державного підходу вимагає і питання обов'язкової сертифікації винопродукції, що ввозиться [9].

Друга досить важлива обставина стосується негативної кредитно-фінансової політики в державі. Неможливість отримання довгострокових кредитів на розвиток виноградарства, навіть за планомірного виділення 1%-го збору на його розвиток, все ж привела за останні 10 років до зменшення продуктивних площ виноградників з 114 тис. га до 50 тис. га.

Одна з головних проблем українського вина – це те, що в ХХІ ст. виробниками управляють не «благородні цілі», а проста нажива, тобто отримання високої ставки прибутку будь-якими методами. Так, використовують жмих як первинну речовину, додають цукор та ароматизатори у технологічному процесі виготовлення вина. При цьому українське вино втрачає свої автентичність, смак та користь [1].

Така негативна тенденція пов'язана із впливом таких факторів:

- високі акцизні ставки – фактично одні з найвищих у світі. Таких акцизів, як в Україні, немає в жодній країні, сухе вино там не належить до алкогольних напоїв, воно числиться серед продуктів харчування, тому не є підакцизною продукцією, на пляшку не клеїться акцизна марка. У французьких ресторанах, наприклад, сухе вино дешевше від солодких газованих напоїв. У більшості країн Євросоюзу нульовий відсоток акцизу встановлений і на шампанські вина;

- винятково висока ціна ліцензії на оптовий продаж вина. В Україні така ліцензія коштує 500 тис. грн. на рік. Такий закон про ліцензування губить фермерські та невеликі селянські господарства, приватну ініціативу. Існуюча нормативно-законодавча база знищує здорову конкуренцію малого, середнього та великого бізнесу, а її недостатність змушує українського виробника закладати високу ціну на свою продукцію;

- низька конкурентоспроможність українського вина. Наявні потужності виноробної галузі дають змогу перероблювати за сезон більше ніж 800 тис. винограду, проте нині потужності завантажені лише на 20–40%. Застарілі технології виробництва вина, знос обладнання на деяких підприємствах становить 60%, нерозвиненість внутрішнього ринку негативно відображаються на конкурентоспроможності українського вина. У структурі споживання алкогольних напоїв в Україні частка вина становить 9,0%, тоді як в європейських країнах спостерігається тенденція сталого високого рівня споживання вина і зниження обсягу споживання горілки і міцних спиртних напоїв. У середньому кожен українець випиває 5,8 л вина на рік, що є одним з найнижчих показників у Європі (у Польщі – 12 л на людину, у Чехії – 16 л, в Іспанії та Італії – по 40 л, а у Франції – максимальні 60 л) [6].

Таким чином, було визначено наступне:

- світовий ринок вина і Європи як його складової частини висуває свої вимоги до виробництва винограду й ефективності технологій його вирощування. Для заняття Україною своєї ніші на даному ринку представникам бізнесу, а також влади необхідно ретельно вивчати сучасні світові тенденції і відповідати їх на прямому розвитку;

- незважаючи на те що основними конкурентами на українському ринку алкогольних напоїв стають винороби Німеччини, Угорщини, Франції, Молдови, Болгарії, Македонії, неповторне поєднання ґрунтових, кліматичних і сортових особливостей дають змогу створювати з

українського винограду ексклюзивні десертні і лікерні вина, які не мають аналогів на світовому ринку;

- у загостренні конкурентної боротьби на ринку вітчизняного виноробства реальні шанси вижити мають тільки найбільш ефективно працюючі компанії. Передусім мова йде про холдинги, які працюють у вертикально-інтегрованому форматі, тобто замикають на собі весь виробничий ланцюжок «від поля до столу». Таким чином, наявність власної сировинної бази сьогодні стає для багатьох підприємств виноробної галузі України основною конкурентною перевагою;

- потрібна ефективна маркетингова діяльність по дослідженню внутрішнього і зовнішніх ринків, а також організація продажів українського вина на ринках країн СНД, балтійських і скандинавських країн, де немає свого виноробства;

- необхідний комплекс заходів щодо боротьби із фальсифікацією виноробної продукції на ринку;

- слід підвищити значимість науково-дослідної та інноваційної діяльності у виробництві виноробної продукції [1].

**Висновки.** Таким чином, за належної уваги з боку держави, ефективної взаємодії бізнесу і державних органів законодавчої і виконавчої влади виноробна галузь України має широкі можливості для розвитку і процвітання, у тому числі на зовнішніх ринках.

Проведені розрахунки дослідження свідчать, що має місце тенденція до зменшення площ виноградних плантацій. Урожайності винограду притаманне коливання залежно від різного роду факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних, що не може не впливати на валовий збір винограду. Для більш ефективного функціонування виноградарства та виноробства в Україні, на нашу думку, необхідна розробка та ухвалення загальної концепції розвитку виноградарсько-виноробної галузі та створення на її базі науково обґрунтованих довгострокових програм розвитку розсаджування та сорторайонування з урахуванням вимог СОТ.

Подальше вивчення стану ринку виноградного вина в Україні, а саме детальніше вивчення цінової політики, вивчення основних гравців, смаків споживачів, тощо, дозволить підприємствам без значних зусиль ставати лідерами продаж і виходити не тільки на вітчизняний але й і на зарубіжні ринки.

### Список літератури

1. Нестеренко О.С. Тенденції та перспективи розвитку виноробної галузі в Україні / О.С. Нестеренко // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 192–196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/104.pdf>.
2. Стан виноробної галузі у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://take-profit.org/economicnews.php>.
3. Україна в цифрах 2014 : стат. Збірник / Державна служба статистики України. – Київ : Консультант, 2015. – 239 с.
4. Державний служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.minagro.kiev.ua/page/?7531>.
6. Мировой винный рынок: перераспределение сил [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/market/agricultural-market/vinnyi-gynok-otrezvliashie-tendencii-261254>.
7. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 6–13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.
8. Історія виноградарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vinograd.info/info/grozdy-zdorovya/istoriya-vinogradarstva.html>.
9. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми тенденції розвитку / В. Осипов, Л. Осипова // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 28–31.

Бондар В.Я.  
64 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н, доцент Чернишова Л. В.

## МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

**Постановка проблеми.** Сьогодні, коли українські підприємства вимушені функціонувати в умовах швидких змін, непередбачуваності, відсутності чітких орієнтирів розвитку, провідною ланкою управління стає стратегічний менеджмент.

У сучасному нестійкому середовищі керівники різних рівнів щодня вимушені приймати безліч рішень, які мають забезпечити ефективну роботу підприємства, дозволять йому займати свою нішу на ринку, випускати конкурентоспроможну продукцію. І те, що кризові явища в промисловості тільки поглиблюються, інвестиційна привабливість підприємств постійно знижується, виробництво знаходиться в стані стагнації, а продукція вітчизняних виробників значно поступається аналогам не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках, свідчить про невміння керівництва вищої ланки приймати обґрунтовані стратегічні рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичною та методологічною основою дослідження моделювання прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику слугували наукові праці багатьох вчених, серед яких В.В. Вітлінський, В.М. Гранатуров, В.М. Жук, О.П. Альгін, Є.С. Вентцель, Е.Й. Вілкас, С.І. Наконечний, В.В. Ковальов, В.А. Соколов, В.О. Василенко, Т.В. Світлична, М.М. Шигун, С.Є. Хендріксен, І.Т. Балабанов, О.М. Омаров, С.М. Клименко, Р.І. Трухаєв, П.І. Верченко та інші.

**Мета дослідження** метою написання статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо застосування методів прийняття стратегічних управлінських рішень на прикладі ТОВ «Спеції-Одеса».

**Виклад основного матеріалу.** Стратегічне управління – це [1, с.591]:

1) багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати й виконувати ефективні стратегії щодо досягнення встановлених цілей, які сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем;

2) система форм, методів, моделей і прийомів, що застосовуються в організації для визначення та реалізації цілей і стратегій, що використовуються для забезпечення адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища;

3) реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки й реалізації системи стратегії.

Процес стратегічного управління формується наступним чином (табл. 1):

Таблиця 1

| Процес стратегічного управління |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| Цілі управління                 |                          |
| 1)                              | Аналіз існуючої ситуації |
| 2)                              | Порівняння з еталоном    |
| 3)                              | Стратегічні варіанти     |
| 4)                              | Оцінка досягнутого       |

Мета стратегічного управління — визначення місії, цілей і стратегій, розробка та забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів щодо

вдосконалення підприємства та його окремих підсистем задля забезпечення його конкурентоспроможного існування в довгостроковій перспективі.

Головне завдання стратегічного управління – розробка та реалізація конкурентоздатних стратегій. Економічна стратегія — це сукупність управлінських дій, спрямованих на підвищення ефективності операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства.

Стратегія – це набір політик, процедур і підходів до бізнесу для забезпечення довгострокового успіху, тобто це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей [2, с. 198].

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність взаємозалежних управлінських процесів, що логічно впливають один з іншого. Проте існує стійкий зворотній зв'язок і відповідно обернений вплив кожного процесу на інші і на всю їхню сукупність рис. 1.

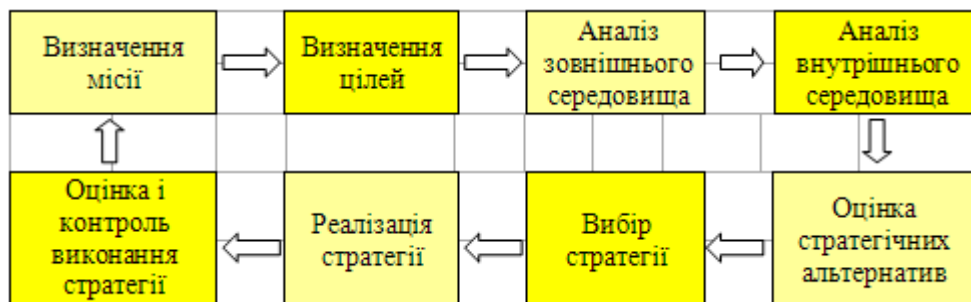


Рис. 1 Процес стратегічного управління

Визначення місії і цілей. Визначення місії і цілей складається з трьох підпроцесів, кожний із яких потребує великої і відповідальної роботи. Перший підпроцес - визначення місії фірми, що у концентрованій формі виражає сенс існування фірми, її призначення. Далі йде підпроцес визначення довгострокових цілей. І завершується ця частина стратегічного управління підпроцесом короткострокових цілей. Визначення місії і цілей фірми призводить до того, що стає ясним, навіщо функціонує фірма і до чого вона прагне[3].

Стратегія підприємства складається з таких взаємозв'язаних завдань [5]:

1. Визначення сфери діяльності підприємства і формування стратегічних напрямів.
2. Постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення.
3. Формування стратегії для досягнення намічених цілей і результатів діяльності виробництва.
4. Реалізація стратегічного плану.
5. Оцінка результатів діяльності, у разі необхідності зміна стратегічного плану або методів його реалізації.

Розробляючи стратегію потрібно враховувати дії на рівні організації середовища та дію їх елементів рис. 2.

Формування інформаційної бази стратегічного аналізу починається зі збирання інформації щодо критичних елементів середовища такими способами:

- Сканування середовища, тобто пошук вже сформованої інформації, яка існує у ретроспективі;
- Моніторинг середовища, тобто відстеження поточної і нової інформації;
- прогнозування — спроба представити інформацію про майбутній стан середовища.

Для аналізу інформації на підприємстві створюється спеціальна система оцінки зовнішнього середовища, яка передбачає проведення спеціальних спостережень, пов'язаних з особливими подіями, і регулярних спостережень за станом важливих для підприємства зовнішніх чинників. Проведення спостережень може здійснюватися у різний спосіб.

- Аналіз матеріалів, опублікованих у періодичній пресі, книжках, інших інформаційних виданнях;
- участь у професійних конференціях;

- вивчення думок співробітників підприємства;
- проведення нарад з проблемних питань на підприємстві;
- аналіз досвіду діяльності підприємства.



Рис. 2 Рівні організації середовища та їх елементи

Вивчення компонентів макрооточення не повинно закінчуватися тільки констатацією того, у яком устані вони знаходилися раніше або знаходяться нині. Потрібно виявити тенденції, характерні для зміни стану окремих важливих факторів і спробувати передбачити тренди розвитку цих факторів, щоб визначити, що загрожує підприємству і які можливості можуть відкритися перед ним у майбутньому.

Проміжне середовище - це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які вона може впливати через становлення ефективних комунікацій.

Внутрішнє середовище організації - це сукупність факторів, які формують її довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу організації.

Внутрішнє середовище включає такі елементи підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, управління персоналом, організаційну структуру.

Формування інформаційної бази стратегічного аналізу починається зі збирання інформації щодо критичних елементів середовища такими способами [4]:

- сканування середовища;
- моніторинг середовища;
- прогнозування.

При проведенні аналізу основних факторів впливу на формування стратегії та цілей підприємства використовують різні методи аналізу і збирання інформації.

Основними з них є:

- модель «п'яти сил конкуренції» Портера (аналіз за п'ятьма факторами: загроза з боку конкурентів, загроза появи продуктів - субститутів, тиск постачальників, тиск і цінова реакція споживачів, а також інтенсивність конкуренції);
- СВOT (SWOT) - аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, шансів і ризиків підприємства);
- аналіз ланцюжка цінностей;
- оцінка конкурентоспроможності;
- метод складання профілю підприємства;
- методи прогнозування;
- інші.

Метод SWOT ґрунтується на підході, який дає змогу вивчати зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства разом. За допомогою цього методу можна встановити взаємозв'язки між силою і слабкістю, які властиві підприємству, і зовнішніми загрозами та можливостями. Спершу виявляють сильні й слабкі сторони, а також загрози та можливості, після цього встановлюють взаємозв'язки між ними, що може бути використано для розробки стратегії підприємства. Найбільш вживаний приблизно такий набір характеристик, висновок за якими дає можливість скласти список слабких і сильних сторін підприємства, а також перелік загроз і можливостей, пов'язаних із зовнішнім середовищем [6].



Рис. 4. Модель «п'яти сил конкуренції»

**Сильні сторони:** високий рівень компетентності, адекватні фінансові ресурси, високий рівень кваліфікації персоналу, добра репутація у покупців і 76 клієнтів; відомий лідер ринку; винахідливий стратег у функціональних сферах діяльності підприємства; можливість одержання економії від збільшення обсягу виробництва; захищеність від сильного конкурентного тиску; технологія, що відповідає сучасним вимогам; наявність інноваційних здібностей і можливості їх реалізації; переваги у сфері витрат; перевірений часом менеджмент.

**Слабкі сторони:** відсутність чітких стратегічних напрямів; погіршення конкурентної позиції; застаріле обладнання; низька прибутковість; відсутність спеціалістів ключової кваліфікації і компетентності; вразливість щодо відношення до конкурентного тиску; наявність внутрішніх виробничих проблем; відставання у сфері досліджень і розробок; вузька виробнича лінія; слабка знання ринкової ситуації; неспроможність фінансувати необхідні зміни в стратегії.

**Можливості:** вихід на нові ринки або сегменти ринку; розширення виробничої лінії; збільшення випуску різноманітної продукції; вертикальна інтеграція; можливість перейти до групи, яка має кращу стратегію; прискорення росту ринку.

**Загрози:** можливість появи нових конкурентів; сповільнення росту ринку; зростаючий конкурентний тиск; несприятлива політика держави; зміна потреб і смаків споживачів; несприятливі демографічні зміни.

У практичній діяльності підприємство може доповнити список характеристиками зовнішнього і внутрішнього середовища, що відображають певну конкретну ситуацію.

Після складання списку сильних і слабких сторін підприємства, а також загроз і можливостей встановлюють зв'язки між ними. Для цього складають матрицю (табл. 2) на прикладі ТОВ «Спеції-Одеса». На перетині блоків утворюються чотири поля: СіЗ, СліМ, СліЗ, СІМ. На кожному полі дослідник розглядає всі можливі парні комбінації і виділяє ті з них, які треба врахувати при розробці стратегії поведінки підприємства. Аналіз таких взаємопов'язаних чинників дає можливість зробити висновки про реальне становище підприємства і необхідність стратегічних змін [7, с.158].

Для успішного аналізу оточення підприємства за методом SWOT важливо не тільки виявити загрози і можливості, а й оцінити їх з точки зору важливості та ступеня впливу на стратегію підприємства.

На основі отриманих даних можна визначити стратегії, які може використовувати ТОВ «Спеції-Одеса» для успішного розвитку:

## 1. Сильні сторони (S).

## а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Можливий вихід на нові ринки. Наприклад, доцільно відкрити нові філіали в м. Одеса та в інших регіонах України ;
- стратегія інтегрованого зростання, а саме зворотної вертикальної інтеграції. Достатньо ефективним буде придбання товарів діючих постачальників. Подібна політика понизить надалі витрати компанії. Основні постачальники ТОВ "Спеції-Одеса": ТОВ "Гермес-Агро", ТОВ "ФЛАГМАН", ТОВ "ОРГАНІК-СПАЙС", ТОВ "ЕКОТЕХНІКА-К".

Таблиця 2

SWOT-таблиця ТОВ «Спеції-Одеса»

|                     | Сильні сторони (S)                                                                                                                                                                                          | Слабкі сторони (W)                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     | 1. Відносно невеликий штат організації.<br>2. Молодий і перспективний колектив.<br>3. Гнучка політика керівництва.<br>4. Висока якість продукції.<br>5. Хороша репутація у клієнтів.<br>6. Цінова перевага. | 1. Слабка політика просування на ринок.<br>2. Брак власної робочої сили.<br>3. Невеликий офіс.<br>4. Вузький асортимент продукції.<br>5. Додаткові транспортні витрати.<br>6. Недостатньо високий прибуток.<br>7. Брак фінансування. |
| Зовнішнє середовище | Можливості (O)                                                                                                                                                                                              | Загрози (T)                                                                                                                                                                                                                          |
|                     | 1. Розширення виробничої лінії.<br>2. Вихід на нові ринки.<br>3. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів.<br>4. Низька активність конкурентів.<br>5. Розширення асортименту можливих товарів.  | 1. Поява нових конкурентів.<br>2. Посилення вимог постачальників.<br>3. Зростаючий конкурентний тиск.<br>4. Зниження репутації.<br>5. Банкрутство.<br>6. Зміна смаків покупців.                                                      |

## б) загрози (T):

- стратегія концентрованого зростання. В даному випадку доцільно почати збільшувати асортимент продукції, наприклад продаж сушених овочів. Подібний крок підвищить конкурентоспроможність, а, відповідно, збільшиться кількість клієнтів;
- стратегія інтегрованого зростання, а саме горизонтальної інтеграції. Придбання підприємств конкурентів. Це поліпшить виробничу базу, підвищить потужності фірми. На одного конкурента стане менше.

## 2. Слабкі сторони (W).

## а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Оскільки слабких сторін у ТОВ "Спеції-Одеса" більше, ніж сильних, то найбільш ефективними є дії з посилення позицій на ринку. Сюди відноситься створення позитивного стійкого іміджу в Одесі та області, збільшення кількості клієнтів та інше;
- стратегія скорочення витрат також є доцільною, оскільки прибуток у компанії невеликий.

## б) загрози (T):

- стратегія диверсифікованого зростання, а саме горизонтальної диверсифікації. На ТОВ «Спеції-Одеса» не прийнята єдина облікова політика, в якій чітко було б сформовано сукупність

способів ведення бухгалтерського та податкового обліку на підприємстві, тобто відсутній Наказ про облікову політику. Це свідчить про грубе порушення законодавства та принципів організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві.

Отже, можна відзначити, що найбільш переважною для компанії ТОВ «Спеції-Одеса» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку Одеси та області. Це обумовлено тим, що у фірми ще не вистачає потужності для виходу на нові регіональні ринки.

Але при цьому у компанії все-таки існує ряд переваг, завдяки яким вона є досить сильним конкурентом в своєму регіоні наприклад той факт, що компанія є постачальником продукції всесвітньо відомих виробників з Індії, Індонезії, Китаю, Бразилії, Мексики, Мадагаскару, В'єтнаму, Узбекистану.

Тому слід укріпити свої позиції перед таким значним кроком, як вихід на нові ринки. Вибрана стратегія, безумовно, частково веде до досягнення поставленої планки.

**Висновок.** Усвідомлюючи важливість переваг прийняття стратегічних управлінських рішень для зміцнення конкурентних позицій суб'єкту господарювання, аналітикам треба докласти всіх зусиль для оволодіння методологією і методикою проведення стратегічного аналізу.

Оскільки підприємство збирається збільшити асортимент продукції і захопити весь сегмент ринку, на якому в майбутньому передбачається конкуренція, то для неї найкращою буде комбінована стратегія, націлена на вирішення своїх конкурентних переваг і передбачаючи глибше проникнення і географічний розвиток ринку, з подальшою вертикальною інтеграцією вгору. Основні напрямки вдосконалення:

- мінімізувати витрати;
- удосконалювати реалізацію;
- проводити активну рекламну компанію своєї продукції.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Спеції-Одеса», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б привести як до невдачі проєкту. Матриця SWOT-аналізу допомогла поглянути на сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і в результаті створити нову стратегію діяльності підприємства.

Для підвищення ефективності прийняття стратегічних рішень на підприємствах України необхідно:

- застосовування сучасних технологій стратегічного управління;
- наявність автоматизованих систем підтримки і супроводу процесу прийняття стратегічних рішень;
- чітко налагоджена технологія залучення і використання експертів;
- підвищення рівня освіти керівників всіх рівнів.

### Список літератури

1. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посібник / Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська. – К. : Знання, 2011. – 591 с.
2. Головка Т.В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т.В. Головка, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Судакова О. І. Обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику / О. І. Судакова // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2012. – № 3 (34). – С. 158-162.
4. Фоломкіна І. С. особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизначеності / І. С. Фоломкіна // Економіка та управління національним господарством. – 2013.
5. Чумаченко М. Г. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: конспекти лекцій. - К., КНЕУ, 2010 р.
6. Шершньова З.Є. і ін. Стратегічне управління: Навч.метод.посібник для самост.вивч. дисц.. – К.: КНЕУ, 2001.- 232 с.
7. Судакова О. І. Обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику / О. І. Судакова // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2012. – № 3 (34). – С. 158-162.

## **СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОВ «ЦЕМЕНТ» ЗА ДОПОМОГОЮ МАТРИЦІ БОСТОНСЬКОЇ КОНСУЛЬТАТИВНОЇ ГРУПИ**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Нині для будь-якого підприємства найважливішою умовою досягнення конкурентних переваг на тому чи іншому ринковому сегменті, який воно займає, є наявність чітко розробленої корпоративної стратегії розвитку. Ця стратегія полягає у визначенні шляху, згідно з яким, управлінському персоналу необхідно розвивати господарську діяльність підприємства. Хоча суб'єкт господарювання може обрати будь-яку базисну стратегію розвитку, для її втілення йому може не вистачити необхідних інвестиційних ресурсів та виробничого потенціалу.

Для визначення можливостей скористатися обраною стратегією необхідно оцінити забезпеченість підприємства різними видами ресурсів та проаналізувати ефективність його господарювання. Вирішення поставлених завдань базується на використанні аналітичного інструментарію прийняття управлінських рішень. Тому дослідження цінової політики як основної складової формування потенціалу для розвитку суб'єкта господарювання набуває на цей час особливої актуальності.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Науковий досвід із проблем розробки концептуальних основ управління розвитком господарчих систем відображений у працях відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити розробки О.І. Амоші, Є.А. Бельтюкова, І.О. Бланка, О. С. Віханського, Н.А. Волкової, О.М. Гайдаєнко, А.П. Наливайка, О.О. Терещенка, М. Хаммера, М.Г. Чумаченка та ін.

Більшість учених-економістів особливу увагу приділяють необхідності вдосконалення та впровадження методів антикризового управління. Тим часом актуальними постають вирішення питань щодо створення умов для справедливої конкуренції на товари, роботи та послуги в межах єдиного ринкового середовища.

Одним із таких наукових питань є необхідність розробки ділових стратегій, що визначають якими методами досягти конкурентних переваг на ринку й такий аналітичний інструментарій як матриця Бостонської консультативної групи дозволяє відповісти на питання, як це втілити у господарську діяльність підприємства [1,с.167].

**Мета** дослідження полягає у спробі авторки провести стратегічний аналіз цінової політики підприємства з виробництва цементу за допомогою матриці Бостонської консультативної групи.

**Виклад основного матеріалу.** У конкурентному середовищі зростання від невеликого підприємства до стабільної великої компанії неможливо без мобілізації всіх ресурсів, як виробничих так і фінансових. Формування конкурентних переваг при цьому може відбуватися лише за умови стратегічного управління, а саме наукових методів аналізу стратегічної позиції і перспектив розвитку.

Окремий вид бізнесу будь-якої компанії може перебувати на одній з стадій життєвого циклу і його потрібно аналізувати у зв'язку з цією стадією [3,с.44].

У сучасній економіці відбуваються постійні зміни під впливом зовнішніх обставин, що ускладнює діяльність підприємства з виробництва цементу та підвищує рівень ризику його фінансово-господарської діяльності. Обмеженість ресурсів зумовлює необхідність у постійному визначенні пріоритетних напрямів діяльності підприємства та асортименту продукції. При цьому, їх групування може бути наведено наступним чином [2,с.223]:

- перспективні (потребують інвестування);

– неперспективні, але такі, що приносять прибуток та забезпечують стабільність діяльності підприємства;

– неперспективні, які не приносять прибутку та потребують ліквідації.

Здійснити таку класифікацію та розробити відповідну стратегію дій дозволяє використання однієї з найпоширеніших матриць Бостонської консультативної групи (модель BCG). Проте зазначимо, що існують і недоліки даної моделі, оскільки багато факторів, які впливають на прибутковість діяльності підприємства, ігноруються [4,с.223]:

Матриця портфельного аналізу BCG – одна з найвідоміших та найпростіших, у ній розглядаються лише два чинники, дві змінні (табл.1) [5,с.123]:

1) відносна частка ринку – це відношення між часткою ринку, яку займає кожен продукт підприємства, і загальним обсягом ринку, на якому він представлений. Відносна частка ринку відкладається на горизонтальній осі і свідчить про рівень рентабельності. Частка ринку вимірюється обсягом аналогічної продукції, реалізованої лідером. Якщо підприємство продає даного товару менше лідера, то його бізнес потрапить у праву половину матриці ( $>1$ ), якщо більше – то в ліву частину ( $<1$ ).

2) темп зростання ринку – це його динаміка, річний темп зростання продукції даної галузі, можливість подальшого розширення ринку. Відкладається на вертикальній осі, варіює від 0 до 20% і більше; 10% розділяє на осі швидке і повільне зростання. Якщо частка ринку (горизонтальна вісь) свідчить про отримання підприємством грошей, то темп зростання ринку (вертикальна вісь) вимагає від підприємства грошових витрат на його освоєння.

Таблиця 1

## Рекомендації BCG – матриці

| Вид стратегічної одиниці бізнесу | Прибуток                          | Грошові потоки       | Можливі стратегії                                    |
|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------|
| 01                               | 02                                | 03                   | 04                                                   |
| «Важкі діти»                     | Низький, зростаючий, нестабільний | Від’ємні             | Аналіз: чи може бізнес піднятися до рівня “зірки”?   |
| «зірка»                          | Важкий, стабільний, зростаючий    | Приблизно нульові    | Інвестиції для зростання                             |
| «Дійна корова»                   | Високий, стабільний               | Позитивні, стабільні | Підтримка прибутковості інвестицій в інші підрозділи |
| «Собака»                         | Низький, нестабільний             | Приблизно нульові    | Ліквідація підрозділу / “збір врожаю”                |

Матриця BCG визначає чотири основні позиції бізнесу (товарів) підприємства, які отримали загально визнані маркетингові назви [6,с.78]:

1. висококонкурентний бізнес на швидко зростаючих ринках – ідеальний стан для фірми «зірки»;

2. висококонкурентний бізнес на зрілих, насичених, схильних до зростання ринках – стабільне джерело коштів для підприємства – «дійні корови»;

3. бізнес, що не має стійких конкурентних позицій, але діє на перспективних ринках, – майбутнє бізнесу не визначене – «важкі діти»;

4. поєднання слабких конкурентних позицій з ринками, що перебувають у стані застою – відкинуті від світу бізнесу – «собаки» або «важкі діти».

Основними марками цементу для досліджуваного підприємства є цемент ПЦ П/АШ-500, виробництво та реалізація якого протягом 2013-2015 років нарощувалося: відповідно обсяги реалізації склали 61457 т, 65 944 т, 90388 т; цемент Т – ПЦ П/В-Ш-400 / 25 кг – 30303 т, 40844 т, 53556 т та цемент Т – СС ШПЦ 400Д / 60/25 кг – 25601 т, 42 790 т, 55524 т. Питома вага вказаних марок цементу а 2015 році у структурі реалізації продукції склала 87%. При побудові матриці BCG основні труднощі виникли при визнанні лідера, а також проблематичним є отримання достовірних даних про ринкові частки досліджуваного підприємства та його найбільшого

конкурента. Брак інформації та різниця в оцінках використаних джерел обмежують період та поле дослідження. Враховуючи вище зазначене, матрицю BCG побудуємо за цим трьома видами цементу. Конкурентом Одеського ТОВ «Цемент» є ПАТ «Волинь-Цемент».

Результати розрахунків темпів зростання продукції та відносних часток ринку Одеського цементного заводу та ПАТ «Волинь-Цемент» наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови матриці BCG

| Вид продукції                       | Обсяг реалізації, т |         | Частка ринку |           | Частка витрат | Темп зростання ринку, % | Відносна ринкова частка |
|-------------------------------------|---------------------|---------|--------------|-----------|---------------|-------------------------|-------------------------|
|                                     | 2014 р.             | 2015 р. | підприємство | конкурент |               |                         |                         |
| 01                                  | 02                  | 03      | 04           | 05        | 06            | 07=03/02                | 08=04/05                |
| цемент ПЦ ІІ/АШ-500                 | 65 944              | 90388   | 04           | 05        | 06            | 137                     | 0,86                    |
| цемент Т – ПЦ ІІ/В-ІІІ-400 / 25 кг  | 40844               | 53556   | 18           | 21        | 0,51          | 131                     | 0,72                    |
| цемент Т – СС ІІІПЦ 400Д / 60/25 кг | 42 790              | 55524   | 42           | 58        | 0,82          | 129                     | 0,50                    |

З табл. 2 видно, що ТОВ «Цемент» має незначну частку ринку порівняно із Миколаївським цементним заводом, тому складові його продуктового портфеля знаходяться на правій частині матриці. На матриці BCG видно, що усі три види цементу тяжіють до квадранта «дійні корови». Темп зростання ринку практично однаковий і становить 29-37%, тому дана асортиментна група на стадії зрілості, яка приносить прибуток ТОВ «Цемент».

Із урахуванням результатів матричного аналізу для досліджуваного підприємства можна визначити таке:

1. Виробництво усіх трьох марок цементу дає стабільний прибуток, хоча значення на даному ринку важко передбачити. Доцільно зберегти ринкову частку на досягнутому ринку задля забезпечення отримання максимального прибутку в короткостроковому періоді. За даним марками цементу підприємство має сильні позиції та можливість випускати продукцію у великих масштабах при порівняно низьких витратах.

2. Оскільки ціни реалізації на ринку формуються під впливом попиту і пропозиції, стратегічними напрямками підвищення рівня конкурентоспроможності продукції ТОВ «Цемент», повинні бути:

- підвищення рівня якості продукції;
- зниження витрат виробництва;
- удосконалення економічних взаємовідносин між партнерами цементної галузі та будівельними організаціями;
- впровадження прогресивних технологій (ресурсозберігаючих);
- оновлення основних засобів, автоматизації виробничих процесів;
- зростання екологічності в умовах підвищених потреб споживачів;

3. Головною особливістю формування ресурсного потенціалу ТОВ «Цемент», є скорочення капітальних вкладень в процес виробництва цементу протягом останніх років і на цій основі значне зменшення матеріальних ресурсів, що характеризується збільшенням кількості застарілої техніки й обладнання; суттєве зменшення середньооблікової чисельності працюючих. Тому підприємству необхідно розробити напрямки щодо виправлення ситуації в майбутньому.

До таких стратегічних напрямків можна віднести [8, с.189]:

1. Оптимізацію структури основних засобів;
2. Підвищення виробничого використання основних засобів у часі (за рахунок приросту коефіцієнтів приросту змінності а також на основі росту продуктивності окремих видів основних засобів у межах передбаченої технічної потужності);

3. Оптимізацію структури оборотних активів;
4. Прискорення оборотності оборотних активів шляхом збільшення співвідношення виручки від реалізації до вартості оборотних активів;
5. Зниження собівартості продукції за рахунок застосування ресурсозберігаючої техніки та технології, маловідходних технологій, використання більш ефективних видів матеріалів, усунення втрат при транспортуванні.

Вибір стратегії є основою стратегічного планування. Як правило, підприємству доводиться обирати стратегію з кількох можливих варіантів. Наприклад, намагаючись збільшити свою частку на ринку, воно повинне знизити ціни на продукцію, продавати її через якнайширшу мережу магазинів, впроваджувати на ринок новий асортимент, створити завдяки рекламі привабливий образ нової продукції тощо [7,с.523]:.

Кожний шлях відкриває різні можливості: цінова політика є доступною і гнучкою, але цей шлях також доступне і конкурентам. Стратегія ж, яка заснована на новій технології копіюється важко, але вимагає великих витрат і є менш гнучкою [3,с.27].

Використання методу BCG дозволяє здійснити вибір стратегії фінансово-господарської діяльності. Враховуючи, що для вибору стратегії будуть використані етапи життєвого циклу підприємства та результати проведеного аналізу, нами рекомендована наступна матриця вибору стратегії (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця вибору стратегії фінансово-господарської діяльності ТОВ «Цемент»  
за результатами діагностики

| Діагноз ситуації | Етап життєвого циклу                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                 |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | Зрілість                                                                                                                                                                                        | Насичення                                                                                                                                                                                       |
| Задовільна       | Стратегія фінансово-господарської діяльності                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                 |
|                  | Стратегія фінансового забезпечення стійкого зростання                                                                                                                                           | Стратегія досягнення фінансової безпеки                                                                                                                                                         |
|                  | Спрямованість управлінських заходів                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                 |
|                  | підтримання платоспроможності за рахунок контролю за розрахунками покупців; оптимізація витрат на виробництво; перегляд системи фінансового управління; формування резервних фондів накопичення | Оновлення основних виробничих засобів за рахунок лізингу;<br>Скорочення виплат, які здійснюються з прибутку;<br>Оптимізація структури активів, досягнення високої інтенсивності їх використання |
| Загрозлива       | Стратегія фінансового забезпечення стійкого зростання                                                                                                                                           | Стратегія досягнення фінансової безпеки                                                                                                                                                         |
|                  | Спрямованість управлінських заходів                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                 |
|                  | Економія поточних витрат, пов'язаних з господарською діяльністю;<br>Консервація капітальних проектів                                                                                            | Вживання заходів зі стягнення дебіторської заборгованості;<br>Скорочення витрат діяльності;<br>Покриття збитків, недопущення їх накопичення                                                     |

**Висновки.** Результати аналізу формування цін засвідчили про певні проблеми з ціноутворенням на ТОВ «Цемент». Майже за всіма марками цементу спостерігається зменшення рівня ціни реалізації у порівнянні з конкурентами.

Тобто, керівництво підприємства повинно зосередити свою увагу на визначенні цінової стратегії. Як відомо, розрізняють три види цінових стратегій підприємства:

- збереження стабільного стану підприємства на ринку (Т1);
- збільшення обсягів збуту та частки підприємства на ринку (Т2);

– максимізація прибутку та рівня рентабельності (Т3): на основі підвищення цін (Т3.1) або на основі зниження цін (Т3.2).

Першій стратегії (Т1) може дотримуватися стабільно функціонуюче підприємство, що має власні «ринкові ніші» на насиченому відповідною продукцією ринку, а його можливості для подальшого інтенсивного розвитку обмежені.

Друга стратегія (Т2) береться на озброєння підприємствами зі значними потенційними можливостями підвищення якості та нарощування обсягів виробництва продукції, що потребує пошуку додаткових ринків збуту.

Третя стратегія (Т3) застосовується потужними підприємствами-лідерами, за умови, що вони користуються довірою споживачів і мають змогу впливати на ситуацію на ринку за його недостатньої насиченості відповідною продукцією.

Результати дослідження довели, що ТОВ «Цемент» повинно дотримуватися першої цінової стратегії (Т1) «Збереження стабільного стану підприємства на ринку». Проте підприємство обрало стратегію максимізації прибутку на основі зниження ціни. Але цей варіант цінової стратегії потребує інтенсифікації виробництва цементу за рахунок підвищення продуктивності праці, що забезпечується застосуванням новітнього обладнання, дотриманням технології вирощування. Отже, обрання ціни повинно базуватися на відповідному методичному рівні.

Досягнення ефективності реалізації базових стратегія, які є доречі елементами загальної стратегії підприємства, передбачає перевірку їх на відповідність цілям підприємства, оцінювання стадій життєвого циклу продукції, попиту на неї, зіставлення стратегічних цілей, ресурсів і можливостей підприємства.

У процесі виявлення стратегічних напрямків діяльності ТОВ «Цемент» побудову матриці BCG можливо доповнити кореляційно-регресійним аналізом. Він дозволить визначити вплив найбільш суттєвих чинників на прибутковість діяльності підприємства. Отже, комплексне використання моделі BCG та моделювання за допомогою кореляційно-регресійного аналізу створить систему інформаційно-аналітичного забезпечення розробки стратегічних шляхів подальшого розвитку досліджуваного підприємства.

Таким чином, стратегічний аналіз допомагає обрати напрямок, у якому підприємство буде розвиватися. Без стратегії в підприємства немає обґрунтованого плану діяльності та єдиної програми досягнення бажаних результатів.

### Список літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Игорь Ансофф; [пер. с англ. Е.Л. Леонтьева, Е.Н. Строганов, Е.В. Вышинская, М.В. Никольский, В.Н. Смирнов]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхарт; [пер. с англ. под ред. Е.А. Дорофеева]. – [10-е изд]. – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
3. Гайдаєнко О.М. Стратегічний аналіз: [навчальний посібник] / О. М. Гайдаєнко. – Одеса: Атлант, 2010. – 324 с.
4. Портер М. Международная конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина]. – М.: Международные отношения, 1993. – 806 с.
5. Редькін О.С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: [Редькін О.С., Реген В., Хрущ Н.А.] [монографія]. – Одеса: Евен, 2004. – 216 с.
6. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / [Іва-нов Ю.Б., Тищенко О.М., Назарова Г.В. та ін.] – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
7. Томпсон – мл. Артур. А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур. А. Томпсон – мл., А. Дж. Стрік- ланд III. – [12-е изд.] ; пер. с англ. А.Р. Ганиевой – М.: Вильямс, 2006. – 928 с.
8. Економічний аналіз: [навчальний посібник] / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – ОНЕУ, 2015. – 312 с.

**СЕКЦІЯ: УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ**

Бондар В.Я.  
64 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н, доцент Шевчук Н. С.

**УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах економічної нестабільності, актуальності набуває підвищення якості й ефективності формування грошових потоків як одного з основних результативних показників діяльності підприємства. Оскільки забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку є найважливішою стороною діяльності підприємств, тому особливої актуальності набуває підвищення якості та ефективності управління грошовими потоками. Управлінський аналіз причин дефіциту грошових коштів і визначення джерел їх надходження та напрямків використання дозволяє контролювати поточну ліквідність і платоспроможність підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Над питанням економічної сутності грошових потоків працювали такі економісти: І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець. Особливості аналізу грошових потоків висвітлено у праці В.В. Ясишеною. Внесок у розширення класифікації грошових потоків здійснили науковці М.В. Павловська, Г.О. Крамаренко, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддєрьогін. Аналітичне забезпечення управління грошовими потоками підприємств розробляли сучасні вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема І.А. Бланк, Б. Коласс, Л.О. Лігоненко, М.В. Павловська, А.Поддєрьогін. Однак створення концепції формування грошового потоку недостатньо відображено в українській економічній літературі й потребує поглиблення теоретичних основ їх аналізу та оптимізації.

**Мета дослідження** Метою дослідження є вдосконалення аналізу управління грошовими потоками при формуванні стратегії зростання економічного потенціалу підприємства на основі проведення детального дослідження руху коштів ТОВ «Спеції-Одеса».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження грошових потоків дозволяє усвідомити увесь механізм його функціонування, оскільки за наявності власної, відносно самостійної логіки розвитку, грошові потоки мають зовнішні ознаки всього комплексу функціональних зв'язків, які розвиваються на підприємстві в процесі формування стратегій зростання економічного потенціалу. Найважливішими показниками, які характеризують інтенсивність використання товарних запасів підприємства, є коефіцієнт оборотності, коефіцієнт закріплення і тривалість одного обороту.

А. М. Поддєрьогін та Я. І. Невмежицький визначають грошовий потік як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленням та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами. Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання грошових ресурсів та їх використання [1].

Дещо по-іншому трактує поняття «грошові потоки» І. Бланк «...як рух коштів (обіг), тобто їх надходження (притоки) і виплати (відтоки) за визначений період часу» [6, с.470].

Тому чисте надходження грошових коштів (резерв готівки) – це різниця між усіма надходженнями і відрахуваннями грошових коштів за відповідний період.

На нашу думку, грошовий потік – це множина грошових коштів, які є результатом операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, що рухаються з різною швидкістю і в різний час у процесі надходження або вибуття.

Надходження грошових коштів здійснюється за рахунок виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших надходжень від продажу майна, збільшення статутного капіталу шляхом додаткової емісії акцій, отримання кредитів і позичок, цільового фінансування тощо.

Рух грошових коштів на підприємстві виникає внаслідок покриття поточних витрат; інвестиційних витрат, сплат у бюджет і позабюджетні фонди; виплат дивідендів і відсотків власникам емісійних цінних паперів тощо. Розрізняють три види грошових потоків на підприємстві, особливості яких відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

## Види грошових потоків підприємств

| № з/п | Види грошових потоків                      | Характеристика видів грошових потоків                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Грошовий потік по операційній діяльності   | Він характеризується грошовими виплатами постачальникам сировини і матеріалів; стороннім виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують операційну діяльність; заробітної плати персоналу, який бере участь в операційному процесі, а також здійснюючому управління ним; податкових платежів підприємства в бюджети всіх рівнів і в позабюджетні фонди; іншими виплатами, пов'язаними зі здійсненням операційного процесу.<br>Одночасно цей вид грошового потоку відображає надходження коштів від покупців продукції; від податкових органів у порядку здійснення перерахунку зайвих сплачених сум і деякі інші сплати. |
| 2     | Грошовий потік по інвестиційній діяльності | Він характеризує сплати і надходження коштів, пов'язані зі здійсненням реального і фінансового інвестування, продажем основних засобів, що вибувають, і нематеріальних активів, ротацією довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля й інші аналогічні потоки коштів, що обслуговують інвестиційну діяльність підприємства.                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 3     | Грошовий потік по фінансовій діяльності    | Він характеризує надходження і виплати коштів, пов'язані з залученням додаткового акціонерного чи пайового капіталу, одержанням довгострокових і короткострокових кредитів і позик, сплатою в грошовій формі дивідендів і відсотків по вкладах власників і деякі інші грошові потоки, пов'язані зі здійсненням зовнішнього фінансування господарської діяльності підприємства.                                                                                                                                                                                                                                             |

Грошовий потік – аналог англійського cashflow (потік готівки) – показник, що відбиває рух грошових коштів на підприємстві за певний період часу, основними елементами якого є їх надходження і виплати. Грошовий потік є одним з найпоширеніших показників, що застосовується при аналізі діяльності підприємств.

Під процесом управління грошовими потоками на підприємстві розуміють «систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства та організацією його обороту».

І. О. Бланк виокремлює такі завдання управління грошовими потоками [2,с.137]:

- формування достатнього обсягу грошових ресурсів підприємства відповідно до потреб його майбутньої господарської діяльності;
- оптимізація розподілу грошових ресурсів підприємства за видами і напрямками господарської діяльності;
- забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку; – підтримка прийнятної рівня платоспроможності;
- максимізація чистого грошового потоку, що забезпечує задані темпи економічного розвитку підприємства на умовах самофінансування;
- забезпечення мінімізації витрат грошових коштів у процесі господарської діяльності.

Схематично схему руху грошових потоків на підприємстві відображено на рис. 1.

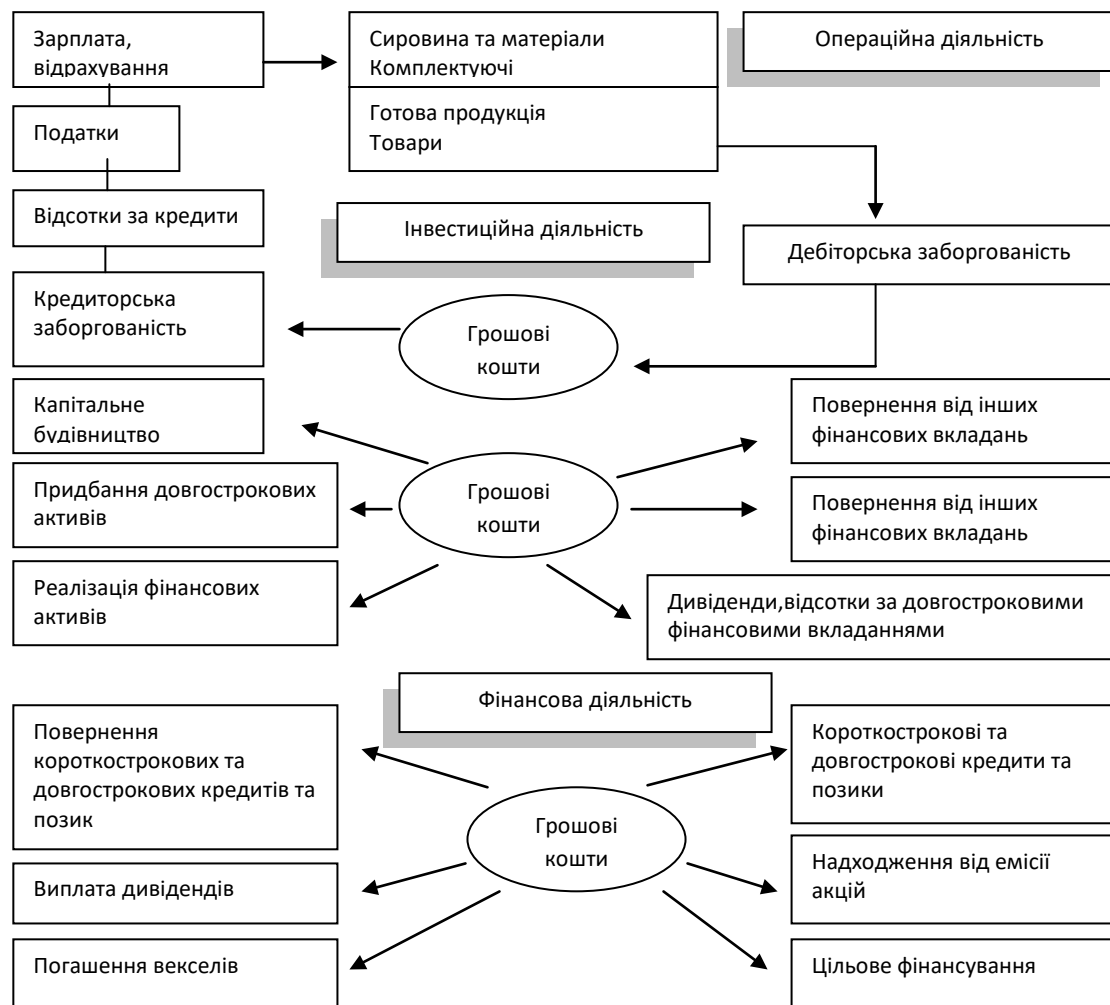


Рис.1 Рух грошових потоків

Принцип співвідношення надходжень і витрат грошових коштів є рушійною силою зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства, оскільки дозволяє керівникам робити висновки про результати діяльності бізнесу і його перспективи.

До основних етапів управління грошовими потоками відносять:

- визначення мети, завдань, об'єктів управління грошовими потоками;
- складання прогнозу грошових потоків підприємства;
- виділення чинників, які впливають на формування грошових потоків підприємства;
- планування та прогнозування грошових потоків і складання відповідних фінансових документів;

– організація і ведення фінансового і управлінського обліку грошових потоків підприємства та забезпечення необхідних форм звітності;

– проведення аналізу бюджету грошових потоків;

– оптимізація грошових потоків підприємства;

– забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками підприємства;

– корегування планових величин відповідно до зміни умов реалізації бюджету грошових потоків. Загалом управління грошовими потоками є цілісною системою. Метою управління ними є забезпечення фінансової рівноваги та стійкого економічного зростання підприємства.

Таким чином, підприємства потребують якісного управління грошовими потоками для більш ефективного фінансування своєї діяльності та реалізації стратегії зростання економічного потенціалу. Аналіз грошових потоків є одним з найважливіших напрямів діяльності фінансового менеджера. Значущість грошових коштів визначається трьома основними причинами [3, с.267]:

1) рутинна - грошові кошти використовуються для виконання поточних галузей; оскільки між вхідними і вихідними грошовими потоками завжди є тимчасова пауза підприємства вимушено постійно тримати свободами грошові кошти на розрахунковому рахунку.

2) обережність - діяльність підприємства була жорстко приреченого характеру, тому грошові кошти необхідні для виконання непередбачених платежів.

3) спекулятивність - грошові кошти необхідні зі спекулятивних міркувань, оскільки постійно існує деяка вірогідність того, що несподівано надається можливість вигідного інвестування. Для підприємств замороження фінансових ресурсів у вигляді грошових коштів пов'язано з певними втратами, тому необхідно враховувати для тих, що взаємно виключають такі обставини: підтримка поточної платоспроможності і отримання додаткового прибутку від інвестування вільних грошових коштів. Таким чином, однією з основних задач управління грошовими коштами є оптимізація їх середнього поточного залишку [4, с.156].

У світовій практиці використовується, як правило, один з двох методів аналізу руху грошових коштів: прямий і непрямий. Різниця між ними полягає в різній послідовності процедур визначення величини потоку грошових коштів у результаті поточної діяльності.

Непрямий метод подання інформації про рух грошових коштів дає можливість вирішувати такі аналітичні завдання: дати оцінку динаміки формування чистого грошового потоку; дослідити взаємозв'язок чистого грошового потоку і фінансового результату діяльності підприємства. Перше із цих завдань успішно вирішується і при застосуванні прямого методу подання інформації про рух грошових коштів, а друге завдання властиве тільки непрямому методу.

Переваги і недоліки методів оцінювання руху грошових потоків подано в табл. 2 [5, с.255].

Таблиця 2

Переваги та недоліки методів оцінювання руху грошових потоків

| Переваги прямого методу                                                                                                                                                                                                                           | Недоліки прямого методу                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Дозволяє отримати інформацію про структуру поточних надходжень грошових коштів і реальних виплат підприємства.<br>2. Підходить для потреб короткострокового фінансового планування і розрахунку прибутків (збитків) внутрішніми користувачами. | 1. Неможливість виділити грошові потоки від операційної діяльності всередині окремих підрозділів підприємства, які не знаходяться на окремому балансі.<br>2. Підприємства не мають можливості виявити причини проблем в утворенні грошових потоків. |
| Переваги непрямого методу                                                                                                                                                                                                                         | Недоліки непрямого методу                                                                                                                                                                                                                           |
| 1. Дозволяє простежити трансформацію чистого прибутку в чистий грошовий потік від операційної діяльності.<br>2. Існуючі методи ведення обліку спрямовані на застосування принципу нарахувань доходів і витрат.                                    | 1. Значна трудомісткість складання.<br>2. Надходження грошових коштів у вигляді виручки від реалізації та поточні грошові витрати на операційну діяльність випускаються з поля зору.                                                                |

Застосування прямого методу забезпечує можливості для вирішення значно широкого кола аналітичних завдань, а саме: дослідження динаміки формування чистого грошового потоку; вивчення змін в обсязі і структурі вхідного і вихідного грошових потоків; аналіз тривалості циклу грошового обороту підприємства; оцінка рівномірності та синхронності вхідного і вихідного грошових потоків; аналіз ліквідності та ефективності грошового потоку.

Проведемо аналіз ефективності використання грошових потоків (табл. 3) на підприємстві за допомогою відносних показників на прикладі ТОВ «Спеції-Одеса» [3,с.152]:

Таблиця 3

## Аналіз ефективності використання грошових потоків на ТОВ «Спеції-Одеса»

| Коефіцієнти                                            | Минулий період | Поточний період | Відхилення (+,-) |
|--------------------------------------------------------|----------------|-----------------|------------------|
| 1. Коеф. достатності чистого грошового потоку          | -0,0996        | 0,8707          | +0,9703          |
| 2. Коеф. участі грошових активів в оборотному капіталі | 0,0164         | 0,3534          | +0,3370          |
| 3. Коеф. ліквідності грошового потоку                  | 1              | 1               | 0                |
| 4. Коеф. ефективності грошового потоку                 | -0,0027        | 0,0304          | +0,0331          |
| 5. Коеф. рентабельності грошового потоку               | 6,3755         | 0,0567          | -6,3188          |
| 6. Коеф. оборотності грошових коштів                   | -281,6973      | 26,7669         | +308,4642        |
| 7. Тривалість звороту в днях                           | -1,2780        | 13,4495         | +14,7274         |

Аналіз ефективності використання грошових потоків показав, що на даному підприємстві грошові кошти використовуються досить неефективно. Так, коефіцієнт достатності чистого грошового потоку показує, що у попередньому році невеликий дефіцит грошових коштів для покриття своїх витрат, а у звітному році йому вдалося покращити цей показник – та грошових коштів достатньо для покриття витрат, що є позитивним моментом діяльності підприємства.

Також спостерігається незначне покращення коефіцієнту участі грошових активів у оборотному капіталі – рівень участі грошових коштів у сукупному оборотному капіталі збільшився на 0,3373 розрахунків бачимо, що досліджуване підприємство здатне покривати необхідні витрати грошових коштів позитивними грошовими потоками у повному обсязі як у попередньому періоді, так і у звітному.

**Висновки.** Важливість управлінського аналізу грошових потоків підприємства обумовлюється їх функцією обслуговування господарської діяльності підприємства. При подальшому аналізі діючих методичних підходів до оцінювання грошових потоків підприємств доцільно розробити управлінські заходи щодо підсилення виявлених переваг та усунення недоліків, визначити доцільність їх використання залежно від поставлених цілей та завдань. Отже, можна стверджувати, що грошові потоки підприємства – це складне явище, яке тісно влилося у загальну фінансову систему підприємства і є невід’ємною його частиною.

## Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2004. – 735 с.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 752с.
3. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [Навч. посібн.] / Н.А. Волкова, Н.Е. Подвальна – Одеса, ОДЕУ, ротاپринт, 2013. – 267 с.
4. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности. 3-е изд., перераб. и доп. [Текст] / О. Кононенко. – Х.: Фактор, 2005. – 156 с.
5. Лігоненко Л. О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: навч. посіб. [Текст] / Л. О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2005. – 255с.
6. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [Монографія] / О. Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2015. – 470 с.

## **ПИТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасних умовах господарювання, зважаючи на процеси глобалізації вітчизняних економік окремих країн, досить актуальним є питання забезпечення конкурентоспроможності та економічного зростання вітчизняних підприємств. Сучасні світові економічні тенденції свідчать, що в умовах високого рівня фінансових ризиків, впливу кризових чинників на діяльність господарських суб'єктів, однією з головних проблем функціонування підприємств є забезпеченість необхідними ресурсами, зокрема фінансовими. Відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів спричиняє фінансовий дисбаланс, втрату належного рівня конкурентоспроможності та насамкінець і банкрутство підприємств. Однією з головних умов існування та економічного зростання будь-якого підприємства є наявність власного капіталу. Достатній обсяг власного капіталу дозволяє розпочинати діяльність, збільшувати її обсяги та сприяє фінансовій незалежності від зовнішніх інвесторів, кредиторів. Управління власним капіталом особливо актуальним є для вітчизняних підприємств у сучасних умовах, зважаючи на обмеженість зовнішніх джерел фінансування, зниження рівня прибутку. Водночас потребує більш детального розгляду проблема систематизації методик аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Дослідженню проблемних питань управлінського аналізу власного капіталу присвячено багато праць як вітчизняних так і зарубіжних науковців серед яких Є.В. Мних, А.Д. Бутко, О.Ю. Большакова, Г.О. Кравченко, Г.І. Никонович [1, с.45] та інші. Учені здійснили вагомий науковий внесок у розвиток теорії і практики концепцій управлінського аналізу.

В економічній літературі де розглядаються концепції управлінського аналізу власного капіталу як правило порівнюються точки зору різних вчених на ці чи інші питання без урахування часу коли певна точка зору була висловлена. Разом з тим управлінський аналіз власного капіталу як соціально-економічне явище постійно розвивається: розширюються його функції, збільшується набір вирішуваних ним завдань, різноманітніше стають вживані ним методи. Тому дискусійними залишаються питання стосовно необхідності управлінського аналізу власного капіталу, методики ефективного його запровадження та аналіз результатів застосування.

**Метою статті** є систематизація сучасних методик оцінювання ефективності управління власним капіталом підприємства. Для досягнення поставленої мети доцільним є вирішення низки завдань: визначити сутність управління власним капіталом, систематизувати чинні методики аналізу ефективності управління власним капіталом.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток ринкової економіки і прагнення підприємств до повної господарської незалежності все більше концентрує увагу на управлінні джерелами фінансування діяльності в тому числі такого важливого джерела як власний капітал. Адже, власний капітал, не тільки забезпечує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, а й забезпечує фінансову стійкість, впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства і є засобом компенсації тимчасово понесених збитків. В умовах фінансової кризи та дефіцитності оборотних активів ефективність діяльності підприємства знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Основним фінансовим ресурсом підприємств є власний капітал.

У фаховій літературі існують різні підходи до визначення сутності капіталу. Власний капітал – сукупність фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що належать йому на правах власності та були створені за рахунок коштів власників підприємства або у результаті його ефективного господарювання, наявність яких забезпечує фінансову стійкість підприємства, тобто

можливість та безперервність господарської діяльності та зниження його фінансового ризику [2, с.132].

Управління капіталом – це управління структурою і вартістю джерел фінансування (пасивів) з метою підвищення рентабельності власного капіталу та здатності підприємства платити дохід кредиторам і співвласникам (акціонерам) підприємства.

Управління капіталом суб'єкта підприємництва повинен ґрунтуватися на створенні інформаційної системи обліку, аналізу і контролю капіталу відповідно до стратегічних та оперативних завдань підприємства.

Система управління капіталом підприємства, на думку Е. В. Мниха, складається із двох функціональних підсистем: управління формуванням капіталу та управління використанням капіталу [1, с.68]. В умовах зростання ринку та його динамічності до проблем раціонального формування та використання власного капіталу підприємства, а також формування системи управління в цілому додаються:

1. Оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства та дієвості його фінансово-господарської діяльності.

Реальну вартість майна підприємства можна визначити кількісно, але не завжди, так, зокрема, якщо вартість компанії за рівних умов вища, то і вартість її майна буде вищою за умови, якщо ця сама компанія є відомим трендом. Тож, оцінка реальної ринкової вартості власного капіталу підприємства є першим кроком до ефективного управління ним.

2. Визначення оптимальної структури власного капіталу підприємства. Якщо звернути увагу на функціональне призначення власного капіталу, то він має такі риси:

- простота залучення використання (при вирішенні питання щодо збільшення обсягу власного капіталу або щодо напрямків його використання рішення приймає підприємство без участі будь-яких інших суб'єктів господарювання);
- більш висока дохідність та здатність генерувати прибуток (при використанні власного капіталу немає потреби сплачувати відсотки за кредитом);
- підвищення конкурентостійкості підприємства (наявність значної частки власного капіталу збільшує його платоспроможність та фінансову стійкість, що надає певних конкурентних переваг та статусу перед клієнтами та партнерами).
- обсяг власного капіталу обмежений, тому, підприємство може втратити можливість розширення діяльності та збільшення рентабельності за рахунок залучення позикових коштів за допомогою ефекту фінансового лівериджу;
- часто власний капітал, що залучений із зовнішніх джерел, має більш високу вартість порівняно із позиковим капіталом.

3. Створення ефективної концепції збереження власного капіталу. Враховуючи динамічність зовнішнього середовища та підвищення конкуренції, часто основною метою підприємства є не збільшення власного капіталу, а збереження його.

Збереження власного капіталу є одним з основних показників якості фінансового управління підприємством. Необхідність забезпечення власного капіталу на визначеному рівні знайшла своє відображення у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку у вигляді концепції збереження власного капіталу, що орієнтована на забезпечення безперервності господарської діяльності підприємства. Одним із показників збереження власного капіталу є показник «чисті активи», який визначається, як різниця між активами підприємства та обсягом його зобов'язань. Подібним чином деякі автори визначають власний капітал підприємства.

Згідно з фінансовою концепцією збереження капіталу, прибуток вважається заробленим підприємством (а відповідно зберігається та нарощується його капітал) тільки за умови, що сума його чистих активів (тобто активів за аирахуванням його зобов'язань) на кінець розрахункового періоду перевищує суму чистих активів на початок його періоду без урахування будь-яких виплат власникам або внесків власників протягом цього періоду [1, с.42].

Але збереження власного капіталу підприємства не є одним з головних завдань системи управління. Не менш важливим завданням – є примноження власного капіталу, бо воно сприяє зростанню фінансової стійкості підприємства.

У процесі управління власним капіталом підприємства досить важливим є здійснення аналізу ефективності його формування та використання, який є підґрунтям для виявлення напрямків підвищення рівня конкурентоспроможності.

На сучасному етапі існує безліч підходів дослідження ефективності формування та використання власного капіталу. У теорії фінансового менеджменту залежно від використовуваних методів розрізняють такі основні системи для аналізу ефективності використання власного капіталу на підприємстві: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз, аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз [3, с.387; 4, с. 328].

Горизонтальний (трендовий) фінансовий аналіз власного капіталу передбачає вивчення динаміки окремих складових та власного капіталу загалом у часі. За використання цієї системи аналізу розраховуються темпи зростання (приросту) власного капіталу та його складових за декілька періодів і визначаються загальні тенденції їх зміни.

Вертикальний (структурний) фінансовий аналіз ґрунтується на структурному розкладанні окремих складових власного капіталу підприємства. У процесі здійснення цього аналізу розраховується питома вага окремих складових власного капіталу в його загальній вартості. Загалом власний капітал підприємства на сьогодні згідно із фінансовою звітністю складається із зареєстрованого (пайового) капіталу, капіталу у дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), неоплаченого та вилученого капіталів [5]. При цьому зареєстрований, тобто статутний капітал, підприємства є умовою початку господарської діяльності, а нерозподілений прибуток – можливістю нарощення виробничих потужностей.

Порівняльний фінансовий аналіз базується на порівнянні значень окремих груп показників, які є між собою аналогічними. При використанні цього аналізу для оцінювання власного капіталу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень власного капіталу загалом та окремих його складових. Такий вид аналізу застосовують з метою зіставлення ефективності діяльності підприємства в різні періоди господарської діяльності або ж з метою оцінювання ефективності управління власним капіталом порівняно із іншими підприємствами.

Аналіз фінансових коефіцієнтів (R-аналіз) базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності підприємства між собою. У процесі використання цієї системи аналізу визначаються різні відносні показники, що характеризують результативність використання капіталу підприємства та рівень його фінансової стійкості [6].

Управління власним капіталом включає в себе три важливих етапи:

- формування власних фінансових ресурсів внутрішніх і зовнішніх джерел;
- оптимізація структури капіталу;
- оцінка ефективності управління власним капіталом.

Управління власним капіталом пов'язано не тільки з забезпеченням ефективного використання уже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, забезпечуючи подальший розвиток підприємства.

Одним із найважливіших завдань у системі управління власним капіталом є підвищення ефективності його використання. Оцінка ефективності використання власного капіталу в системі фінансового забезпечення підприємств може здійснюватися трьома основними напрямками:

- оцінка ролі власного капіталу в загальних обсягах фінансового забезпечення господарюючого суб'єкта;
- оцінка раціональності напрямів розміщення власного капіталу;
- оцінка раціональності використання власного капіталу.

Показники ефективності використання власного капіталу характеризують його здатність генерувати необхідний прибуток у процесі господарської діяльності підприємства і визначають загальну ефективність його використання. Основними показниками, які характеризують здатність підприємства самостійно фінансувати свою діяльність та не залежати від зовнішніх джерел фінансування, є [7, с.33-37]: коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт фінансового ризику.

## Основні показники діяльності підприємства

| Показники                                                                                           | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01                                                                                                  | 02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Коефіцієнт фінансової незалежності (коефіцієнт фінансової автономії концентрації власного капіталу) | Показує, яка частка власного капіталу у загальній сумі капіталу підприємства [8, с.92]. Для показника позитивною є тенденція зростання, яка свідчатиме про збільшення частки власних коштів у загальній вартості капіталу підприємства. Загалом підприємство вважається незалежним від зовнішніх джерел фінансування за умови, що частка власного капіталу в його загальній вартості перевищує 50 %. Водночас таке перевищення залежить від галузевої спрямованості, а також політики формування активів, яку використовує підприємство |
| Коефіцієнт концентрації залученого капіталу                                                         | Характеризує частку залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства. Зростання цього показника характеризує збільшення частки залучених коштів у фінансуванні підприємства.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Коефіцієнт фінансового ризику                                                                       | Характеризує співвідношення залученого та власного капіталу та показує, у скільки разів залучений капітал перевищує власний.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Коефіцієнт самофінансування (фінансування стійкості)                                                | Відображає можливість покриття власним капіталом позикових коштів. Рекомендоване значення більше одиниці [3, с.387].                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Коефіцієнт маневрування власного                                                                    | Визначає частку останнього, яка вкладена в оборотні активи. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої належності підприємства (норматив – 0,4 – 0,6) [3, с.328].                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

Досить важливим напрямком аналізу власного капіталу підприємства є оцінка ефективності його використання за показниками ділової активності та рентабельності. Ці показники характеризують частку прибутку та чистого доходу, яку отримує підприємство, за умов використання одиниці власного капіталу.

Для дослідження ефективності використання та управління власним капіталом на підприємстві найкраще використовувати аналіз коефіцієнтів ефективності використання власного капіталу та порівняльний аналіз. За допомогою аналізу коефіцієнтів можна точніше оцінити, наскільки підприємство використовує власний капітал. Якщо при цьому використати ще й порівняльний аналіз та зіставити розраховані показники поточного року з попереднім, то вдасться проаналізувати, наскільки ефективніше підприємство в певному році використало власний капітал, ніж у попередньому.

Наступним методом аналізу показників власного капіталу є інтегральний, який базується на розрахунках наступних показників: рентабельності продукції, рентабельності продажу, рентабельності всього капіталу підприємства, і відтворює ефективність використання капіталу, рентабельність інвестицій у капітал [9].

В управлінні використанням капіталу найбільше поширення отримали наступні системи інтегрального фінансового аналізу [9]:

1. Дюпонівська система інтегрального аналізу ефективності використання капіталу підприємства, розроблена фірмою «Дюпон» (США), яка передбачає розкладання показника «коефіцієнт рентабельності капіталу» на низку фінансових коефіцієнтів його формування, взаємопов'язаних у єдиній системі. В основі цієї системи аналізу лежить «Модель Дюпона», відповідно до якої коефіцієнт рентабельності використовуваного капіталу підприємства становить добуток коефіцієнта рентабельності реалізації продукції на коефіцієнт оборотності капіталу.

2. Система SWOT-аналізу. Основним змістом SWOT-аналізу є дослідження характеру сильних і слабких аспектів діяльності підприємства щодо можливостей використання його капіталу, а також позитивного або негативного впливу окремих зовнішніх (екзогенних) факторів

на умови його використання.

3. Об'єктно-орієнтована система інтегрального аналізу використання капіталу підприємства базується на використанні комп'ютерної технології та спеціального пакету прикладних програм. Основою цієї концепції є втілення моделі формування рівня рентабельності власного капіталу підприємства у вигляді сукупності взаємодіючих первинних фінансових блоків, що моделюють «класи» елементів, безпосередньо формують цей показник.

4. Інтегральна система портфельного аналізу. Цей аналіз заснований на використанні «портфельної теорії», відповідно до якої рівень прибутковості портфеля фондових інструментів розглядається в одній зв'язці з рівнем ризику портфеля (система «прибуток-ризик»).

**Висновки.** Власний капітал є основним початковим та умовно безстроковим джерелом фінансування господарської діяльності підприємства, а також він є одним з найвагоміших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, оскільки показує, з одного боку, ступінь фінансової самостійності підприємства (його незалежності від зовнішніх джерел фінансування), а з іншого – ступінь кредитоспроможності підприємства. Аналіз ефективності використання останнього на підприємстві здійснюється за допомогою низки методик та розрахунку основних показників, які демонструють ефективність використання власного капіталу. Правильне управління власним капіталом забезпечить ефективну діяльність підприємства, а також фінансову самостійність та платоспроможність. Серед пропонованих різними авторами методичних підходів щодо аналізу прибутковості власного капіталу більш пристосованими до сучасних умов є моделі, в яких застосовується комплексний та системний підхід, зокрема такою є система корпорації Дюпон. Вона показує вплив на рівень прибутковості підприємств таких фінансових індикаторів, як рентабельність реалізованої продукції, оборотність оборотних активів та джерел їх формування.

### Список літератури

1. Мних Є.В., Бутко А.Д., Большакова О.Ю., Кравченко Г.О., Никонович Г.І. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / за ред. проф. Є.В. Мниха. – К.: КНТЕУ, 2005. – 232 с.
2. Калініна, А. В. Підходи до управління власним капіталом підприємства [Текст] / А. В. Калініна, Н. А. Дехтяр // Молодіжний науковий вісник УАВС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2012. – №2. – С.132-144
3. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л. А. Лахтіонова. – К: КНЕУ, 2011. – 387 с.
4. Базилінська, О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009.- 328с.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 [Електронний ресурс] : від 07.02.2013 № 73. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Поддєрьогін, А. М. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] : підручник / А. М. Поддєрьогін. – 6-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2006. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/fp/str/21.html>.
7. Лагун, М. І. Теоретична характеристика основних методичних аспектів проведення аналізу фінансового стану / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 3. – С. 33-37.
8. Обущак, Т. А. Сутність фінансового стану підприємства / Т. А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92-100.
9. Шипіцина, Г. А. Застосування інтегрального методу аналізу та методу ланцюгових підстановок для визначення факторів, які оказують найбільший вплив на величину власного капіталу машинобудівного підприємства через показник рентабельності власного капіталу [Електронний ресурс] / Г. А. Шипіцина // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании: Материалы научно-практической интернет-конференции – 2012. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-412/bus>.

Гречкосій В.В.  
64 група ОЕФ  
Науковий керівник:  
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Енергетика є однією з найбільш вагомих галузей української економіки, а ключовим елементом сучасних перетворень є створення ринків збуту енергії з метою підтримання національної економіки. В енергетиці можливості зростання реалізації продукції через її відомі технологічні особливості вкрай обмежені. Тому одним із найважливіших завдань енергетичних підприємств є збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості генерування та передачі енергії. Адже завдяки прибутку забезпечується фінансова стійкість та платоспроможність підприємства, а також фінансується його розвиток. Прибуток виступає рушійною силою економіки, спонукає підприємців до фінансової діяльності, тим самим забезпечуючи прогрес соціально-економічної системи.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Тематика формування та управління прибутком є досить добре описаною в економічній літературі. Проблеми забезпечення ефективного управління прибутком розглядали в своїх працях багато вітчизняних науковців: Білик Т.О., Бланк І.А., Блонська І.І., Гончаров А.М., Гриньова В.М., Кальмук М.В., Коваленко Л.О., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Субботович Ю.Л., Ткаченко Є.Ю. та інші. Однак в умовах кризового стану економіки країни, є необхідність пошуку більш ефективних методів управління прибутком підприємства.

**Метою** статті є дослідження особливостей управлінського аналізу та прийняття управлінських рішень в формуванні прибутку підприємств енергетичної галузі в умовах фінансово-економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі управління прибутком на підприємствах енергетичної галузі ключову роль приділяють формуванню прибутку від операційної діяльності.

Необхідність пошуку нових підходів до управління прибутком зумовлено розвитком ринкових відносин в українській економіці. І як наслідок, певних змін зазнає й саме визначення прибутку. Наразі існує декілька точок зору на визначення поняття «прибуток», що різняться серед вітчизняних та закордонних авторів.

Поддєрьогін А.М. вважає, що прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Після того, як вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере грошової форми – підприємство одержить прибуток. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту [1, с.5].

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння [2, с.63].

Аналіз трактування різними вченими поняття прибутку, як економічної категорії, показав, що відсутній єдиний підхід щодо визначення його сутності. Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, необхідно чітко визначити сутність поняття «прибуток», а також його складові елементи та чинники, що на нього впливають.

Прибуток виконує такі основні функції:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
- розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів завдяки збільшення трудового внеску колективу підприємства і за рахунок інших факторів.

Під операційною діяльністю розуміють основний вид діяльності підприємства, для здійснення якого воно саме й створене. Безумовно, характер операційної діяльності визначається специфікою галузі, у якій працює дане підприємство. Для більшості енергетичних підприємств базою операційної діяльності є виробничо-комерційна або товарно-збутова діяльність.

Прибуток від основної операційної діяльності є основним джерелом формування чистого прибутку ПП «Енергодар Т». Зниження темпів зростання прибутку від основної операційної діяльності свідчить про відносне зростання витрат і навпаки.

Провівши аналіз впливу чинників на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності ПП «Енергодар Т» за 2015-2016 роки, було виявлено позитивні та негативні фактори впливу на чистий прибуток [3, с.154]. Результати аналізу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз впливу чинників на прибуток від основної операційної діяльності ПП «Енергодар Т» за 2015-2016 роки

| Показники                                                                       | 2015 рік | Згідно з базисом на фактичну реалізацію | 2016 рік | Найменування чинників           | Вплив на прибуток: |                 |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------------------------------------|----------|---------------------------------|--------------------|-----------------|
|                                                                                 |          |                                         |          |                                 | Розрахунок         | Сума, тис. грн. |
| 01                                                                              | 02       | 03                                      | 04       | 05                              | 06                 | 07              |
| 1.Виручка від реалізації (без ПДВ)                                              | 2785,3   | 1785                                    | 1288,8   | 1. Зміна цін                    | 1288,8 - 1785      | -496,2          |
| 2.Виробнича собівартість реалізованої продукції                                 | 2509,7   | 1650                                    | 1207,4   | 2.Зміна виробничої собівартості | 1207,4- 1650       | +442,6          |
| 3.Прибуток від основної операційної діяльності                                  | 275,6    | 135                                     | 81,4     | 3. Зміна обсягу реалізації      | 181,2- 275,6       | -94,4           |
| 4.Прибуток при фактичному обсягу реалізації                                     | X        | 181,2                                   | X        | 4. Зміна складу продукції       | 135- 181,2         | -46             |
| Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності (факт – базис) |          |                                         |          |                                 | 81,4- 275,6        | -194,2          |

Аналіз впливу чинників на зміну прибутку від основної операційної діяльності в 2016 році порівняно з 2015 роком, показав, що за період, що аналізується, на підприємстві зменшився прибуток з 275,6 до 81,4 тис. грн. або на 70,5%. Насамперед такий негативний результат обумовлений зміною тарифів на електромонтажні послуги в 2016 році, що зменшило прибуток майже на 496 тис. грн., та вплинуло на зміну обсягу реалізації робіт та послуг, що зменшило результат на 94,4 тис. грн.

Таким чином, на фоні підвищення тарифів на електромонтажні послуги підприємство спробувало послабити зниження прибутку від основної операційної діяльності за рахунок зниження всіх витрат на підприємстві, включаючи собівартість окремих видів електромонтажних робіт та адміністративних витрат. Так, за рахунок позитивного впливу цього чинника підприємство збільшило прибуток на 442,6 тис. грн., що майже на 89% перекрило збитки від зміни тарифів послуг.

Отже, управлінському персоналу ПП «Енергодар Т» необхідно ефективно використовувати трудові ресурси за рахунок сумісництва професій, а також матеріальні ресурси – самостійно виготовляти електричні кабелі, дроти, шнури, електроізоляційні матеріали і вироби, що необхідно

для здійснення електромонтажних робіт задля економії власних коштів підприємства та для збільшення прибутку від реалізації робіт та послуг.

Аналіз управління прибутком підприємства - це інструмент управлінського планування й контролю. Він допомагає зрозуміти взаємини між ціною виробу, обсягом або рівнем виробництва, прямими витратами на одиницю продукції, загальною сумою постійних витрат, змішаними витратами й прибутком. Даний аналіз дозволяє також відшукати найбільш вигідне співвідношення між змінними витратами, постійними витратами, ціною й обсягом виробництва продукції.

Аналіз управління прибутком підприємства часто називають аналізом величин у точці беззбитковості. Під точкою беззбитковості розуміється та точка обсягу продажів, у якій витрати дорівнюють виторгу від реалізації всієї продукції.

Ціль аналізу складається в знаходженні рівня діяльності (обсягу виробництва), коли виторг від реалізації стає рівній сумі всіх змінних і постійних витрат, причому прибуток організації дорівнює нулю, тобто той обсяг продажів, при якому підприємство не має ні прибутку, ні збитку. Точка беззбитковості визначається на підставі даних про обсяги реалізації продукції й витратах на її виготовлення. Обов'язкова умова розрахунків - поділ витрат на змінні й постійні. Аналіз критичного обсягу збуту дозволяє відповісти на запитання, яку мінімальну кількість продукції має продати підприємство, щоб оборот покрив витрати, і підприємство не понесло збитків. Змінні витрати змінюються пропорційно обсягам випуску продукції (сировина, матеріали, що комплектують, відрядна зарплата, технологічна енергія). Постійні - не залежать про обсягів виробництва (це витрати на ремонт і зміст устаткування й будинків, орендні й лізингові платежі, витрати на опалення й висвітлення, погодинна зарплата) [4, с.27].

Точка беззбитковості може дати об'єктивну відповідь не на всі питання. Точка беззбитковості завжди покаже, який мінімум продажів необхідний, щоб компанія працювала без збитків. Але сказати, покращилось або ослабло фінансове становище компанії, точка беззбитковості може не завжди. Для відповіді на останнє питання допоможе відповісти - «запас міцності». Його завдання - показати, наскільки близьке підприємство підійшло до границі, за якої починаються збитки. Тобто на скільки відсотків може бути знижений обсяг реалізації для збереження беззбитковості (якщо фактичний обсяг реалізації нижче точки беззбитковості, «запас міцності» покаже, на скільки відсотків необхідно збільшити обсяг реалізації для досягнення беззбиткового рівня роботи).

Головна перевага цього методу полягає в розподілі постійних і змінних витрат. Це дозволяє вирішувати такі найважливіші завдання керування витратами, як:

- визначення нижньої границі ціни продукції або замовлення;
- порівняльний аналіз прибутковості різних видів продукції;
- визначення оптимальної програми випуску й реалізації продукції;
- вибір між власним виробництвом продукції або послуг та їхньою закупівлею на стороні;
- вибір оптимальної з економічної точки зору технології виробництва;
- визначення точки беззбитковості й запасу міцності підприємства й ін [5].

До основних задач управління формування прибутком підприємства є такі: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується, та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості. Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та

структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання. Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників [6, с.124].

Але, електроенергетика не може бути спрямована виключно на отримання прибутку, так як є базовою інфраструктурною галуззю. Формуючи якість життя населення та умови розвитку економіки, вона покликана не тільки забезпечувати швидке і гарантоване повернення вкладених у її розвиток коштів інвесторів, а також задовольняти соціальні потреби суспільства та конкурентоспроможність національної економіки. З цієї причини підприємства електроенергетики не мають можливості максимізувати свої тарифи і змушені враховувати вимоги галузевих цінових регуляторів. Це уповільнює повернення капіталовкладень і робить електроенергетику менш привабливим об'єктом інвестицій порівняно з підприємствами інших галузей.

Прибуток характеризує не весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка "очищена" від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Іншими словами в кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності. Для вирішення будь-яких питань, пов'язаних з управлінням виручкою і прибутком, важливо правильно визначити характер витрат на реалізовану продукцію.

На відміну від більшості інших галузей в електроенергетиці відсутні необхідні для ринкової економіки резерви у виробництві і транспорті енергоресурсів, що також заважає реально оцінити економічну ефективність та прибутковість підприємств електроенергетики.

Для підвищення результативності діяльності ПП «Енергодар Т» потрібно сформувати дієву систему управління прибутком, яка розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. Дуже важливо під час стратегічного планування врахувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення його певного рівня [7, с.64].

На рівень прибутку, як на основне джерело фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його працівників і власників, прямо і опосередковано впливає прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності. Тому необхідно правильно інтегрувати систему управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Такі дії, як аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії підприємства, підготовка аналітичної інформації, прийняття рішення, аналіз і коректування рішення у випадку необхідності – застосовуються в рамках механізму управління прибутком. В області управління прибутком вони визначаються як рішення і підготовка інформації для прийняття управлінських рішень.

Забезпечення збільшення добробуту власників підприємств в даний момент і у майбутньому – це мета управління прибутком. Ця мета має забезпечувати одночасно інтереси власників та персоналу підприємства, поєднуючи їх з інтересами держави.

Навіть найбільш ефективні управлінські рішення в сфері формування і використання прибутку, розроблені та реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його діяльності. Перш за все, це пов'язано з високою динамікою факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, і в першу чергу - зі зміною кон'юнктури товарного і фінансового ринків. Крім того, змінюються в часі і внутрішні умови функціонування підприємства особливо на етапах переходу до наступних стадій його життєвого циклу. Тому системі управління прибутком має бути притаманний високий динамізм, що враховує зміну факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації та управління виробництвом, фінансового стану й інших параметрів функціонування підприємства.

Багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цієї вимоги передбачає, що підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування,

розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій. При наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх вибір для реалізації повинен бути заснований на системі критеріїв, які визначають політику управління прибутком підприємства. Система таких критеріїв встановлюється самим підприємством [8, с.15].

Тому дуже важливо під час планування прибутку врахувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення певного рівня прибутку. Одночасно при плануванні прибутку є ряд особливостей, специфічних аспектів, які необхідно врахувати для фінансового забезпечення постійного розвитку підприємства. В умовах нестабільної економіки важливим для будь-якого підприємства є формування найістотніших принципів і ефективної системи стратегічного планування та управління прибутком.

**Висновки.** Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для ПП «Енергодар Т» можна запропонувати наступні заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для підприємства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.
2. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.
3. Підвищувати якість робіт та послуг і ліквідовувати втрати від дефектів. Підприємство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був попередньо запланований, оскільки може зазнати підвищення витрат через конкуренцію.
4. Застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. З метою проведення найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити робітників ПП «Енергодар Т» всіма необхідними засобами.

Отже, система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, так як прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який в свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Нами рекомендовано ПП «Енергодар Т» застосовувати ефективні підходи до управління прибутком задля підвищення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, що вплине позитивно на конкурентоспроможність продукції (послуг) підприємства. У зв'язку з цим, методи управління прибутком потребують вдосконалення відповідно методик управлінського аналізу.

### Список літератури

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін – 8-е вид. – К. : КНЕУ, 2013. – 385 с.
2. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2014. – 457 с
3. Волкова Н.А. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності: [монографія] / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко, Н.В. Мозгова та ін. – Одеса, 2012. – 292 с.
4. Воронін А. Енергоефективність як чинник економічного зростання / А. Воронін // Економіст. - 2014. - №10. - С.57-69.
5. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення [Електронний ресурс] / С.В. Гавалешко // Економікс. – 2012. – № 10. – Режим доступу: [www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2012/Economics/10\\_106158.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm). – Назва з екрану.
6. Блонська, В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст] / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.1. – С. 122–128.
7. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Харків. – 2008. – С. 378-385.
8. Костюченко В.М. Облік будівельних контрактів за П(С)БО / В.М. Костюченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015– №6. – С. 10-19.

## СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах ринкової економіки прибуток є джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан. Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності. Водночас прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку господарської та фінансової діяльності підприємницьких структур і є найважливішим показником їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності та витратами на її здійснення. Він сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва та реалізації, розширення асортименту товарів, доцільності змін у ціновій політиці. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання. Розвиток ринкових відносин в економіці України потребує нових підходів до управління формуванням і розподілом прибутку, його плануванням та прогнозуванням. Не дивно, що в сучасних умовах серед вітчизняних та закордонних учених існують різноманітні точки зору на це поняття.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблемам теоретичних засад визначення прибутку, управління ним на підприємстві, його планування та прогнозування присвячені праці науковців України і зарубіжжя. Серед них варто назвати: М. Білик, Т.Білик, Л. Буряк, Л. Козак, О. Кривицьку, О. Новоселицького, А. Поддєрьогіна та ін. Водночас, хоча у сучасних дослідженнях розглянуто управління та прогнозування прибутку достатньою мірою, дану статтю присвятимо дослідженню окресленої проблеми, зокрема з врахуванням впливу факторів сезонності, випадковості та інших, що дозволить ще більше ув'язати систему управління прибутком з реаліями функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринку.

**Мета.** Обґрунтування теоретичних засад визначення прибутку та дослідження шляхів удосконалення його управління на основі методики прогнозування прибутку.

**Виклад основного матеріалу.** Формування прибутку підприємств є безперервним процесом, який охоплює комплекс дій щодо забезпечення узгодження доходів та витрат підприємств з метою отримання їхнього позитивного сальдо на основі використання виробничих, фінансово-економічних, інформаційно-правових і управлінських технологій, з сукупністю їхніх методів, прийомів, операцій та процедур.

, трудових, фінансових ресурсів, визначенню шляхів ефективного капітального інвестування. Крім того, на кожному конкретному етапі розвитку підприємства вкрай важливим є чітке визначення пріоритетних напрямів використання коштів, розподілу витрат на капітальні та поточні. Економічна категорія прибутку є об'єктом дослідження економічної теорії уже не одно століття, але й до нині не скінчено дебати про його сутність та форми.

В економічній енциклопедії подається наступне визначення прибутку: «Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів і послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; узагальнюючий показник фінансових результатів господарської діяльності; визначається як різниця між виторгом від реалізації продукту господарської діяльності і сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні» [6, с.897].

Одна з найскладніших проблем системи управління – передбачити майбутнє і віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності. Інструментом мінімізації невизначеності слугує прогнозування, а прогнозом називають науково обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень [7, с.98].

Прогнозування – обов'язковий передплановий етап, виступає як джерело необхідної інформації для розробки стратегії розвитку і цілей виробництва та як метод визначення кількісних характеристик розробленого стратегічного плану розвитку [8].

За відносно стабільного розвитку підприємства (чи окремих показників його діяльності) для статистичного прогнозу використовують методи екстраполяції, які поділяються на три групи, а саме: методи визначення середніх величин; екстраполяція тренду; експоненціальне згладжування.

Для прогнозування прибутку, який є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, усіх форм інвестування та основних показників, що впливають на нього, використовуємо метод визначення середніх величин. Середні величини використовують в аналізі для узагальнюючої характеристики масових однорідних показників (середня заробітна плата робітника, середня кількість працівників, середня ціна реалізації тощо).

Через середню величину характеризують загальний рівень аналізованої ознаки, коли вона схильна до значних коливань. Обов'язковою умовою для використання способу середніх величин є якісна однорідність сукупності явищ і фактів, які вивчатимуться.

Прогнозні показники досить часто розраховують як середнє значення відповідних показників у попередніх періодах. Середні величини обчислюють здебільшого за алгоритмом середньої арифметичної простої чи середньої арифметичної зваженої та середньої геометричної зваженої.

Найпоширенішим у процесі прогнозування є метод визначення ковзної середньої, за використання якого прогнозні показники розраховують як середні величини відповідних показників за  $n$  попередніх періодів (а не з використанням усіх значень аналізованого ряду динаміки). Кожні наступні прогнозні показники розраховують на основі значень, одержаних в 3, 4, ...  $n$  попередніх періодах, заміною значень найвіддаленіших періодів на нові [9].

Для того щоб отримати ефективний прогноз, необхідно знати й правильно використовувати всі його елементи.

Елементом успішного прогнозування є вибір часового ряду. При цьому потрібно керуватися такими правилами [9]:

- часовий ряд охоплює результати спостережень, починаючи від першого і до останнього;
- усі часові проміжки між елементами часового ряду повинні мати однакову тривалість – не варто вводити в один ряд дані за декади і місяці;
- спостереження фіксуються в один і той самий момент кожного часового періоду;
- пропуск даних у часовому ряді не допускається. У разі, якщо ковзна середня обчислюється як середня арифметична проста ( $K_c$ ), можна використати такий алгоритм її розрахунку (1):

$$K_{ct} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^t x_i = t - n + 1 X_i, \quad (1)$$

де  $t$  – межа числового ряду (наприклад, порядковий номер останнього звітного періоду);

$n$  – досліджуваний інтервал ряду динаміки;

$X_i$  – значення досліджуваного показника в  $i$ -му періоді.

Середня арифметична величина є найбільш поширеним видом середньої. Її використовують у тому разі, коли обсяг варіюючої ознаки одержують як суму індивідуальних значень.

У табл. 1 наведено розрахунок прогнозних показників ТОВ «ТАВРІЯ-В» за допомогою середньої арифметичної, якщо досліджуваний інтервал становить  $n = 3$ . Тут використано попередньо розраховані показники рентабельності продажу як відношення прибутку від реалізації до доходу від реалізації товарів, рентабельності витрат, як відношення прибутку від реалізації товарів до повної собівартості товарів та показник на 1 грн. продукції, як відношення повної собівартості товарів до доходу від реалізації товарів [4, с.189].

Таблиця 1

Прогнозування прибутку від реалізації на 2017 рік  
за допомогою середньої арифметичної

| Показник                                                                  | 2013р.  | 2014р.  | 2015р.  | 2016р.  | 2017р.   | Відхилення |         |         |         | $K_{ст}$ |
|---------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|------------|---------|---------|---------|----------|
|                                                                           |         |         |         |         |          | 13/14      | 14/15   | 15/16   | 16/17   |          |
| Дохід від реалізації товарів і послуг, тис. грн                           | 947908  | 1372646 | 1483119 | 1565353 | 1771168* | +424738    | +110473 | +82234  | +205815 | +205815  |
| Собівартість реалізації продукції (товарів, послуг, робіт), тис. грн      | 781228  | 1146222 | 1209882 | 1339723 | 1525888  | +364994    | +63660  | +129841 | +186165 | +186165  |
| Адміністративні витрати, тис. грн                                         | 43196   | 48627   | 46734   | 52991   | 56256    | +5431      | -1893   | +6257   | +3265   | +3265    |
| Витрати на збут, тис. грн                                                 | 204191  | 166117  | 225076  | 220530  | 225986   | -38074     | +58959  | -4546   | +5456   | +5456    |
| Повна собівартість реалізованих послуг (товарів, послуг, робіт), тис. грн | 1028615 | 1360966 | 1481692 | 1613244 | 1808120  | +332351    | +120726 | +131552 | +194876 | ×        |
| Прибуток від реалізації послуг (товарів, послуг, робіт), тис. грн         | 158324  | 180442  | 208689  | 231390  | 248935   | +22118     | +28247  | +2270   | +17545  | ×        |
| Рентабельність продажу, %                                                 | 16,7    | 13,14   | 14,07   | 14,78   | 14,14    | -3,56      | +0,93   | +0,71   | -0,64   | ×        |
| Рентабельність витрат, %                                                  | 15,4    | 13,25   | 14,08   | 14,34   | 13,98    | -2,15      | +0,83   | +0,26   | -0,35   | ×        |
| Витрати на 1 грн послуг, коп.                                             | 108,5   | 99,15   | 99,9    | 103,06  | 101,24   | -9,35      | +0,75   | 3,16    | -1,81   | ×        |

\* Дохід від реалізації товарів у 2017р. розраховується за наступною методикою:

$$1565353 + \frac{424738 + 110473 + 82234}{3} = 1771168 \text{ тис.грн.}$$

Прогноз решти аналізованих показників розраховано аналогічно.

Отже, у 2017 році очікується збільшення прибутку від реалізації на 205815 тис. грн, тобто він становитиме 1771168 тис. грн. Також знизиться рентабельність продажів, що у 2017 році становитиме 14,14%, та рентабельність витрат – 13,98%. Очікується спад витрат на 1 грн послуг на 1,81 грн.

У разі, якщо ковшну середню обчислюють як середню геометричну ( $\bar{X}$ ), використовують такий алгоритм її розрахунку:

$$\bar{X} = \sqrt[n]{X_1 * X_2 * \dots * X_n} \quad (2)$$

де n – досліджуваний інтервал ряду динаміки;

$X_n$  – значення досліджуваного показника в n-му періоді.

Розрахунок прогнозних показників ТОВ «ТАВРІЯ-В» за допомогою середньої геометричної наведений у табл. 2.

Таблиця 2

Прогнозування прибутку від реалізації послуг на 2017 рік  
за допомогою середньої геометричної

| Показник                                                                  | 2013р.  | 2014р.  | 2015р.  | 2016р.  | 2017р.   | Відхилення |       |       |       | $K_{ст}$ |
|---------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|------------|-------|-------|-------|----------|
|                                                                           |         |         |         |         |          | 13/14      | 14/15 | 15/16 | 16/17 |          |
| 1                                                                         | 2       | 3       | 4       | 5       | 6        | 7          | 8     | 9     | 10    | 11       |
| Дохід від реалізації товарів і послуг, тис. грн                           | 947908  | 1372646 | 1483119 | 1565353 | 1847591* | 1,45       | 1,08  | 1,05  | 1,18  | 1,18     |
| Собівартість реалізації продукції (товарів, послуг, робіт), тис. грн      | 781228  | 1146222 | 1209882 | 1339723 | 1603091  | 1,47       | 1,05  | 1,11  | 1,2   | 1,2      |
| Адміністративні витрати, тис. грн                                         | 43196   | 48627   | 46734   | 52991   | 56544    | 1,12       | 0,96  | 1,13  | 1,06  | 1,06     |
| Витрати на збут, тис. грн                                                 | 204191  | 166117  | 225076  | 220530  | 225674   | 0,81       | 1,35  | 0,98  | 1,02  | 1,02     |
| Повна собівартість реалізованих послуг (товарів, послуг, робіт), тис. грн | 1028615 | 1360966 | 1481692 | 1613244 | 2197884  | 1,32       | 1,09  | 1,09  | 1,36  | ×        |
| Прибуток від реалізації послуг (товарів, послуг, робіт), тис. грн         | 158324  | 180442  | 208689  | 231390  | 262212   | 1,14       | 1,15  | 1,11  | 1,13  | ×        |
| Рентабельність продажу, %                                                 | 16,7    | 13,14   | 14,07   | 14,78   | 14,14    | 0,78       | 1,07  | 1,05  | 0,95  | ×        |
| Рентабельність витрат, %                                                  | 15,4    | 13,25   | 14,08   | 14,34   | 13,95    | 0,86       | 1,06  | 1,01  | 0,97  | ×        |
| Витрати на 1 грн послуг, коп.                                             | 108,5   | 99,15   | 99,9    | 103,06  | 101,09   | 0,91       | 1,007 | 1,03  | 0,98  | ×        |

\* Доход від реалізації товарів у 2017р. розраховано за наступною методикою:

$$1565353 * \sqrt[3]{1,45 * 1,08 * 1,05} = 1847591 \text{ тис. грн.}$$

Прогноз решти аналізованих показників розраховано аналогічно.

Отже, завдяки прогнозу прибутку від реалізації за допомогою середньої геометричної дійшли висновку, що у 2013 році в ТОВ «ТАВРІЯ-В» очікується зростання усіх аналізованих показників, у тому числі прибуток зросте в 1,13 раз і становитиме 262212 тис. грн. Також спостерігатиметься незначне зниження рентабельності продажів і рентабельності витрат, що становитимуть 14,14% і 13,95% відповідно. Витрати на 1 грн. послуг знизяться на 1,97 грн.

**Висновки.** Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників, можна зробити висновок, що роль і значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки виявляються в наступному:

– прибуток підприємства є основним спонукальним мотивом будь-якого виду бізнесу, головною кінцевою метою підприємницької діяльності;

– прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому. Можливість держави успішно виконувати покладені на неї функції і здійснювати намічені програми розвитку економіки дає механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему;

– прибуток підприємства виступає критерієм ефективності діяльності суб'єкта господарювання;

– прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку. Останнє є важливим критерієм фінансової стійкості підприємства;

Дослідження ролі і значення прибутку в розвитку підприємства показує, що прибуток – один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного прогнозування і безперервного управління ним. Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах

Створення відповідного прогнозу прибутку є досить складним фінансовим завданням, оскільки коливання фінансових ринків і швидкі зміни у фінансових відносинах значно ускладнюють прогнозування. Фінансові прогнози не можуть бути виконані з великою точністю через багато подій, які спричиняють невідповідність між дійсністю і прогнозом. Тому очікувані прогнозні показники вважатимуть доцільними за сталих умов функціонування підприємства.

Тобто за сталого зовнішнього та внутрішнього середовища чи незначних змін у них отримуємо оптимістичний прогноз прибутку від реалізації ТОВ «ТАВРІЯ-В». Отже, підприємству не загрожує ризик неприбутковості, а отриманий прибуток воно може використовувати для розширення та поліпшення своєї діяльності.

### Список літератури

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2010. – 536 с.
2. Фінанси підприємств: [підручник] / [Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.] ; кер. кол. авт. і наук.ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2013. – 519 с.
3. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2010. – 535 с.
4. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : [монографія] / М. Д. Білик, Т. О. Білик. – К. : ПанТот, 2012. – 280 с.
5. Козак Л. В., Кривицька О. Р., Новоселецький О. М. Прибуток підприємств: теоретико-методичні засади формування та аналізу : [монографія] / Л. В. Козак, О. Р. Кривицька, О. М. Новоселецький. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – 160 с.
6. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет из-ва «Экономика»; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Из-во «Экономика», 2006. – 1055 с
7. Фінансове прогнозування і планування прибутку торговельних підприємств : монографія / Т. О. Ставерська, Т. О. Сідорова. – Харків: Видавець Іванченко І. С., 2015. – 141 с.
8. Сисоєва І. М. Моделі прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики [Електронний ресурс] / І. М. Сисоєва. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-v-zalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki/>
9. Самойленко О. А. Методи оцінки фінансових ризиків [Електронний ресурс] / О. А. Самойленко. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2008jule/samojlenko.htm>.

## НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Основою стійкого росту та фінансової стабільності кожної організації виступає її власний капітал. Основним джерелом, де зберігається та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік. Питання обліку та відображення в звітності власного капіталу на сучасному етапі розвитку ринкової економіки відносяться до найбільш важливих економічних проблем, дозволяючи внутрішнім і зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності визначити фінансові можливості підприємства на короткостроковий період та довгострокову перспективу. У сферу бухгалтерського обліку, окрім збору й обробки інформації, включаються також питання фінансового планування, розв'язання фінансових проблем, управління фінансами фірми, оцінки й контролю за фінансовим станом підприємства, які формують предмет управлінського обліку.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Економічна сутність капіталу в цілому та власного капіталу зокрема вивчали і вивчають багато зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема такі як В.В. Бланк, К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей, Ж. Тюрго, В.Я Соколов, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, В.М. Івахненко та багато інших.

Незважаючи на значні здобутки та напрацювання вчених світової та вітчизняної наукової думки, залишаються невирішеними та дискусійними багато проблем, зокрема: не сформовано єдиної думки щодо сутності, складу та структури власного капіталу.

**Мета.** Визначення економічної сутності та структури власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу в сучасних умовах господарювання підприємств. Надання рекомендацій щодо покращення організації обліку та управління власним капіталом підприємства та його оптимізації за рахунок впливу різних факторів.

**Основний матеріал.** Власний капітал є економічною категорією, яка значно поширена в системі фінансового менеджменту підприємства. Водночас економічна сутність та еволюція цієї категорії свідчить про те, що вона була відома ще задовго до зародження механізму управління фінансами підприємств. Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Він виступає одним із найважливіших факторів будь-якої економічної діяльності фірми.

Управління власним капіталом пов'язано не тільки із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але й з формуванням власних фінансових ресурсів, які забезпечують майбутній розвиток підприємства. Саме тому увагу багатьох дослідників привертають проблеми формування власного капіталу підприємства. Для ефективного управління власним капіталом економісти повинні володіти достовірною інформацією про розмір та склад власного капіталу підприємства.

Потреба адекватного відображення економіко-правового змісту змін, що відбувалися на підприємствах, стимулювала науковий пошук в переосмисленні окремих облікових категорій, зокрема “власний капітал”, “зобов'язання”, “активи”. Одним із пріоритетних завдань бухгалтерського обліку є достовірне та повне відображення в ньому та розкриття в фінансовій звітності прав власників. Важливу роль в удосконаленні обліку прав власників мають дослідження сутності та змісту категорії “власний капітал”, подальшого розвитку його концепцій, підходів до класифікації видів та врахування досвіду облікового відображення даного об'єкта за кордоном.

В процесі функціонування підприємства відбувається трансформація власного капіталу підприємства з погляду його поділу на внутрішній та зовнішній за джерелом утворення. Відтак варто говорити й про часову ознаку класифікації капіталу згідно процесів трансформації під час

функціонування підприємства. Власний капітал виступає одним із найважливіших об'єктів фінансового та управлінського обліку, які є основою інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Він є також об'єктом фінансового аналізу підприємства.

З часом сутність власного капіталу змінювалась, проте не суттєво. В залежності від ступеню розвитку суспільства представники економічної думки вкладали в поняття «власний капітал» своє значення та сутність.

Під власним капіталом розуміли [1, 2]:

- вартість, що створює додаткову вартість;
  - весь нагромаджений запас засобів для виробництва матеріальних благ і досягнення тих переваг, які, як правило, вважаються частиною доходу;
  - засоби, як грошові, так і майнові, на які відкривається торговельне чи промислове підприємство;
  - ресурси та блага, які виробляються та розподіляються в державі для задоволення потреб суспільства;
  - сума цінностей вкладених у підприємство з метою отримання прибутку та багато інших.
- Вітчизняні вчені під власним капіталом розуміють наступне (табл.1):

Таблиця 1

Порівняння розуміння понять власного капіталу у вітчизняних вчених

| Автори                          | Розуміння поняття                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Шатило Н.В.                     | Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку повернення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з оподаткованого прибутку [2, с. 403].                                                                                         |
| Бутинець Ф.Ф                    | Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів [3, с. 79].                                                                                                            |
| Левин В.С.                      | Власний капітал підприємства – капітал що складається з вкладеного капіталу незалежно від джерел його отримання та накопичуваного прибутку [4 с. 50].                                                                                                                        |
| Голов С.Ф.<br>Єфименко В.І.     | Власний капітал – це капітал корпорації, що формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції.                                                                                                                                        |
| Чебанова Н.В.<br>Василенко Ю.А. | Власний капітал – власні джерела фінансування підприємства, які без зазначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками), або суми реінвестованого чистого прибутку, нагромаджені протягом строку існування підприємства, а також дарчий капітал [6, с. 537]. |
| Сопко В.В.                      | Власний капітал – капітал підприємства, основною функцією якого є інвестування діяльності підприємства [17, с. 26].                                                                                                                                                          |

Інші визначення зводяться до тлумачення власного капіталу, як активів за вирахувань зобов'язань (Азрилиян А.Н. [8, с.159], Хом'як Р.Л. [8, с.211], Борисов А.Б. [9, с.688-689]),

Мочерний С.В. [10, с.721], Кутер М.І. [11, с.72], Райзберг Б.А. [12, с. 315], або умовне зобов'язання перед власником (Андрєєв С., Блатов, Н. [13, с. 59; 14, с. 39].

Варто також відзначити внесок Сопко В.В. у теоретичні основи категорії «власний капітал», яка в своїй монографії запропонувала виділити три підходи до визначення поняття власний капітал, а саме: бухгалтерський підхід, правовий та економічний. Дані підходи визначають власний капітал відповідно до зазначених вище наук.

Вважаємо, що кожне з наведених вище поглядів представників економічної думки не можна назвати правильними чи неправильними, оскільки кожен дослідник адаптував зміст поняття капітал під вирішення конкретної проблеми чи завдання у різні економічні умови та періоди часу. З цього приводу Лутца Крушвіца висловив думку про те, що немає неправильного чи правильного визначення поняття. Терміни можна створювати, лише враховуючи наші цілі [15, с.2].

Однак різноманітність поглядів та відсутність чіткого та однозначного визначення поняття «власний капітал» в сучасній науковій літературі зумовлює появу проблем при веденні бухгалтерського обліку та складанні звітності. Залежно від змісту, що вкладається в цей показник, будуть змінюватись сформувані управлінські рішення власниками та керівниками, а також висновки експертів та аналітиків.

Як впливає з визначення терміну “власний капітал” за Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, бухгалтерське визначення не дає відповіді на питання, які критерії мають застосовуватись для визначення окремих складових частин власного капіталу.

Зважаючи на економічний та правовий зміст власного капіталу та для більш зрозумілого окреслення окремих його складових частин, визначення власного капіталу можна сформулювати таким чином: власний капітал – це сума власних коштів підприємства, що отримана в результаті його діяльності, або від власників (учасників, засновників) у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв тощо, або залишена на підприємстві безоплатно.

Значний вплив на побудову обліку власного капіталу має його структура. На структуру власного капіталу підприємства передусім впливає його місце і роль в економічній системі, тобто його належність до відповідної організаційно-правової форми, мети діяльності, форми власності, розміру та інших класифікаційних ознак. Ця багатогранність класифікаційних ознак підприємств зумовила наявність в економічній літературі велику кількість напрямів класифікації власного капіталу підприємства.

А це, в свою чергу, призвело до різного тлумачення методик бухгалтерського обліку власного капіталу. Складові власного капіталу поміщено у розділі І пасиву балансу “Власний капітал”, до якого входять [16]:

- зареєстрований (пайовий) капітал;
- капітал у дооцінках;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток);
- неоплачений капітал;
- вилучений капітал.

Основною складовою власного капіталу є зареєстрований (статутний) капітал, який являє собою загальну вартість активів, внесених засновниками при створенні підприємства.

Зареєстрований (пайовий) капітал — це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарсько-фінансової діяльності.

Капітал у дооцінках - капітал, який призначено для обліку і узагальнення інформації про дооцінки (уцінки) необоротних активів та фінансових інструментів.

Додатковий капітал - це капітал, укладений учасниками товариства або одержаний у процесі господарської діяльності в наслідок дооцінки активів, безоплатного отримання необоротних активів.

Резервний капітал - це страховий капітал, створений підприємством за рахунок відрахувань власного прибутку з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпеченні коштами.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) — це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу та використання на інші потреби.

Неоплачений капітал - це сума заборгованості власників (учасників) за внесками до власного капіталу.

Вилучений капітал — собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників, та зміни неоплаченого капіталу в результаті збільшення або зменшення дебіторської заборгованості учасників за внесками до власного капіталу підприємства.

Стосовно зарубіжного досвіду, то структура власного капіталу в кожній державі відрізняється. Аналіз різних джерел показав, що структура власного капіталу в кожній країні різноманітна. Більшість країн до складу власного капіталу відносять нерозподілені прибутки та резерви. Підприємства Японії приділяють велику увагу резервному капіталу в структурі власного. Вони створюють резервний капітал; Резерв законодавчий; Інші резерви: урядових грантів, по страхових ризиках, ініціативні резерви (по збитках зарубіжних інвестицій, дивідендах, розширенню бізнесу, додатковому устаткуванню, викупу акцій, загальний); Резерви на ремонт, збитки, страхування, специфічний ремонт.

У зарубіжній практиці капітал розглядається як інвестування засобів в компанії (підприємства), які належать власникам, а не довгостроковим або короткостроковим кредиторам. При цьому відмітимо, що відображення інформації про власний капітал в Україні принципово не відрізняється від міжнародних. Це зумовлено тим, що при формуванні Положень (стандартів) бухгалтерського обліку фахівці керувалися міжнародними стандартами фінансової звітності.

В США власний капітал поділяють на дві складові: авансований капітал та накопичений нерозподілений прибуток.

**Висновки.** Таким чином, аналіз еволюції поглядів на економічну суть власного капіталу засвідчив неоднозначність в її трактуванні окремими авторами і виникнення при цьому ряду проблем, які потребують вирішення як на рівні підприємства так і на державному рівні. На цій основі доведено необхідність уточнення даного поняття. На нашу думку власний капітал - це загальна вартість чистих активів підприємства (активи за вирахуванням зобов'язань), що відображає обсяг прав та інтересів власників і складається з інвестованого, накопиченого та потенційного капіталу. дані управлінського обліку власного капіталу можуть надати несподівані результати для управлінців.

Наприклад, на підприємстві, яке функціонує протягом тривалого проміжку часу, може виявитися, що засоби власного капіталу, які спочатку вкладені в основні засоби, через повний знос і вибуття останніх, придбання нових основних засобів за рахунок довгострокових кредитів або прибутку, вже повністю фінансують тільки оборотні активи. Або, навпаки, спочатку сформований у вигляді внесків грошових коштів зареєстрований (пайовий) капітал, в результаті проведеної фінансової політики через деякий проміжок часу може бути реально забезпечений різними видами основних засобів і нематеріальних активів. В більшості випадків зареєстрований (пайовий) капітал буває забезпечений як основними, так і оборотними видами активів.

Узагальнення і систематизація матеріалів щодо аспектів управлінського обліку власного капіталу акціонерного товариства дали можливість дійти певних висновків і надати окремі пропозиції. По-перше управлінський облік власного капіталу пропонується розуміти як процес створення масиву інформації для керівництва підприємства, на основі якого приймаються обґрунтовані рішення про підвищення ринкової вартості акціонерного капіталу, створюється обґрунтована додана ринкова вартість підприємства, оцінюється ефективність використання вкладених акціонерами ресурсів.

В сучасних умовах господарювання управління акціонерним капіталом набуває стратегічного характеру, тому в управлінську облікову систему пропонується включати не

фінансові показники функціонування підприємства, які відтворюють ринкову цінову еластичність попиту на інвестиційні ресурси.

Набір основних показників, котрі створюють уніфіковану інформаційну базу для передавання стратегічних цілей керівництва підприємства щодо розміщення внесеного капіталу акціонерів, пропонується узагальнювати у обліковому шаблоні „Збалансована облікова відомість стратегічного управління власним капіталом підприємства”.

По-друге економічні й бухгалтерські моделі управління власним капіталом підприємства вирішують принципово різні завдання: бухгалтерські моделі дають суттєву інформацію зовнішнім користувачам про балансову вартість внесеного капіталу на дату оцінки та її динаміку, а економічні моделі показують обґрунтовану ринкову вартість внесеного капіталу керівництву підприємства. У вітчизняній практиці господарювання проблемним аспектом управлінського обліку власного капіталу слід виділити питання формування структури акціонерного капіталу у контексті формування корпоративного мислення керівництва підприємства як ефективного розпорядника ресурсів власників акцій.

### Список літератури

1. Політична економія: словник / [Абалкін Л. І., Абрамов С. Б., Аветисян Е. М. и др.]; під ред. М. І. Волкова (від. ред.) та ін. – М.: Політиздат, 2013. – 527 с.
2. Фінансовий словник-довідник / [М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та інші.]; за ред. М.Я. Дем'яненко. – К.: ІАЕ УААН, 2013. – 555с.
3. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець, Н.В. Шатило; [навч. посіб. для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”]. – Житомир: ЖІТІ, 2015. – 768 с. – (Фінансовий облік; частина 3).
4. Левін В.С. Підприємство про бухгалтерський облік та фінансовий аналіз / В.С. Левін– Х.: Основа, Фірма “РІТА”, 2015. – 112 с.
5. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко; [посіб.]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2012. – 672 с.
6. Великий бухгалтерський словник. / [під ред. А.Н. Азриліяна]. – М.: Інститут нової економіки, 2014. – 574 с.
7. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посіб. нормативно-практичні матеріали / за ред. Р.Л.Хом'яка]. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2010. – 728 с.
8. Великий економічний словник / [авт. Борисов А.Б.]. – М.: Книжковий світ, 2016 – 895с.
9. Економічна енциклопедія: [редакція: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2010. – 864 с. – (Економічна енциклопедія; в трьох томах., т.1).
10. Кутер М.І. Теорія та принципи бухгалтерського обліку; [учб. посіб.] / М.І. Кутер;. – М.: Фінансова статистика, Експертне бюро, 2010. – 544 с.
11. Сучасний економічний словник [авт. Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б.]. – ІНФРА-М, 2016. – 496 с.
12. Андрєєв С.А. Основи рахункознавства / С.А. Андрєєв; [перекл. з рос.]. – Харків: Держвид-во «Пролетар», 2015. – 117 с.,
13. Блатов Н.А. Балансоведення / Н.А. Блатов. – Ленінград: Видавництво «Економічна освіта», 2012. – 283 с.)
14. Бухгалтерський словник / [за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: ПП «Рута», 2016. – 224с.
15. Крушвіц Л. Інвестиційні розрахунки / Л. Крушвиц; [пер. з нім., під. спільній редакції В.В. Ковальова и З.А. Сабова]. – СПб: Пітер. – 2014. – 432 с.
16. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 від 31.03.1999 р. № 87— 1999 – 2016.–324.
17. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): [монографія] / В.В. Сопко. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 312 с.

**СЕКЦІЯ: СИСТЕМИ ТА МОДЕЛІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ**

Копиця І.М.  
М-1 група ЦФН  
Науковий керівник:  
к.е.н, доцент Гайдаєнко О.М.

**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасна система господарювання обумовлює зміну форм і методів управління економікою підприємства, вимагає нових підходів до визначення ефективності його діяльності.

Однією із складових загальної ефективності підприємства є ефективне управління запасами підприємства. Система управління оборотними активами становить найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Мета управління оборотними активами полягає у формуванні необхідного підприємству обсягу і складу оборотних активів та підтриманні оптимальної структури джерел їх фінансування. Важливу роль у вирішенні цих завдань відіграє аналіз стану оборотних активів та їх оборотності.

Кругообіг капіталу, що відбувається у процесі господарської діяльності підприємств, зумовлює нерівномірну зміну обсягів різних видів оборотних активів і відповідні зміни в їх структурі. Змінюється співвідношення товарних запасів, грошових коштів, розрахунків з дебіторами та інших активів, а також окремих статей балансу.

Тому, аналізуючи оборотні активи, необхідно спочатку дати оцінку змін, що відбулися в їх обсязі і структурі за звітний період, визначити, як ці зміни вплинули на оборотність активів та фінансовий стан підприємств [72, с.356].

Результати роботи підприємства багато в чому залежать від його здатності раціонально використовувати наявні ресурси, а також від спроможності своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Динамізм розвитку середовища господарювання підприємств вимагає не лише оцінки досягнутих результатів, але і моделювання впливу чинників, що впливають на такі результати.

Одним із методів економіко-математичного моделювання, що дає змогу встановити ступінь впливу різноманітних чинників, є кореляційно-регресійний багатофакторний аналіз. Основною особливістю даного методу є можливість не тільки встановити ступінь впливу певних факторів на розмір результативного показника, а й дає змогу планувати їх [1].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** В практиці управління для оцінки діяльності підприємств широко використовуються математичні методи. Серед великої кількості моделей слід виділити такі статистичні методи, як методи трендового та кореляційно-регресійного аналізу. Питання щодо прогнозування розвитку підприємств за допомогою вищеописаних методів досліджені як вітчизняними, так і закордонними економістами, серед яких слід виділити таких, як А.М. Гольдберг, М.А. Корольов, О.С. Кравець, Н. Дрейпер, Г. Сміт, Гострик О.М., Бойко Л.О., Стригуль Л.С., Степанишин В.М., Тисовський Л.О. та інші [2].

Особливості функціонування підприємств авторемонтної галузі за сучасних економічних умов та значущість для них товарних запасів як базової складової при формуванні ринкової стратегії, обумовлюють актуальність дослідження проблеми ефективності управління запасами.

**Метою** проведення даного дослідження є застосування кореляційно-регресійного аналізу для визначення впливу показників діяльності підприємства на рентабельність оборотності запасів ТОВ «Транссервіс».

**Виклад основного матеріалу.** Функціонування підприємств різноманітних видів діяльності та форм власності базується на використанні ресурсів (фінансових, матеріальних, сировинних, технологічних, трудових тощо). Для забезпечення діяльності їх наявність обов'язкова. Проте необхідне забезпечення деякими ресурсами, які не є власністю підприємства, вимагає їх певного накопичення на підприємстві для уникнення ризиків та простоїв. Формування

ресурсів на підприємстві для подальшого використання у майбутньому та для забезпечення безперервності процесу діяльності, розуміємо як запаси.

Запаси, як правило, є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності; при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан.

У якості об'єкта дослідження обрано ТОВ «Транссервіс». Це компанія, яка надає повний спектр авторемонтних послуг. ТОВ «Транссервіс» – це сучасне підприємство по ремонту й обслуговуванню легкових і комерційних автомобілів. Автосервіс розташований на площі 2558 м<sup>2</sup>, спеціалізовані ділянки і пости оснащені професійним устаткуванням, інструментом і інформацією. Усе це, у сполученні з сучасними технологіями і кваліфікованим персоналом, створюють умови для якісного ремонту практично будь-якого автомобіля.

З метою характеристики структури джерел фінансування ресурсів підприємства, ступеню фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, був здійснений аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Транссервіс» (табл. 1).

Таблиця 1

## Аналіз фінансової стійкості підприємства

| Показники                                            | На кінець 2015 р. | На кінець 2016 р. | Норматив | Зміна за рік |
|------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|----------|--------------|
| 01                                                   | 02                | 03                | 04       | 05           |
| 1. Коеф. платоспроможності (автономії)               | 0,97              | 0,77              | >0,5     | -0,20        |
| 2. Коеф. фінансування                                | 0,07              | 0,28              | <1       | 0,21         |
| 3. Коеф. забезпеченості власними оборотними засобами | 0,9               | 0,75              | >0,1     | -0,15        |
| 4. Коеф. маневреності власного капіталу              | 1,26              | 0,89              | >0       | -0,37        |
| 5. Коефіцієнт покриття                               | 11,05             | 3,93              | 1-2      | -7,12        |

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Транссервіс» відобразив високий рівень незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Визначальним фактором є те, що підприємство як у 2014, так і у 2015 роках отримало прибуток 450,4 тис. грн та 483,3 тис. грн відповідно, що свідчить про його позитивну тенденцію. Це означає, що активів підприємства вистачає для виконання зобов'язань з погашення позик. В цілому структура балансу підприємства є задовільною.

Так як у ТОВ «Транссервіс» як на початок, так і на кінець року, величина власного капіталу була позитивною, то і коефіцієнт автономії має додатне значення (а саме 0,97 та 0,77 на початок і кінець року відповідно), що свідчить про платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт фінансування характеризує залежність підприємства від залучених коштів. Аналіз показав, що з огляду на додатний показник власного капіталу, підприємство більшою мірою фінансується за рахунок власних коштів. Така ситуація є позитивною, оскільки діяльність підприємства не залежить від залученого капіталу, що не створює ризик втрати фінансової стійкості. У ТОВ «Транссервіс» коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами додатний: 0,90 на початок року та 0,75 на кінець року, що свідчить про здатність підприємства забезпечувати себе власними джерелами формування оборотних активів, але необхідно відмітити тенденцію до зменшення даного коефіцієнту. В процесі аналізу ділової активності ТОВ «Транссервіс» спостерігається тенденція до збільшення по всім показникам на кінець року (таблиця 2). Ресурси на підприємстві обертаються достатньо швидко, що свідчить про їх ефективне використання. В той же час, спостерігається зменшення забезпеченості запасів власним оборотним капіталом та підвищення рівня витрат на транспортно-заготівельні витрати. З метою оптимізації ресурсозабезпечення підприємства необхідно проаналізувати вплив чинників на зміну оборотності запасів підприємства.

Аналіз ділової активності підприємства

| Показники                                         | На кінець 2015 р. | На кінець 2016 р. | Рекомендовне значення | Зміна за рік |
|---------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|--------------|
| 1. Коеф. оборотності активів                      | 0,21              | 1,34              | збільшення            | 1,13         |
| 2. Коеф. оборотності кредиторської заборгованості | 1,02              | 8,69              | збільшення            | 7,67         |
| 3. Коеф. оборотності дебіторської заборгованості  | 0,46              | 2,05              | збільшення            | 1,59         |
| 4. Коеф. оборотності запасів                      | 2,29              | 8,09              | збільшення            | 5,80         |
| 5. Коеф. оборотності основних засобів             | 0,85              | 7,21              | збільшення            | 8,48         |
| 6. Коеф. оборотності власного капіталу            | 0,26              | 1,58              | збільшення            | 1,32         |

Кореляційно-регресійний аналіз забезпечує визначення впливу факторів, для яких не можливо побудувати жорстку детерміновану факторну модель.

Для своєї реалізації, кореляційно-регресійний аналіз потребує виконання таких умов:

1) при використанні кореляційного методу вирішальне значення має всебічний, економічно усвідомлений попередній аналіз даних господарської діяльності. Слід пам'ятати, що зв'язок між ознаками і властивостями не є результатом математичних розрахунків, а лежить в природі самих економічних явищ і за допомогою методів математичної статистики можна лише виразити об'єктивно існуючі закономірності економічних процесів;

2) кореляцію можна виявити, лише досліджуючи достатньо велику сукупність спостережень, оскільки кореляційні зв'язки виявляються в формі спряженого варіювання двох або кількох зіставлених ознак.

Кореляційно-регресійний аналіз розв'язує два основні завдання: визначення за допомогою рівняння регресії аналітичної форми зв'язку між результативним і факторним показниками та встановлення рівня щільності зв'язку між ними [2].

У якості результативного показника ( $y$ ) нами було обрано коефіцієнт оборотності запасів, який є одним з ключових у характеристиці ділової активності підприємства. На нього, на нашу думку, впливають чинники структурного характеру:

$x_1$  – частка запасів у оборотних активах;

$x_2$  – рівень транспортно-заготівельних витрат на одну гривню виручки від реалізації послуг.

Ці фактори обумовлюють, насамперед, оптимальність складу та структури запасів. Для досягнення цієї оптимальності треба зробити обґрунтовані розрахунки потреби у запасах; налагодити стабільні договірні зв'язки з партнерами; забезпечити належну організацію господарського процесу. Рациональне управління витратами для підприємства є вкрай актуальним. Домінуючий вклад у формування витрат на ТОВ «Транссервіс» мають транспортно-заготівельні витрати. Тому у якості другого чинника обраний рівень товарно-заготівельних витрат на одну гривню товарообігу виручки від реалізації послуг.

Оскільки надлишок або нестача запасів є причиною поганого фінансового стану. Тому в якості третього фактора був обраний коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами ( $x_3$ ).

Цей показник дає характеристику типу фінансової стійкості. Структурні зрушення, уповільнення оборотності, нестача джерел фінансування запасів визначають не тільки фінансову стійкість, але й можливості стійкого економічного зростання. Тому четвертий фактор - частка валового прибутку у чистій виручці від реалізації продукції ( $x_4$ ). Стабільне зростання якого призводить до зростання запасу фінансової тривалості.

Часово-просторова інформація щодо формування матриці кореляційних зв'язків між результативним показником ( $y$ ) - коефіцієнтом оборотності запасів та факторами:

$x_1$  – частка запасів у оборотних активах;

$x_2$  – рівень транспортно-заготівельних витрат на одну гривню виручки від реалізації послуг;

$x_3$  – коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами;

$x_4$  – частка валового прибутку у чистій виручці від реалізації продукції

щодо показників ТОВ «Транссервіс» у поквартальному розрізі за 2014-2016 роки наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Матриця вихідної інформації щодо опрацювання кореляційно-регресійного аналізу використання запасів на підприємстві

|    | y    | x <sub>1</sub> | x <sub>2</sub> | x <sub>3</sub> | x <sub>4</sub> |
|----|------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 01 | 02   | 03             | 04             | 05             | 06             |
| 1  | 2,29 | 0,711          | 0,67           | 0,5            | 0,2            |
| 2  | 2,2  | 0,815          | 0,56           | 0,81           | 0,185          |
| 3  | 2,17 | 0,9            | 0,76           | 0,75           | 0,18           |
| 4  | 2,3  | 0,964          | 0,85           | 0,79           | 0,176          |
| 5  | 2,31 | 0,92           | 0,9            | 0,9            | 0,12           |
| 6  | 3,6  | 0,89           | 0,84           | 0,82           | 0,1            |
| 7  | 3,8  | 0,81           | 0,78           | 0,9            | 0,09           |
| 8  | 3,65 | 0,835          | 0,75           | 0,86           | 0,075          |
| 9  | 6,12 | 0,411          | 0,72           | 0,75           | 0,01           |
| 10 | 7,2  | 0,383          | 0,77           | 0,74           | 0,05           |
| 11 | 7,8  | 0,3            | 0,7            | 0,68           | 0,09           |
| 12 | 8,09 | 0,316          | 0,71           | 0,74           | 0,105          |

Результати регресійного аналізу наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу ефективності використання запасів підприємства

| Регрессионная статистика |              |          |          |        |              |
|--------------------------|--------------|----------|----------|--------|--------------|
| Множественный R          | 0,980440086  |          |          |        |              |
| R-квадрат                | 0,961262762  |          |          |        |              |
| Нормированный R-квадрат  | 0,939127197  |          |          |        |              |
| Стандартная ошибка       | 0,578359646  |          |          |        |              |
| Наблюдения               | 12           |          |          |        |              |
| Дисперсионный анализ     |              |          |          |        |              |
|                          | df           | SS       | MS       | F      | Значимость F |
| Регрессия                | 4            | 58,10419 | 14,52605 | 43,426 | 4,99318E-05  |
| Остаток                  | 7            | 2,341499 | 0,3345   |        |              |
| Итого                    | 11           | 60,44569 |          |        |              |
| Коэффициенты             |              |          |          |        |              |
| Y-пересечение            | 3,992753197  |          |          |        |              |
| Переменная X 1           | -10,24125728 |          |          |        |              |
| Переменная X 2           | -4,557650463 |          |          |        |              |
| Переменная X 3           | 4,866658432  |          |          |        |              |
| Переменная X 4           | 1,539598783  |          |          |        |              |

Коефіцієнт кореляції  $R = 0,98$ . Він показує, що у рівнянні дуже тісний кореляційний зв'язок, який характеризує залежність результативного показника від факторів, які включено у модель. Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,96$ , показує частку варіації результативного значення у, яка пояснюється зміною факторів  $x_1, x_2, x_3, x_4$ . Тобто  $R^2$  показує, що 96% варіації оборотності запасів пояснюється змінами використаних факторів. На частку факторів, які не ввійшли до моделі, припадає лише 4%. Рівняння регресії приймає такий вигляд:

$$y = 3,992 - 10,241 x_1 - 4,557 x_2 + 4,866 x_3 + 1,539 x_4 \quad (1)$$

Усі знаки перед коефіцієнтами регресії відповідають реальним економічним процесам, що відбуваються на підприємстві. Так, рівняння показує, що збільшення частки запасів у загальному обсязі оборотних активів зменшує оборотність запасів на 10,2 обортів. Зростання рівня транспортно-заготівельних витрат на одну гривню виручки від реалізації послуг призведе до зменшення коефіцієнта оборотності на 4,6 обороти. У свою чергу, зростання рівня забезпеченості запасів власними оборотним коштом та збільшення частки маржинального доходу у чистому доході від реалізації продукції обумовлює зростання коефіцієнта оборотності запасів відповідно на 4,86 оборти та 1,53 оборти. Перевірка статистичної значущості моделі у цілому підтверджується значущістю коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, а також F-критерієм Фішера (F-критерій Фішера = 43,4), а згідно з F – розподілу Фішера при рівні значущості 0,05, теоретичне значення 3,24. Усе зазначене дає можливість стверджувати, що побудована модель є адекватною емпіричним даним, а фактори, які включені у модель, значимі.

Таким чином, аналіз показав, що актуальним у політиці управління активами підприємства, зокрема, запасами, є організація систематичного моніторингу руху та використання кожної групи запасів, який дозволить з'ясувати специфіку дії внутрішніх факторів; наслідків впливу відхилень від оптимальних запасів на результати виробничо-фінансової діяльності та визначити шляхи оптимізації обсягу, складу та структури запасів.

**Висновки.** Отже, отримана інформація дозволяє зробити висновок, що досліджуючи оборотність запасів, необхідно звертати увагу не лише на фактори з прямим впливом, а й з опосередкованим. Для того, щоб зменшити негативний вплив описаних факторів, підприємству рекомендовано:

- у межах чинника організації роботи з постачальниками запропоновано розглядати вплив оптимальності вибору постачальників (за географічною ознакою, якістю товарів, дотримання угод про постачання), періодичності та комплексності поставок на обсяг і структуру товарних запасів;
- посилення контролю за виконанням постачальниками договірних зобов'язань;

Зазначений математичний апарат дозволяє винайти резерви зростання ефективності діяльності з позиції найбільш всеосяжного урахування чинників, які вірогіднісно впливають на оборотність запасів підприємства. Це підвищує практичну значимість проведених розрахунків.

### Список літератури

1. Журавльова І.В. Дослідження прибутковості підприємства методом кореляційно-регресійного аналізу [Електронний ресурс] / Журавльова І. В., Юрченко О. О. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16ADEN\\_2011/Economics/3\\_88510.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16ADEN_2011/Economics/3_88510.doc.htm)
2. Гайдаєнко О. Застосування кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Гайдаєнко О., Коваленко Л. // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки. – 2017. – №13. – С. 16-22. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5868/1>.
3. ТОВ «Транссервіс» Офіційний сайт – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transservis.ua/about/today>.
4. Малярець Л.М. Економіко-математичні моделі в діагностиці ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства: монографія / Л.М. Малярець, Л.О. Норік, А.В. Жуков. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 232 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/15712/1/2016>
5. Мних Є.В. Економічний аналіз: [підручник] / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

**Постановка завдання.** Сучасні умови економічної кризи характеризуються посиленням конкуренції на ринку товарів і послуг, що обумовлює необхідність пошуку нових шляхів підвищення промисловими підприємствами конкурентоспроможності. Це вимагає впровадження відповідних інструментів і технологій управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Важливою умовою успішної діяльності підприємств є досягнення оптимального рівня витрат на виробництво, внаслідок чого зросте конкурентоспроможність продукції та стане реальним досягнення довгострокового економічного зростання продуктивності підприємств.

Своєчасний аналіз та контроль витрат підприємства слід розглядати як фактор підвищення прибутковості й ефективності роботи підприємств, забезпечення їх стабільності в ринковому середовищі, розширення можливостей внутрівиробничої реструктуризації відповідно до змін кон'юнктури ринків збуту продукції. Тому необхідність дослідження витрат є актуальним питанням в сучасних умовах господарювання.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Одним з найбільш важливих аналітичних інструментів, які використовуються менеджерами в плануванні діяльності підприємств, є аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку. Формування системи "директ-костинг" дозволяє визначити такі категорії, як нетто - дохід (прибуток у традиційному понятті), бруто - дохід (прибуток плюс постійні витрати). Використання цієї системи дозволяє підприємству перейти до багатоваріантного планування. Метод, який дозволяє виявити залежність фінансових результатів діяльності від зміни витрат, цін, обсягів виробництва і збуту продукції, називається також CVP-аналіз.

Даний метод аналізу був запропонований В.Е. Керімовим та О.А. Роженецьким. Сьогодні проблемами аналізу беззбитковості підприємства займається велика кількість економістів, зокрема Гайдаєнко О.М., Шевчук Н.С., Булдакова М.В., та інші.

Основною метою дослідження є моделювання оптимізації операційних витрат підприємства з рахуванням потужностей виробництва та замовлень споживачів.

**Виклад основного матеріалу.** Для успішного розвитку економіки підприємства і прийняття зважених рішень, необхідно робити аналіз рівня прибутку і чинників, які на нього впливають. Фундаментом для такого аналізу є вивчення точки беззбитковості.

Точка беззбитковості визначається на підставі даних про обсяги реалізації продукції і витрати на її виготовлення. Обов'язкова умова розрахунків - поділ витрат на змінні і постійні. Змінні витрати змінюються пропорційно обсягам випуску продукції. Постійні - не залежать від обсягів виробництва [1].

Існує три методи розрахунку беззбитковості: графічний метод, метод рівнянь, метод маржинального доходу. Для аналізу беззбитковості в умовах невизначеності з урахуванням зовнішніх чинників можливо застосовувати сучасні технології комп'ютерного (імітаційного) моделювання [2].

За основу побудови оптимізаційної моделі використаємо метод рівнянь. Точку беззбитковості розраховують за таким алгоритмом:

$$T_6 = ПВ / (Ц - 3М), \quad (1)$$

де Ц – ціна за одиницю продукції;

$T_6$  – пороговий об'єм виробництва (точка беззбитковості).

ЗМ – змінні витрати на одиницю продукції;

ПВ – постійні витрати.

Розглянемо аналіз беззбитковості на прикладі ТОВ «Телекарт-прилад».

ТОВ «Телекарт-Прилад» є одним з лідерів у виробництві телекомунікаційного обладнання. Дане підприємство спеціалізується на випуску обладнання для телефонного зв'язку, цифрових ресиверів, телекомунікаційних комплексів для силових структур, різних видів пластикових карт, паркувальних терміналів, готових комплексних рішень для міста – комерційна експлуатація ліфтів, облік пільгових і комерційних одиниць у муніципальних й приватних транспортних підприємств, прилади обліку електроенергії, комунікаційне й програмне забезпечення для енергопостачаючих і енергоспоживаючих компаній [3].

Першим етапом є аналіз кількісного рівня дослідження фінансового результату, виявимо маржинальний дохід ТОВ «Телекарт-Прилад», а також встановимо обсяг продажів, при якому підприємство буде беззбитковим. Тобто вивчимо вплив обсягу реалізації, змінних на постійних витрат на прибуток підприємства. Для розрахунків використовуємо дані форми №2. Результати розрахунків відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансового результату ТОВ «Телекарт-Прилад»

| Показники                                                                | Роки     |          |          | Відхилення (+),(-) |          |
|--------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|--------------------|----------|
|                                                                          | 2014     | 2015     | 2016     | 2015/14            | 2016/15  |
| 01                                                                       | 02       | 03       | 04       | 05                 | 06       |
| 1. Виручка від реалізації (ЧД), тис. грн.                                | 31901    | 35967    | 48053    | 4066               | 12086    |
| 2. С/с реалізованої продукції, тис. грн.                                 | 27935    | 31026    | 40085    | 3091               | 9059     |
| 3. Валовий прибуток (МД), тис. грн.(1-2)                                 | 3966     | 4941     | 7968     | 975                | 3027     |
| 4. Доля маржинального доходу у обсязі реалізації (МД/ЧД), (3/1), %       | 12,43    | 13,74    | 16,58    | 1,31               | 2,84     |
| 5. Постійні та умовно-постійні витрати, тис.грн. (админ.+ витр. на збут) | 2357     | 2362     | 2559     | 5                  | 197      |
| 6. Критична точка об'єму продаж, тис. грн.(1*5/3)                        | 18958,81 | 17193,67 | 15432,68 | -1765,14           | -1760,99 |
| 7. Запас фінансової міцності, тис. грн.(1-6)                             | 12942,19 | 18773,33 | 32620,32 | 5831,14            | 13846,99 |
| 8. Запас фінансової міцності в % до об'єму продаж(7/1*100%)              | 40,57    | 52,2     | 67,88    | 11,63              | 15,68    |
| 9. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності                 | 2931     | 788      | 2933     | -2143              | 2145     |
| 10. Прибуток від ООД в % до запасу фінансової міцності (9/7*100%)        | 22,65    | 4,19     | 8,99     | -18,46             | 4,8      |

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансового результату показав, що маржинальний дохід підприємства збільшився у 2015 році порівняно з 2014 на 975 тис.грн, а в 2016 порівняно з 2015 роком – на 3027 тис.грн., частка маржинального доходу у виручці від реалізації у 2015 році в порівнянні з 2014 збільшилась з 12,43 % до 13,74 %, а у 2016 році в порівнянні з 2015 – збільшилась до 16,58 %.

«Критична точка» обсягу продажів у 2014 році склала 18958,81 тис.грн, а в 2015 – 17193,67 тис.грн, фактична величина склала 15432,68 тис.грн. Частка «критичного» обсягу у виручці в 2015 році порівняно з 2014 збільшилась з 40,57 % до 52,2 %, а в 2016 році до 67,88 %. Підприємство продавши в 2014 році свою продукцію змогло покрити свої витрати, продаж понад даний обсяг принесло підприємству прибуток в 2931 тис.грн., а в 2015 році 788 тис.грн.

Таким чином, запас фінансової міцності на підприємстві у 2016 році зріс на 214,5 тис.грн., підприємство стало більш ефективним.

Варто відзначити позитивний розвиток важливих показників ефективності діяльності підприємства та порекомендувати продовжувати збільшувати долю маржинального доходу в структурі чистого доходу та підтримувати тенденцію випередження росту чистого доходу над ростом витрат.

При здійсненні факторного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства маємо можливість дослідити вплив на фінансовий результат змін у структурі витрат на виробництво та реалізацію. Суть його в тому, що прибуток від основної діяльності залежить від рівня постійних витрат у собівартості продукції. В сучасних умовах рівень постійних витрат великий у високотехнологічних виробництвах, капіталомістких, на підприємствах зі значною часткою висококваліфікованих кадрів. У період спаду виробництва прибуток у підприємств з високим рівнем постійних витрат дуже чутлива до змін ринкової ситуації. Таким чином, чим вище рівень постійних витрат, тим вище виробничий ризик.

Виробничий леверидж по суті є коефіцієнтом еластичності, тобто показує, на скільки відсотків зміниться прибуток при зміні обсягу реалізації на один відсоток. Таким чином визначається рівень чутливості прибутку до зміни обсягу виробництва (реалізації). Чим більше величина виробничого левериджу, тим більше виробничий ризик. Силу впливу операційного важеля оцінюють за допомогою показника:

$$\text{Ефект виробничого левериджу} = \frac{\text{Маржинальний дохід}}{\text{Прибуток}} \quad (2)$$

Чим більше рівень постійних витрат, тим більше ризик підприємства отримати збиток.

Також у аналізі використовують величину ефекту виробничого левериджу, який проявляється у тім, що при зміні обсягу реалізації змінюється прибуток підприємства, та чим вище рівень виробничого левериджу, тим більший цей вплив.

В таблиці 2 розрахуємо вплив структури витрат на прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2014-2016рр.

Аналіз результатів таблиці показав, що за аналізований період значно збільшився чистий дохід і в 2016 році склав 48053 тис. грн. При цьому існує негативна тенденція збільшення в структурі чистого доходу змінних та постійних витрат.

Змінні витрати незважаючи на збільшення в абсолютному виразі зменшилися у структурі – в 2015 році порівняно з 2014р. на 18,95 % і склали в 2015 році – 24,35 % від чистого доходу підприємства. Доля постійних витрат значно менша, і тим не менш при їх збільшенні в абсолютному виразі ця доля зменшувалась: в 2015р. порівняно з 2014р. – на майже 1,5 % і в 2015 році склала 4,81 %. Завдяки вищенаведеним причинам збільшився і прибуток від ООД і в 2015р. склав 6,1 % від загальної суми чистого доходу.

Ефект виробничого левериджу незначно збільшився в 2015 році порівняно з 2013 р., що свідчить про збільшення чутливості прибутку до зміни обсягу виробництва. А це, в свою чергу, говорить про збільшення виробничого ризику.

Таким чином можна відзначити, що на ТОВ «Телекар-Прилад» існує позитивна тенденція стосовно зменшення рівня виробничого ризику. Тобто варто порекомендувати підприємству наближати значення ефекту виробничого левериджу до «1», з метою мінімізації виробничого ризику.

Таблиця 2

## Аналіз ефекту виробничого левериджу

| Показники                      | Сума, тис. грн. |       |       | У % до чистого доходу |       |       | Темп росту, % |         | Зміна в структурних пунктах, % |         |
|--------------------------------|-----------------|-------|-------|-----------------------|-------|-------|---------------|---------|--------------------------------|---------|
|                                | 2014            | 2015  | 2016  | 2014                  | 2015  | 2016  | 2015/14       | 2016/15 | 2015/14                        | 2016/15 |
| 01                             | 02              | 03    | 04    | 05                    | 06    | 07    | 08            | 09      | 10                             | 11      |
| 1. Чистий дохід                | 31901           | 35967 | 48053 | 100                   | 100   | 100   | 112,75        | 133,60  | -                              | -       |
| 2. Змінні витрати              | 6882            | 15572 | 11700 | 21,57                 | 43,30 | 24,35 | 226,27        | 75,13   | 21,72                          | -18,95  |
| 3. Валовий прибуток            | 7146            | 4941  | 7968  | 22,40                 | 13,74 | 16,58 | 69,14         | 161,26  | -8,66                          | 2,84    |
| 4. Постійні витрати            | 2128            | 2201  | 2313  | 6,67                  | 6,12  | 4,81  | 103,43        | 105,09  | -0,55                          | -1,31   |
| 5. Прибуток від ООД            | 2931            | 788   | 2933  | 9,19                  | 2,19  | 6,10  | 26,89         | 372,21  | -7,00                          | 3,91    |
| 6. Виробничий леверидж         | 0,309           | 0,072 | 0,198 | -                     | -     | -     | -             | -       | -                              | -       |
| 7. Ефект виробничого левериджу | 1,73            | 3,79  | 1,79  | -                     | -     | -     | -             | -       | -                              | -       |

Таким чином, приймаючи рішення про розширення виробництва, роблять відповідні розрахунки постійних витрат, а оптимальним визнається той план, де частка постійних витрат буде найменшою. Адже чим вище рівень постійних витрат, тим вище виробничий ризик. З іншого боку, з метою оптимізації операційних витрат, можна говорити про зменшення сукупних змінних витрат, шляхом оптимізації асортиментної політики підприємства.

Як один з основних видів діяльності, виробництво вимірювальних приладів потребує ретельного планування з урахуванням попиту на ринку та оптимізацією витрат на їхнє виробництво.

У таблиці 3 містяться дані про продукцію підприємства за 2016 рік, ціни, змінні та постійні витрати підприємства, точок беззбитковості для деяких виробів підприємства.

Щоб визначити точку беззбитковості використовуємо формулу (1).

Таблиця 3

## Розрахунок точки беззбитковості

| Найменування продукції | Ціна за одиницю, грн. | Змінні витрати, грн. за одиницю | Постійні витрати, грн. | Точка беззбитковості, шт. |
|------------------------|-----------------------|---------------------------------|------------------------|---------------------------|
| ЕГА-9                  | 450                   | 402,5                           | 53700                  | 1131                      |
| ЕГА-19                 | 300                   | 269                             | 58200                  | 1877                      |
| СТКЗ-10А1Н5Р           | 280                   | 223                             | 52900                  | 913                       |
| СТКЗ-12А1Н5Р           | 510                   | 450                             | 87000                  | 1450                      |
| СТКЗ-16А1Н5Р           | 840                   | 810                             | 75000                  | 2500                      |

Для керівників та менеджерів компанії інтерес представляє не лише знаходження точки беззбитковості окремих видів продукції, але й знаходження критичного обсягу з урахуванням вже існуючих замовлень на продукцію на наступний звітний період та даних щодо попиту на ринку. Це допоможе підприємству покрити витрати та в майбутньому отримати прибуток від реалізації продукції.

Постійні витрати підприємство повинно нести незалежно від кількості вироблених карток, тому, щоб домогтися мінімізації капітальних вкладень, необхідно мінімізувати сумарні змінні витрати.

Таким чином, основною метою оптимізаційної задачі буде знайти виробничий план з найменшими змінними витратами, у якому враховані вже прийняті замовлення та прогнозований аналіз ринку, і, який приносить дохід, рівний сумарним витратам [4].

Тобто сумарні змінні витрати будуть виступати у якості цільової функції.

Для обґрунтування управлінського рішення щодо оптимізації виробничої програми за умов мінімізації суми змінних витрат розв'язок задачі доцільно здійснювати симплекс-методом, наприклад, за допомогою функції „Пошук рішення” розширеного пакета прикладних програм MS Excel

„Пошук рішення» є частиною блоку завдань, що іноді називають аналіз «що-якщо».

Процедура пошуку рішення дозволяє знайти оптимальне значення формули, яка міститься в осередку, що називається цільовий. Ця процедура працює із групою осередків, прямо або побічно пов'язаних з формулою в цільовому осередку.

Щоб одержати по формулі, що міститься в цільовому осередку, процедура змінює значення в осередках, що впливають на результат. Щоб звузити безліч значень, які відповідають умовам моделі, застосовуються обмеження. Ці обмеження можуть посилалися на інші осередки, що впливають.

Введемо обмеження моделі (табл. 4).

Таблиця 4

Обмеження моделі

| Найменування     | Замовлення | Попит | Обмеження                 |
|------------------|------------|-------|---------------------------|
| ЕГА-9(x1)        | 1100       | -     | $x_1 \geq 1100$           |
| ЕГА-19(x2)       | 1520       | -     | $x_2 \geq 1520$           |
| СТКЗ-10А1Н5Р(x3) | -          | 1542  | $913 \leq x_3 \leq 1542$  |
| СТКЗ-12А1Н5Р(x4) | -          | 2356  | $1450 \leq x_4 \leq 2356$ |
| СТКЗ-16А1Н5Р(x5) | -          | 2760  | $2500 \leq x_5 \leq 2760$ |

Нефункціональні обмеження – кількість продукції не може бути від'ємними величинами:

$$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 \geq 0;$$

$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5$  – цілі значення

Щоб отримати рівняння точки беззбитковості в залежності від кількості виготовлених карток, використаємо вихідні дані щодо питомих змінних витрат, ціни та постійних витрат (таблиця 2):

Рівняння точки беззбитковості:

$$450 x_1 + 300 x_2 + 280 x_3 + 510 x_4 + 840 x_5 = 402,5 x_1 + 269 x_2 + 223 x_3 + 450 x_4 + 810 x_5 + 326749$$

тобто

$$47,5 x_1 + 31 x_2 + 57 x_3 + 60 x_4 + 30 x_5 = 326749$$

Таким чином цільова функція Z(сумарні змінні витрати) матиме вигляд:

$$Z = 47,5 x_1 + 269 x_2 + 223 x_3 + 450 x_4 + 810 x_5 \rightarrow \min$$

Для розв'язку цієї задачі скористаємось функцією «Пошук рішень» в Microsoft Excel. Результати отримаємо у вигляді «Звіту по результатах».

Таблиця 5

### Отчет по результатам

#### Целевая ячейка (Минимум)

| Ячейка  | Имя                               | Исходное значение | Результат |
|---------|-----------------------------------|-------------------|-----------|
| \$H\$56 | Сума змінних витрат (ЗВ),грн сума | 3841239,5         | 3784911   |

#### Изменяемые ячейки

| Ячейка  | Имя                                          | Исходное значение | Результат |
|---------|----------------------------------------------|-------------------|-----------|
| \$C\$55 | Кількість продукції ( К),шт ЕГА-9(х1)        | 1131              | 1100      |
| \$D\$55 | Кількість продукції ( К),шт ЕГА-19(х2)       | 1877              | 1520      |
| \$E\$55 | Кількість продукції ( К),шт СТКЗ-10А1Н5Р(х3) | 913               | 1147      |
| \$F\$55 | Кількість продукції ( К),шт СТКЗ-12А1Н5Р(х4) | 1450              | 1450      |
| \$G\$55 | Кількість продукції ( К),шт СТКЗ-16А1Н5Р(х5) | 2500              | 2500      |

**Висновок.** Мінімальна сума змінних витрат щодо обраних видів продукції становить 378,5 тис.грн. За допомогою цих даних, підприємство отримує інформацію про те, скільки необхідно виготовити кожного виду продукції: ЕГА-9 -1100 штук, ЕГА-19-1520 штук, СТКЗ-10А1Н5Р -1147 штук, шт СТКЗ-12А1Н5Р - 1450 штук та СТКЗ-16А1Н5Р - 2501 штук, що б мінімізувати витрати та задовольнити потреби споживачів.

Усе це виявляється корисним при прийнятті управлінських рішень щодо структури і асортименту продукції, структури витрат, ціноутворення, особливо в умовах нестійких попиту на продукцію, цін на сировину, енергію та інших факторів.

Прогноз обсягу виробництва, прямих і непрямих витрат щодо конкретного обсягу продукції є необхідною передумовою розробки стратегії ефективної діяльності підприємства. На основі цієї стратегії здійснюється організація запланованих робіт, фактична реалізація виробничих процесів, створюється мотивація задіяного для їх виконання персоналу.

Отже, за допомогою дослідження беззбитковості підприємства з урахуванням потужностей виробництва, замовлень споживачів, підприємство «Телекарт-прилад» зможе оптимізувати свої операційні витрати для подальшого отримання прибутку та розвитку у своїй галузі.

### Список літератури

1. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.com/1204100540730/>
2. Моделювання беззбитковості підприємства з урахуванням обмежень [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3321/1>
3. "Телекарт-прибор" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://telecard.odessa.ua>
4. Мур Дж., Уэдерфорд Л. Экономичное моделирование в Microsoft Excel», 2004. 1024 с.
5. Гайдаєнко О. М., Шевчук Н. С. Управлінський аналіз: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2015. - 134 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3752>.

## ПРОГНОЗУВАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Будь-яке підприємство здійснюючи господарські операції не обходиться без виникнення заборгованості, як дебіторської, так і кредиторської. Дебіторська й кредиторська заборгованість є природною складовою бухгалтерського балансу підприємства та характеризує фінансовий стан підприємства у звітному періоді. При цьому сам факт існування дебіторської заборгованості вважається, взагалі, кредитуванням господарюючим суб'єктом своїх клієнтів. Як правило, більша частина дебіторської заборгованості формується саме як борги покупців. Але ж своєчасне й достатнє надходження коштів від клієнтів є головним завданням управління рухом дебіторської заборгованості. Тому кредитна політика, що, за суттю, є внутрішнім ініціатором виникнення дебіторської заборгованості, повинна бути зваженою й відповідати економічним інтересам підприємства, адже її наслідки безпосередньо впливають на ліквідність балансу [8].

Однією з основних проблем житлово-комунального господарства є постійне збільшення дебіторської заборгованості, що призводить і до збільшення кредиторської заборгованості. Ці фактори впливають на те, що житлово-комунальне господарство є найбільш кризовою галуззю серед основних підгалузей міського господарства України. Найбільше ця проблема спостерігається на підприємствах теплопостачання, оскільки ця підгалузь має найбільше соціальне та політичне значення в Україні.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Дослідженням та аналізом дебіторської та кредиторської заборгованості теплоенергетичної підгалузі та комплексу підприємств житлово-комунального господарства займалися багато науковців. До них відносяться П.Т. Бубенко, Л.М. Бражнікова, О.В. Димченко, Т.М. Качала, Р.А. Радіонов, О.О. Рудаченко та інші. Дослідження теоретико-методологічного та практичного характеру з проблем управління дебіторською та кредиторською заборгованістю проводили такі вчені, як: Бутинець Ф. Ф., Іванілов О. С., Смачило В. В., Дубровська Є. В., Саблук П. Т., Завгородній В.П., Кузьмінський А.М., Максимова В.Ф., Олійник О. В., Онищук В.М. та ін., але для більш детального аналізу необхідно розглянути структуру оборотних активів.

**Метою** статті є прогнозування співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на ПАТ «Теплопостачання м.Одеса»

**Виклад основного матеріалу.** Проаналізувавши наукові праці вищеназваних вчених, підтвердилась актуальність вивченої проблеми. Наукове висвітлення проблеми збільшення дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств теплопостачання має свою специфіку та повинно більше зосередити увагу на цих проблемах виконавчої влади всіх рівнів. В випадку бездіяльності накопичені заборгованості можуть привести до колапсу діяльності багатьох теплоенергетичних підприємств України.

Найбільшою загрозою фінансової кризи на підприємствах житлово-комунального господарства а також теплоенергетичних підприємств є постійне зростання дебіторської заборгованості, яке веде до зростання та накопичення кредиторської заборгованості. Внаслідок цього на підприємствах ЖКГ виникає неплатоспроможність населення щодо оплати тарифів за спожиті комунальні послуги при незмінній мінімальній заробітної плати, що в подальшому може призвести до негативних результатів фінансово-господарської діяльності досліджуваних підприємств України.

Дебіторська і кредиторська заборгованість виникає при незбігу в часі появи зобов'язань за розрахунками та виконання цих розрахунків у відносинах підприємства з покупцями,

постачальниками, фінорганами, підрядчиками, працівниками, органами соцстрахування, підзвітними особами. Дебіторська заборгованість становить значну частку в складі поточних активів та істотно впливає на фінансовий стан підприємства [2, с. 173].

Роботу будь-якої фірми оцінюють за безліччю показників фінансової звітності, і всі вони характеризують різні аспекти її діяльності. Так, обсяг виробництва показує потужність підприємства, рентабельність показує його економічну ефективність, забезпеченість тими чи іншими ресурсами – стабільність і надійність поставок. Дебіторська та кредиторська заборгованості є важливими показниками фінансового стану підприємства.

Дебіторська заборгованість відображає суму, яку заборгували підприємству його контрагенти, тобто покупці, постачальники, органи влади та ін. Заборгованість контрагента може бути якимись матеріальними цінностями, які вже оплачені, але ще не доставлені. Незважаючи на те, що реальний предмет заборгованості – товари або послуги, в балансі все одно відображається їх грошова вартість. Кредиторська ж заборгованість – це сума, яку заборгувало саме підприємство іншим суб'єктам господарської діяльності або органам державного управління. Таким чином, дебіторська та кредиторська заборгованості є, з одного боку, протилежними, а з іншого – тісно взаємопов'язаними поняттями [1, с. 3].

Наявність заборгованостей є нормальними і допустимими явищами у певних межах. Якщо борги перевищують ці межі, то існує висока ймовірність виникнення кризи на підприємстві. У разі перевищення допустимих порогів показниками дебіторської заборгованості можуть виникнути проблеми з ліквідністю, а в разі кредиторської заборгованості – з платоспроможністю підприємства. Виходячи з вищесказаного, найважливішим завданням для керівництва підприємства є управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. Цей процес покладається на вищу ланку керівництва в галузі фінансів. Його складовими є облік дебіторської та кредиторської заборгованості, прогнозування майбутніх показників заборгованості; встановлення гранично допустимих сум боргу; за необхідності вжиття заходів щодо коригування показників, що не задовольняють вимоги керівництва [4].

Одним із способів визначення оптимального співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей є розрахунок коефіцієнта, який дозволяє визначити скільки доводиться дебіторської заборгованості на одну гривню кредиторської, причому оптимальне значення даного коефіцієнта варіюється від 0,9 до 1,0 тобто кредиторська заборгованість повинна не більше ніж на десять відсотків перевищувати дебіторську заборгованість [3, с. 27].

Розглянемо співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на прикладі ПАТ «Теплопостачання м. Одеса» (таблиця 1).

Таблиця 1

## Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості

| Показники                                                   | 2014      |       | 2015      |       | 2016      |       | Відхилення 2016 порівнянно з 2014(±) |        |
|-------------------------------------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|--------------------------------------|--------|
|                                                             | тис. грн. | %     | тис. грн. | %     | тис. грн. | %     | тис. грн.                            | п.п.   |
| Загальна сума дебіторської заборгованості                   | 2846,8    | 48,18 | 2774,6    | 26,42 | 2973      | 26,80 | +126,2                               | -21,38 |
| Загальна сума кредиторської заборгованості                  | 3061,4    | 51,81 | 7725,9    | 73,57 | 8118,9    | 73,19 | +5067,5                              | +21,38 |
| Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості | 0,92      |       | 0,36      |       | 0,37      |       | 0,024                                |        |

Розрахунок коефіцієнта ведеться за наступною формулою:

$$\text{КСДК} = \text{ДЗ} / \text{КЗ} \quad (1)$$

де КСДК - коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості,%;

Дз - дебіторська заборгованість;

Кз - кредиторська заборгованість.

З даних таблиці 2 видно, що в 2016 році в порівнянні з 2014 роком співвідношення дебіторської заборгованості з кредиторською зменшилося і склало 0,37. Кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську, а це в свою чергу може свідчити про неплатоспроможність підприємства в майбутньому.

Інші автори для аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості передбачають складання розрахунково-платіжного балансу та вважають за доцільне виділяти активне (пасивне) сальдо [5, с. 65].

Аналіз таблиці 2 показав, що на кінець року дебіторська заборгованість збільшилася на 198,4 тис. грн. з 2774,6 тис. грн. на початок року до 2973 тис. грн. на кінець року, що склало 7,15 %, а КЗ – на 393 тис. грн. з 7725,9 тис. грн. на початок року до 8118,9 тис. грн. на кінець року, збільшення в структурі склало 5,09%. Активне сальдо матиме місце за умов перевищення величини дебіторської заборгованості над кредиторською (  $\text{ДЗ} > \text{КЗ}$  ), пасивне сальдо – за умови перевищення величини кредиторської заборгованості над дебіторською (  $\text{КЗ} > \text{ДЗ}$  ). Незважаючи на загальне збільшення як ДЗ, так і КЗ, пасивне сальдо за звітний період стало більше на 194,6 тис. грн., це означає що ДЗ і КЗ трохи «зрівноважилися».

Таблиця 2

Розрахунковий баланс ПАТ «Теплопостачання Одеса» за 2016р.

| Показники                                                  | На початок року | На кінець року | Відхилення |       |
|------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|------------|-------|
|                                                            |                 |                | тис. грн.  | %     |
| 1.Дебіторська заборгованість                               | 2774,6          | 2973           | +198,4     | +7,15 |
| 2.Кредиторська заборгованість                              | 7725,9          | 8118,9         | +393       | +5,09 |
| 3.Коефіцієнт співвідношення (1/2)                          | 0,35            | 0,36           | X          | X     |
| 4. Частка дебіторської заборгованості в поточних активах,% | 37              | 42             | 5          | 14    |
| 5.Активне сальдо                                           | -               | -              | -          | -     |
| 6.Пасивне сальдо                                           | 4951,3          | 5145,9         | +194,6     | -     |
| Баланс                                                     | 7725,9          | 8118,9         | +393       | +5,09 |

Як бачимо, на кінець року ДЗ збільшилася на 198,4 тис. грн., що склало 7,15%, а КЗ – на 393 тис. грн. (5,09%). Активне сальдо матиме місце за умов перевищення величини дебіторської заборгованості над кредиторською (  $\text{ДЗ} > \text{КЗ}$  ), пасивне сальдо – за умови перевищення величини кредиторської заборгованості над дебіторською (  $\text{КЗ} > \text{ДЗ}$  ).

Незважаючи на загальне збільшення як ДЗ, так і КЗ, пасивне сальдо за звітний період стало більше на 194,6 тис. грн. Наявність кредитового сальдо в розрахунково-платіжному балансі свідчить про те, що майбутні платежі не перекриваються майбутніми надходженнями, що погрожує втратою платоспроможності та критичним фінансовим становищем.

Для оцінки фінансового стану підприємства необхідно дати оцінку джерел формування майна [7, с. 71] - ( таблиця 3).

Фінансові ресурси на підприємстві за досліджуваний період зменшилися на 365,8 тис. грн. При цьому позикові кошти збільшилися на 390 тис. грн., і власний капітал збільшився на 755,8 тис. грн. У складі залучених коштів довгострокові зобов'язання і забезпечення залишилися незмінними і становили 665 тис. грн., а поточні збільшилися на 390 тис. грн. Недостача чистих мобільних засобів (робочого капіталу) склала 140,4 тис. грн., що свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства.

Таблиця 3

## Аналіз динаміки та структури джерел фінансування майна за 2016 рік

| Види коштів                                                                         | На початок 2016 року          |                      | На кінець 2016 року           |                      | Зміна за рік       |              |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|----------------------|--------------------|--------------|
|                                                                                     | Сума,<br>тис. грн.            | % до<br>підсум<br>ку | Сума,<br>тис. грн.            | % до<br>підсум<br>ку | Сума,<br>тис. грн. | %<br>пунктів |
| 01                                                                                  | 02                            | 03                   | 04                            | 05                   | 06                 | 07           |
| 1. Фінансові ресурси – всього, у тому числі:                                        | 7468,3                        | 100                  | 7102,5                        | 100                  | -365,8             |              |
| 2. Власний капітал                                                                  | -925,6                        | -12,4                | -1681,4                       | -23,7                | -755,8             |              |
| 3. Позикові кошти                                                                   | 8393,9                        | 112,4                | 8783,9                        | 123,7                | +390               | +11,3        |
| 3.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення                                      | 665                           | 0,08                 | 665                           | 0,08                 |                    |              |
| 3.2. Поточні зобов'язання і забезпечення                                            | 7728,9                        | 0,92                 | 8118,9                        | 0,92                 | +390               | -            |
| 3.2.1. короткострокові кредити                                                      | -                             | -                    | -                             | -                    | -                  | -            |
| 4. Наявність чистих мобільних коштів (робочий капітал)*                             | 2813,2-<br>7728,9=<br>-4915,7 | -65,82               | 3062,8-<br>8118,9=<br>-5056,1 | -71,18               | -140,4             | +5,36        |
| 5. Співвідношення чистих мобільних коштів і матеріальних оборотних коштів (запасів) | -                             |                      | -                             |                      |                    |              |

Провівши аналіз джерел формування майна підприємства можна зробити такі висновки:

1. Основним джерелом формування сукупних активів підприємства є позикові кошти. Спостерігається зменшення частки власного капіталу у балансі за аналізований період, що свідчить про зниження фінансової стабільності підприємства.

2. Частка позикових коштів у сукупних джерелах утворення активів збільшилась, що свідчить про посилення, фінансової нестійкості підприємства й підвищення ступеня його фінансових ризиків.

3. Збільшення, резервів, фондів і нерозподіленого прибутку може бути результатом, ефективної роботи підприємства.

4. У структурі позикового капіталу переважає кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, також спостерігається тенденція до зростання. Це є негативним фактом, що характеризує погіршення структури балансу, підвищення ризику втрати фінансової стабільності.

5. За аналізований період короткострокові зобов'язання перед бюджетом збільшилися на 1,2 тис. грн. Також на досліджуваному підприємстві зросли інші поточні зобов'язання з 6996 тис. грн. до 7312,7 тис. грн. (+316,7).

Ситуація, що склалася на підприємствах житлово- комунального господарства, може призвести до кризового фінансового стану підприємств в майбутньому періоді. Тому для визначення подальшого росту та накопичення дебіторської та кредиторської заборгованості пропонуємо провести їх прогнозування.

Швидкість реакції моделі на зміни в динаміці процесу характеризує так званий параметр адаптації.

Адаптивними називаються методи прогнозування, що дають змогу будувати самоналагоджувальні економіко-математичні моделі, які здатні оперативно реагувати на зміну

умов шляхом обліку результату прогнозу, зробленого на попередньому кроці, і обліку різної інформаційної цінності рівнів ряду. Завдяки зазначеним властивостям адаптивні методи особливо вдало використовуються під час короткострокового прогнозування (під час прогнозування на один або на кілька кроків вперед) [3,с.173]. До адаптивних методів зараховують дуже багато різних методик, однак для отримання короткострокового прогнозу за наявними рядам доцільніше використовувати методи експоненціального згладжування [5-9].

Для побудови моделей використовувався ППП Statistica 8.0. Адаптивні моделі будуються в модулі “Time series forecasting” (прогнозування часових рядів). ППП Statistica дає можливість побудувати адаптивні моделі різними видами тренда (рисунк 1) (лінійний, поліноміальний тренд, експоненціальний а також без тренда).

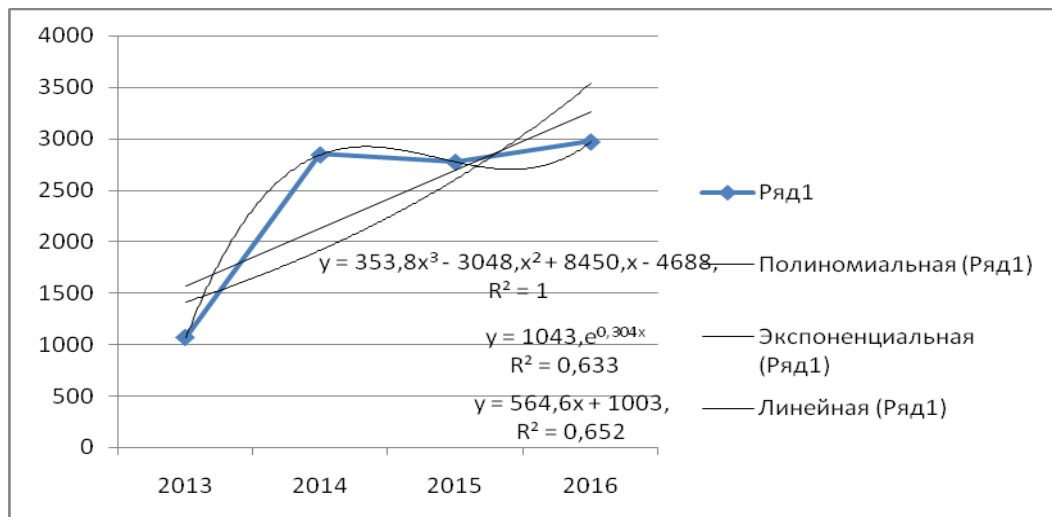


Рис.1. Вибір моделі прогнозування дебіторської заборгованості ПАТ «Теплопостачання м. Одеса»

Результати порівняння показали, що адекватним є результат прогнозування за допомогою поліноміального тренду, оскільки помилка моделі складає 0,001%.

За аналогічним алгоритмом з використанням ППП Statistica проводимо вибір адаптивних моделей прогнозування кредиторської заборгованості ПАТ «Теплопостачання м. Одеса» (рисунк2).

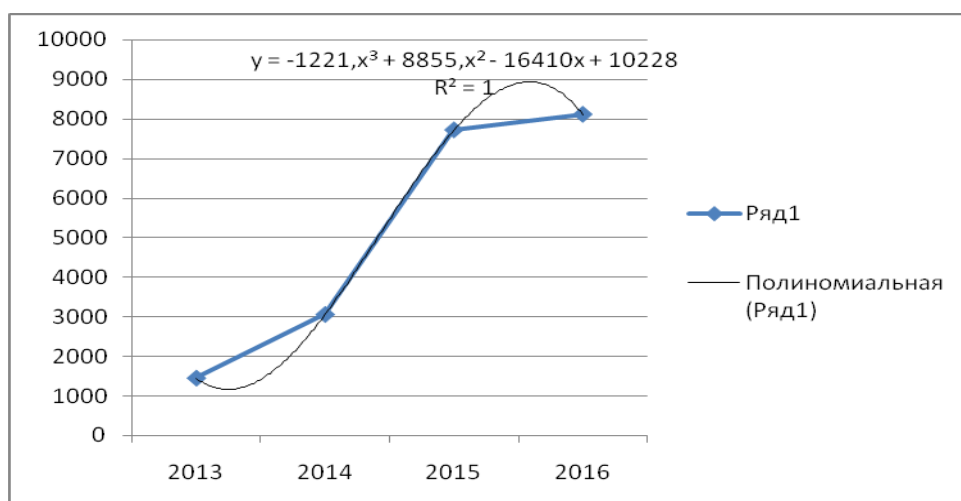


Рис.2. Вибір моделі прогнозування кредиторської заборгованості ПАТ «Теплопостачання м. Одеса»

Результати порівняння також показали, що адекватним є результат прогнозування за допомогою поліноміального тренду, оскільки помилка моделі складає 0,002%.

Таким чином, у результаті порівняння моделей прогнозування були обрані адекватні моделі, які мають найменший відсоток помилки (<10%) для дебіторської та кредиторської заборгованостей. Результати прогнозування зведемо у таблиці 4.

Таблиця 4

Результати прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ  
«Теплопостачання м. Одеса» на наступний звітний період

| Показники                   | Вид моделі           | Помилка | Прогноз( значення тренду), тис.грн. |
|-----------------------------|----------------------|---------|-------------------------------------|
| Дебіторська заборгованість  | поліноміальний тренд | 0,001%  | 2974,42                             |
| Кредиторська заборгованість | поліноміальний тренд | 0,002%  | 8119,41                             |

**Висновки.** Отже, для прогнозування дебіторської та кредиторської заборгованостей досліджуваного теплоенергетичного підприємства були обрані адаптивні моделі, які показали адекватні результати і можливість їх подальшого використання. Враховуючи проведений прогноз, можна зробити висновок, що на 1.01.2017 року дебіторська заборгованість складе 2974,42 тис. грн., а кредиторська – 8119,41 тис. грн. Таким чином, з табл. 5 видно, дебіторська та кредиторська заборгованості мають тенденцію до зростання, що говорить про недостатню обґрунтованість управлінських рішень, спрямованих на ліквідацію заборгованостей та викликає необхідність більш ретельного підходу щодо стримування зростання, в першу чергу, дебіторської заборгованості.

#### Список літератури

1. Дебіторська і кредиторська заборгованість – найважливіші показники роботи підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svitohlyad.com.ua/finansy/debitorskai-kredytorska-zaborhovanist-najvazhlyvishi-pokaznyky-robotypidpryjemstva>.
2. Алейнікова В. В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості / В. В. Алейнікова [Електронний ресурс] // Наука в інформаційному просторі. – 2013. Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2013-nauka-v-informatsionnom-prostranstve/ek9\\_alejnikova.htm](http://www.confcontact.com/2013-nauka-v-informatsionnom-prostranstve/ek9_alejnikova.htm)
3. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» - №721 – 2012 – С. 173 – 178.
4. Павлова А. С. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности / [Електронний ресурс]: материалы науч. конф. «Грани науки 2013» – . Режим доступа: <http://grani2.kznscience.ru/participants/sekcija5/PavlovaAS/>
5. Панчук Ю. В. Дебіторська і кредиторська заборгованість: Шляхи забезпечення оптимального співвідношення / Ю. В. Панчук, О. М. Ткачук [Електронний ресурс] // Publishing house Education and Science s.r.o. - 2011. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2011/Economics/3\\_89341.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2011/Economics/3_89341.doc.htm)
6. Рудаченко О.О. Дебіторська заборгованість як одна із загроз кризового стану підприємств житлово комунального господарства / О.О. Рудаченко / Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки : матеріали II міжнародної науково- практичної інтернет-конференції. – Х., 2016. – С. 114–116.
7. Опорний конспект лекцій з курсу « Фінансовий аналіз»: метод. рекомендації / уклад. Н. В. Мозгова, О. М. Гайдаєнко.- Одеса:ОДЕУ,ротапринт, 2013 -152с.
8. Хачатрян В. В. Оптимізація співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства / В. В. Хачатрян, О. А. Мосюр. - С .199-204
9. Оцінка, аналіз і попередження кризового стану підприємств житлово-комунального господарства : [монографія] / [Т.С. Клебанова, О.В. Димченко, О.О. Рудаченко]. – Х. : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. – 213 с.

## ПОБУДОВА БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПАТ «БОРЩІВСЬКИЙ СИРЗАВОД»

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Конкурентоспроможність в ринковій економіці є основним чинником комерційного успіху підприємства. У свою чергу, залежить від якості менеджменту і конкурентоспроможності своєї продукції, тобто від того, наскільки вона краща аналогів - продукції, що випускається конкуруючими підприємствами.

Варто зазначити, що близько 70% показників ефективності діяльності промислових підприємств пов'язані саме з управлінням запасами; на багатьох підприємствах відсутня оцінка ефективності використання запасів, не розробляються норми і нормативи на закупівлю і використання сировини і матеріалів, що відповідно веде до збільшення матеріальних затрат на оборотні фонди і неефективного використання грошових активів [5,с.176].

Низькі витрати відображають здатність підприємства розробляти, випускати і продавати порівнянний товар з меншими витратами, ніж конкуренти. Так як запаси лежать в основі операційного процесу, та на промислових підприємствах запаси займають значну частку в структурі оборотного капіталу. В зв'язку з цим виникає гостра необхідність управління ефективністю їх використання. Так економія матеріальних ресурсів, суворе дотримання норм витрат матеріалів на одиницю продукції призведе до зниження рівня матеріальних витрат та підвищення конкурентоспроможності продукції. На сьогодні необхідною умовою виконання планів виробництва продукції, зниження її собівартості, зростання прибутку, рентабельності є повне і вчасне забезпечення підприємства сировиною та матеріалами необхідного асортименту і якості та економне їх використання.

Зростання потреби підприємства в матеріальних ресурсах може бути задоволено екстенсивним шляхом (придбання чи виготовлення більшої кількості матеріалів та енергії) або інтенсивним (економнішим використанням наявних запасів у процесі виробництва продукції).

Перший шлях веде до зростання питомих матеріальних витрат на одиницю продукції, хоча її собівартість може і знизитись за рахунок збільшення обсягу виробництва і може зменшитися частка постійних витрат. Другий шлях забезпечує скорочення питомих матеріальних витрат і зниження собівартості одиниці продукції. Економне використання сировини, матеріалів та енергії рівнозначне збільшенню їх виробництва.

Запаси відіграють центральну роль у раціональній та ефективній діяльності підприємства, є складовою частиною активів підприємства та суттєво впливають на фінансовий результат господарської діяльності, оскільки займають найбільшу питому вагу у собівартості витрат підприємства більшості галузей виробництва різних сфер діяльності.

В умовах сучасної економіки управління підприємством не можливе без використання економіко-математичного моделювання та статистичного і економічного аналізу. Багато факторів впливають на діяльність підприємств, щоб оцінити їх результати застосовують методи статистики, які базуються на побудові і аналізі відповідних математичних моделей. Методи кореляційно-регресійного аналізу використовуються при вивченні багатофакторних моделей, вони дають змогу оцінити кількісно внутрішні і зовнішні наслідкові зв'язки між утворюючими модель факторами.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Рівень запасів є одним із головних факторів, що впливає на величину прибутку. Питанням удосконалення аналізу запасів та управління ними присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, таких, як: Бутинець Ф. Ф., Іванієнко В. В., Баканова М. І., Шеремет О. Д., Бернстайна А. А., Ковальова В. В.,

Гришина Л. О., Кіпрєєва О. С., Курус О. В., Пух Л. О., Попович П. Я. та ін. Методиці проведення аналізу використання виробничих ресурсів підприємства присвячені праці Г. Савицької, М. Баканова, А. Шеремета, В. Нємцева, Г. Шадріної, а також українських вчених М. Чумаченка, В. Івахненка, М. Болюха, П. Поповича та інших.

**Метою** статті є проведення дослідження із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу, який прогнозує результати діяльності підприємства та теоретичне та практичне обґрунтування сучасних підходів до аналізу забезпеченості підприємства запасами.

**Виклад основного матеріалу.** Проведення комплексного аналізу виробничих ресурсів можлива у трьох напрямках:

Перший напрямок – це аналіз впливу укрупнених факторів (або факторних показників) спочатку на обсяг виробництва та реалізації, а потім (з використанням показників рівнів рентабельності) у вигляді визначення такого впливу на прибуток.

Другий напрямок полягає у виявленні впливу більш деталізованих факторних показників на прибуток на основі попереднього проведення відповідних математичних перетворень.

Третій напрямок – це економічний аналіз впливу техніко-економічних факторів на використання виробничих ресурсів та прибуток підприємств, тобто техніко-економічний аналіз [1,с.459].

Важливим фактором розвитку виробництва є стабільна забезпеченість підприємства запасами та їх ефективне використання. Враховуючи те, що витрати сировини та матеріалів, палива, займають 73–85% серед всіх витрат на виробництво продукції, то головною метою аналізу є визначення забезпеченості підприємства різними видами запасів та пошук резервів раціонального їх використання.

Причиною нестабільної і неефективної роботи підприємства нерідко стає утворення зайвих виробничих запасів. Кошти, які знаходяться в зайвих запасах, випадають з господарського обороту («заморожуються»), в результаті чого зменшується віддача від використовуваного капіталу, знижується ліквідність, доводиться звертатися за позиковими ресурсами і сплачувати відсотки по них. У той же час недолік сировини, матеріалів, палива може призвести до перебоїв у процесі виробництва і недовантаження виробничих потужностей. Всі це обумовлює необхідність постійного управлінського контролю за рівнем виробничих запасів. Невід'ємним елементом такого контролю є проведення аналізу ефективності використання залишків сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, незавершеного виробництва, готової продукції та ін. [4,с.253].

Не всі зв'язки у використанні запасів на базовому підприємстві мають чіткий та однозначний характер. На відміну від функціонального зв'язку, за стохастичного, кожному значенню факторної ознаки відповідає певна множина показників результативної ознаки [7,с.189].

Кореляційно-регресійний аналіз ґрунтується на деяких передумовах вірогідного характеру. Отже, починаючи дослідження аналітик формує певну гіпотезу щодо існування, форми та особливостей зв'язку і лише на заключному етапі з певною ймовірністю вона приймається до розгляду [8,с.94].

Аналіз ефективності використання запасів повинен включати такі етапи: вивчення суми запасів – питомої ваги в обсязі оборотних активів, динаміки; вивчення структури за видами запасів та основними групами та визначення ефективності використання запасів за показниками їх оборотності. Тому для проведення перерахованих етапів ми скористались методом кореляційно-регресійного аналізу використання запасів, щоб сформулювати певну гіпотезу щодо існування, форми та особливостей зв'язку.

Для своєї реалізації, кореляційно-регресійний аналіз потребує виконання таких умов [9,с.282]:

1) при використанні кореляційного методу вирішальне значення має всебічний, економічно усвідомлений попередній аналіз даних господарської діяльності. Слід пам'ятати, що зв'язок між ознаками і властивостями не є результатом математичних розрахунків, а лежить в природі самих економічних явищ і за допомогою методів математичної статистики можна лише виразити об'єктивно існуючі закономірності економічних процесів;

2) кореляцію можна виявити, лише досліджуючи достатньо велику сукупність спостережень, оскільки кореляційні зв'язки виявляються в формі спряженого варіювання двох або кількох зіставлених ознак.

Кореляційно-регресійний аналіз розв'язує два основні завдання: визначення за допомогою рівняння регресії аналітичної форми зв'язку між результативним і факторним показниками та встановлення рівня щільності зв'язку між ними [2].

Для спростування гіпотези відносно певної залежності рівня інтенсивності використання запасів від чинників структурного та фінансового характеру діяльності підприємства коефіцієнт оборотності запасів обрано у якості результативного показника, у характеристиці ділової активності даний показник є основним, умовно позначеного за (у). На нього впливають чинники структурного характеру: частка запасів у оборотних активах; коефіцієнт оптимальності складу запасів (відношення виробничих запасів та незавершеного виробництва до залишків готової продукції та товарів), позначені як ( $x_1$  та  $x_2$ ) відповідно [6, с.42].

Ці чинники забезпечують оптимальність складу та структури запасів. Для її досягнення розроблені обґрунтовані розрахунки потреби у запасах; налагоджені стабільні договірні зв'язки з партнерами.

Оскільки надлишок або нестача запасів є причиною поганого фінансового стану в якості третього фактора був обраний коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами та умовно позначений ( $x_3$ ). Розрахунок власних оборотних коштів показав, що на протязі аналізованих періодів їх сума. Власні оборотні активи були повністю сформовані за рахунок власних засобів тому, що підприємство не вдається до використання кредитів. Таким чином хоча підприємство ПАТ «Борщівський сирзавод» незалежне від зовнішніх джерел але спостерігається тенденція до зменшення маневреності власних оборотних коштів.

Наступний показник дає характеристику типу фінансової стійкості – частка валового прибутку у чистій виручці від реалізації продукції ( $x_4$ ). Структурні зрушення, уповільнення оборотності, нестача джерел фінансування запасів визначають не тільки фінансову стійкість, але й можливості стійкого економічного зростання. Стабільність даного показника призводить до зростання запасу фінансової тривалості.

Із обробки фінансових показників аналізованого підприємства розроблена інформація щодо формування матриці кореляційних зв'язків між результативним показником (у) - коефіцієнтом оборотності запасів та факторами:

- $x_1$  – частка запасів у оборотних активах;
- $x_2$  – коефіцієнт оптимальності складу запасів;
- $x_3$  – коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами;
- $x_4$  – частка валового прибутку у чистій виручці від реалізації продукції.

Використання регресійного аналізу дозволило нам визначити функцію, згідно якої було встановлено вплив параметрів моделі на залежну змінну. В загальному вигляді рівняння регресії з параметрами, що оцінюються, має наступний вигляд:

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4$$

Часово-просторова інформація щодо формування матриці кореляційних зв'язків між результативним показником (у) – коефіцієнтом оборотності запасів та факторами наведено в таблиці 1. Аналітична інформація ПАТ «Борщівський сирзавод» за 2013-2017 роки розподілялася за кварталами [3].

Реалізація кореляційно-регресійного аналізу була вирішена за допомогою табличного процесора Excel[3]. По результатам аналізу вдалося пропорційно розподілити міру якості по залежним показникам на підставі результатів господарської діяльності підприємства. Лінійна модель має наступний вигляд:

$$Y = 51,8086 - 240,6808 X_1 - 3,3881 X_2 + 2,1041 X_3 + 8,9737 X_4$$

Усі знаки перед коефіцієнтами регресії відповідають реальним економічним процесам, що відбуваються на підприємстві. Так, по мірі зростання  $x_3$  та  $x_4$  рівень коефіцієнта оборотності запасів буде зростати. Зворотний зв'язок мають фактори  $x_1$  та  $x_2$ .

Таблиця 1

Матриця вихідних даних щодо опрацювання кореляційно-регресійного аналізу використання запасів на аналізованому підприємстві

|    | $y$    | $x_1$ | $x_2$ | $x_3$ | $x_4$ |
|----|--------|-------|-------|-------|-------|
| 1  | 14,287 | 0,128 | 0,629 | 3,169 | 0,238 |
| 2  | 13,652 | 0,13  | 0,593 | 3,28  | 0,22  |
| 3  | 12,256 | 0,135 | 0,5   | 3,365 | 0,212 |
| 4  | 11,962 | 0,139 | 0,513 | 3,423 | 0,129 |
| 5  | 10,229 | 0,141 | 0,491 | 3,532 | 0,195 |
| 6  | 9,156  | 0,146 | 0,472 | 3,356 | 0,199 |
| 7  | 8,564  | 0,15  | 0,45  | 3,1   | 0,2   |
| 8  | 7,35   | 0,158 | 0,438 | 2,921 | 0,203 |
| 9  | 6,238  | 0,164 | 0,428 | 2,679 | 0,206 |
| 10 | 5,856  | 0,17  | 0,36  | 2,289 | 0,21  |
| 11 | 4,996  | 0,178 | 0,321 | 1,9   | 0,202 |
| 12 | 3,198  | 0,181 | 0,3   | 1,663 | 0,19  |

Рівняння показує, що збільшення частки запасів у загальному обсязі оборотних активів зменшує оборотність запасів на 240,6808 оборотів. Збільшення співвідношення запасів, що знаходяться у виробництві (виробничі запаси та незавершене виробництво) до запасів, що знаходяться у сфері обігу (готова продукція та товари) призведе до зменшення коефіцієнта оборотності на 3,38 оборотів. У свою чергу, збільшення рівня забезпеченості запасів власними оборотними коштами та частки маржинального доходу у чистому доході від реалізації продукції обумовлює зниження коефіцієнта оборотності запасів відповідно на 2,10 обороти та 8,97 оборотів.

У таблицях 2 представлена регресійна статистика, за допомогою якої можна надати висновок про характер зв'язку між результативним показником та залежними від нього факторами та дисперсійний аналіз.

Таблиця 2

## Регресійна статистика

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| Множинний R           | 0,993497186 |
| R- квадрат            | 0,987036659 |
| Нормований R- квадрат | 0,979629035 |
| Стандартна похибка    | 0,510306854 |
| Спостереження         | 12          |

## Дисперсійний аналіз

|          | df | SS          | MS          | F           | Значимість F |
|----------|----|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Регресія | 4  | 138,7960731 | 34,69901827 | 133,2460625 | 1,10489E-06  |
| Залишок  | 7  | 1,822891599 | 0,260413086 |             |              |
| Усього   | 11 | 140,6189647 |             |             |              |

Коефіцієнт кореляції  $R = 0,993$  показує, що у рівнянні дуже тісний кореляційний зв'язок, який характеризує залежність результативного показника від факторів, які включено у модель.

Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,987$  показує частку варіації результативного значення  $y$ , яка пояснюється зміною факторів  $x_1, x_2, x_3, x_4$ . Або ж  $R^2$  показує, що 98,7% варіації оборотності запасів пояснюється змінами використаних факторів. На частку факторів, які не ввійшли до моделі, припадає лише 1,3%.

Перевірка статистичної значущості моделі у цілому підтверджується значущістю коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, а також F- критерієм Фішера, а згідно з F – розподілу Фішера при рівні значущості 0,05, теоретичне значення 3,84. Усе зазначене дає

можливість стверджувати, що побудована модель є адекватною емпіричним даним, а фактори, які включені у модель, значимі.

**Висновки.** Результати аналізу свідчать про те, що товарні запаси зростають більшими темпами ніж зростають оборотні активи ПАТ «Борщівський сирзавод». Це, як наслідок, може привести до негативних тенденцій. Також, аналізуючи отримані дані, можна діагностувати, що підприємство і збільшують обсяги товарних запасів більшими темпами ніж росте їх виручка від реалізації і, як наслідок, дана політика може мати негативні тенденції, які позначатимуться в першу чергу на збільшенні тривалості обороту товарних запасів, і відповідно збільшить величину тривалості фінансового циклу, який є ключовим показником ефективності управління оборотними активами підприємств.

Виходячи з даних тенденцій, можна констатувати, що управління товарними запасами на ПАТ «Борщівський сирзавод» за досліджуваній період є неефективним, а це в свою чергу відображається на ефективності управління оборотними активами підприємства в цілому.

Таким чином, організація систематичного моніторингу руху та використання кожної групи запасів є актуальним у політиці управління активами підприємства, який дозволить з'ясувати специфіку дії внутрішніх факторів; наслідків впливу відхилень від оптимальних запасів на результати виробничо-фінансової діяльності та визначити шляхи оптимізації обсягу, складу та структури запасів.

Поліпшення використання запасів товарів досягається за рахунок підвищення коефіцієнта оборотності, скорочення строків постачання товарів і їх відвантаження, поліпшення організації та управління постачальницької, складської і збутовою діяльністю, нормування, обліку та контролю за їх використанням, раціонального їх споживання та економії, прискорення документообігу по відвантаженій товарів і по сплачених рахунках. З метою зменшення фінансових ризиків, захисту діяльності ПАТ «Олимп-круг» можна рекомендувати фахівцям зі збуту та маркетингу проводити кваліфіковане відпрацювання договорів і контрактів між партнерами по бізнесу, постійний інформаційний моніторинг ситуації на ринку, у партнерів, споживачів, в економіці країни.

### Список літератури

1. Стрельцова С.М. Техніко-економічний аналіз використання виробничих ресурсів та прибутку підприємства / С.М. Стрельцова // Вісник соціально – економічних досліджень. – №35. – 2010. – С.458-465.
2. Річна звітність акціонерних товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.
3. Гайдаєнко О.М. Застосування кореляційно – регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5868>
4. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М. та ін.. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті / За ред. Ф.Ф. Бутинця і М.М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2008 – 352 с.
5. Добрянська М.В. Аналіз запасів виробничих підприємств і вироблення пропозицій щодо їх ефективного використання в ринкових умовах / М.В. Добрянська // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 22.7. – 2012. – С.175-180.
6. Мозгова Н. В. Методичні вказівки до використання економіко-математичних методів у дипломних роботах магістрантів спеціальності «Облік та аудит». / Н. В. Мозгова, Р. М. Волчек, Л. О. Бойко // Методичні вказівки / Н. В. Мозгова, Р. М. Волчек, Л. О. Бойко. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 50с
7. Янковой О.Е. Моделирование парных зв'язків в економіці: [Навч. посібник] / Одеса: Оптимум, 2001. – 198 с.
8. Факторный дискриминантный и кластерный анализ. / Пер. с англ. Дж.- О. Ким, Ч.У. Мюллер, У.Р. Клекка и др.: Под ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 214 с.
9. Статистическое моделирование и прогнозирование. / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 383 с.

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Одним з найважливіших чинників поліпшення результативності господарської діяльності є забезпеченість суб'єктів господарювання основними засобами в необхідній кількості та асортименті та більш повне і ефективне їх використання.

Рациональне використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, а саме збільшення випуску продукції, зниження її собівартості, трудомісткості виробничого процесу та ін. Тому з метою підвищення конкурентоспроможності необхідна підтримка наявних виробничих засобів на належному рівні.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Методологічний фундамент здійснення дослідження даної теми постають праці різних напрямів. Проблема щодо пошуку напрямів підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві розглядали у своїх працях такі економісти, як В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Л. О. Пашнюк, С. Ф. Покропивний, А. М. Турило, І.В. Ковальчук та інші.

**Метою** проведення даного дослідження є застосування кореляційно-регресійного аналізу для визначення впливу показників діяльності підприємства на віддачу основних засобів ТОВ «Еверласт».

**Виклад основного матеріалу.** Першим етапом аналізу є визначення впливу чинників на зміну віддачі основних засобів. Чернишова Л.В. наводить наступну структурно-логічну схему факторів, що впливають на віддачу (рис.1) [2, с.145].

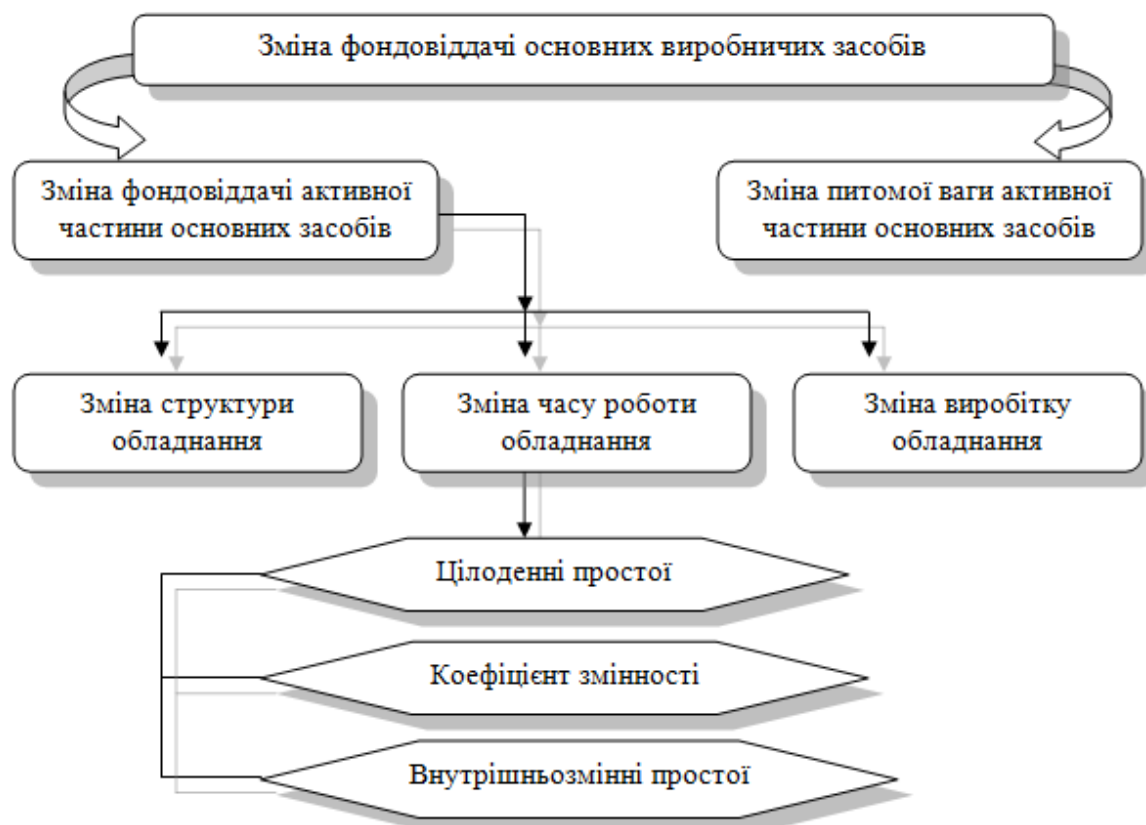


Рис. 1. Структурно – логічна схема факторів, що впливають на віддачу

За вихідну базу в розрахунку віддачі основних засобів береться продукція у вартісному чи натуральному вираженні. На обсяг продукції у вартісному виразі впливають не лише фактори, пов'язані з ефективним використанням основних засобів, але і фактори зовнішнього характеру, наприклад, зміна цін, тарифів, а також побічні, пов'язані зі структурними зрушеннями в складі продукції. Оцінка продукції в натуральному вираженні дозволяє нейтралізувати вплив багатьох перерахованих факторів, однак в умовах багатономенклатурного виробництва її застосування обмежене [1].

Згідно схеми, до факторів першого рівня відносять зміну питомої ваги активної частини основних засобів і зміну віддачі активної частини засобів. Але серед економістів нема єдиної думки щодо підходів до формування факторів другого і наступних рівнів. Відповідно різняться і методики аналізу віддачі. Узагальнюючи методики, викладені в працях вітчизняних і зарубіжних фахівців, слід виділити загальні підходи:

- вплив окремих факторів на віддачу будується на мультиплікативних моделях;
- набір факторів повинен містити параметри, які мають кількісну визначеність;
- інформація про параметри повинна бути накопичена засобами управлінського обліку та статистичних спостережень. Далі розглянемо найбільш поширені підходи до методики факторного аналізу віддачі.

Проведемо факторний аналіз віддачі основних виробничих засобів (табл. 1), скориставшись найбільш поширеною моделлю (формула 1).

$$B = \frac{AЧ}{ОЗ} * \frac{\Pi}{AЧ}, \quad (1)$$

де В – віддача основних виробничих засобів;

АЧ – середньорічна вартість активної частини основних засобів;

ОЗ – середньорічна вартість основних виробничих засобів;

П – обсяг виробництва продукції.

У 2016 році порівняно з 2015 роком, віддача ОВЗ збільшилась на 3,45 грн. (з 5,5 до 8,95 грн). Дане збільшення відбулось за рахунок збільшення віддачі активної частини основних засобів на 3,97 грн. (за рахунок цього чинника віддача збільшилась на 2,99 грн.) та питомої ваги активної частини основних засобів на 5,84%. (за рахунок цього чинника віддача збільшилась на 0,46 грн.).

Таблиця 1

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі на ТОВ «Еверласт» за 2015-2016 роки

| Показники                                        | Роки  |       | Зміна<br>(+, -) | у т. ч. за рахунок |            |
|--------------------------------------------------|-------|-------|-----------------|--------------------|------------|
|                                                  | 2015  | 2016  |                 | питомої ваги АЧ    | віддачі АЧ |
| 01                                               | 02    | 03    | 04              | 05                 | 06         |
| Віддача основних виробничих засобів, грн.        | 5,50  | 8,95  | +3,45           |                    |            |
| Питома вага активної частини основних засобів, % | 69,34 | 75,17 | +5,84           | +0,46              |            |
| Віддача активної частини основних засобів, грн.  | 7,93  | 11,90 | +3,97           |                    | +2,99      |

Із проведених розрахунків бачимо, що віддача активної частини основних засобів має більший вплив на зміну ефективності використання основних виробничих засобів на ТОВ «Еверласт». Тому необхідно проаналізувати вплив латентних факторів. Усі соціально-економічні явища взаємопов'язані між собою. Зв'язок між ними носить причинно-наслідковий характер. При

цьому виникають різні за природою та характером зв'язки, зокрема функціональні та стохастичні [3, с. 220].

Розглянуті факторні моделі віддачі основних засобів базувалися на детермінованих зв'язках. В умовах реальної економіки між результативними показниками та чинниками діють вірогідні (стохастичні) зв'язки. Тому нами було використано апарат кореляційно-регресійного аналізу. Кореляційно-регресійний аналіз забезпечує визначення впливу факторів, для яких не можливо побудувати жорстку детерміновану факторну модель. Для своєї реалізації, кореляційно-регресійний аналіз потребує виконання низки умов:

- для побудови рівняння регресії необхідна певна сукупність об'єктів: у нашому дослідженні – просторово-часова (дані по базовому підприємству за 2014-2016 роки розподілялися за кварталами);
- необхідний достатній обсяг спостережень (за оцінками експертів кількість спостережень має хоча б у 3-4 рази перевищувати кількість факторів);
- сукупність має бути однорідною.

Кореляційно-регресійний аналіз розв'язує два основні завдання: визначення за допомогою рівняння регресії аналітичної форми зв'язку між результативним і факторним показниками та встановлення рівня щільності зв'язку між ними.

У якості результативного показника ( $y$ ) було обрано віддачу основних засобів, яка розраховувалась як відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньорічної вартості основних засобів. У сукупності факторів-аргументів було виділено фактори виробничого характеру, які характеризують технічний стан та рух основних засобів (табл.2) [4]:

$x_1$  – коефіцієнт зносу основних засобів;

$x_2$  – коефіцієнт заміни основних засобів;

$x_3$  – частка прибутку в чистому доході від реалізації продукції.

Таблиця 2

Вихідна інформація для побудови регресійної моделі

| № з/п | Показники                                                 | Роки   |         |        |
|-------|-----------------------------------------------------------|--------|---------|--------|
|       |                                                           | 2014   | 2015    | 2016   |
| 01    | 02                                                        | 03     | 04      | 05     |
| 1     | Віддача основних засобів, грн.                            | 7,41   | 5,50    | 8,95   |
| 2     | Коефіцієнт зносу основних засобів                         | 0,438  | 0,446   | 0,415  |
| 3     | Коефіцієнт заміни основних засобів                        | 0,1853 | 0,0062  | 0,0340 |
| 4     | Частка прибутку в чистому доході від реалізації продукції | 0,0571 | -0,0145 | 0,0124 |

Вихідна інформація щодо кореляційно-регресійного аналізу віддачі основних засобів на ТОВ «Еверласт» наведена в таблиці 3.

Таблиця 3

Матриця вихідної інформації щодо опрацювання кореляційно-регресійного аналізу використання основних засобів на підприємстві

|    | $y$   | $x_1$ | $x_2$  | $x_3$  |
|----|-------|-------|--------|--------|
| 01 | 02    | 03    | 04     | 05     |
| 1  | 7,41  | 0,438 | 0,1853 | 0,0571 |
| 2  | 7,62  | 0,815 | 0,16   | 0,810  |
| 3  | 6,812 | 0,9   | 0,22   | 0,75   |
| 4  | 6,989 | 0,964 | 0,136  | -0,79  |
| 5  | 6,01  | 0,92  | 0,12   | -0,09  |
| 6  | 5,124 | 0,89  | 0,131  | 0,82   |

| 01 | 02    | 03    | 04     | 05     |
|----|-------|-------|--------|--------|
| 7  | 5,514 | 0,81  | 0,134  | -0,01  |
| 8  | 6,328 | 0,835 | 0,136  | 0,012  |
| 9  | 7,12  | 0,411 | 0,381  | 0,5    |
| 10 | 7,89  | 0,383 | 0,482  | 0,67   |
| 11 | 8,15  | 0,3   | 0,501  | 0,02   |
| 12 | 8,95  | 0,415 | 0,0304 | 0,0124 |

Реалізація кореляційно-регресійного аналізу була вирішена за допомогою табличного процесора Excel.

Коефіцієнт кореляції  $R = 0,874$ . Він показує, що у рівнянні дуже тісний кореляційний зв'язок, який характеризує залежність результативного показника від факторів, які включено у модель. Надамо економічне пояснення параметрів моделі (таблиця 4).

Таблиця 4

| Регресійна статистика |          |
|-----------------------|----------|
| Показник              | Значення |
| 01                    | 02       |
| Множинний R           | 0,874452 |
| R-квадрат             | 0,764667 |
| Нормований R-квадрат  | 0,449693 |
| Стандартна помилка    | 0,681391 |
| Спостереження         | 12       |

Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,765$ , показує частку варіації результативного значення у, яка пояснюється зміною факторів  $x_1, x_2, x_3$ . Тобто  $R^2$  показує, що 76,5% варіації віддачі пояснюється змінами використаних факторів.

На частку факторів, які не увійшли до моделі, припадає лише 23,5%.

Згідно з даними таблиці 5, рівняння регресії приймає такий вигляд:

$$y = 10,551 - 7,5229 x_1 + 16,466 x_2 + 62,882 x_3$$

Таблиця 5

#### Результати формування регресійної моделі залежності загальної ліквідності

|             | Коефіцієнти | Стандартна помилка | t-статистика | R-значення | Нижні 95% | Верхні 95% |
|-------------|-------------|--------------------|--------------|------------|-----------|------------|
| 01          | 02          | 03                 | 04           | 05         | 06        | 07         |
| Y-пересічні | 10,5506     | 4,595826           | 2,295693     | 0,050811   | -0,04739  | 21,1486    |
| Змінна X 1  | -7,5229     | 10,73359           | -0,70087     | 0,503254   | -32,2746  | 17,22881   |
| Змінна X 2  | 16,46549    | 7,192011           | 2,289415     | 0,051312   | -33,0503  | 0,119312   |
| Змінна X 3  | 62,88192    | 20,63812           | 3,046882     | 0,015896   | 15,29033  | 110,4735   |

Усі знаки перед коефіцієнтами регресії відповідають реальним економічним процесам, що відбуваються на підприємстві. Так, по мірі зростання  $x_2, x_3$  рівень фондовіддачі буде зростати. Зворотний зв'язок має фактор  $x_1$ .

Рівняння показує, що збільшення коефіцієнта зносу основних засобів призведе до зменшення віддачі на 7,52 грн. Зростання коефіцієнта заміни обумовлює збільшення віддачі на

16,47 грн. Найбільш вагомим був вплив останнього фактора – зростання частки прибутку у чистому доході призводить до зростання віддачі на 62,88 грн.

Перевірка статистичної значущості моделі у цілому підтверджується значущістю коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, а також F- критерієм Фішера (F- критерій Фішера = 7,996) (табл 6), а згідно F – розподілу Фішера при рівні значущості 0,05, теоретичне значення 3,49. Усе зазначене дає можливість стверджувати, що побудована модель є адекватною емпіричним даним, а фактори, які включені у модель, значимі.

Таблиця 6

Статистична оцінка значущості регресійної моделі

|          | df | SS       | MS       | F        | Значущість F |
|----------|----|----------|----------|----------|--------------|
| 01       | 02 | 03       | 04       | 05       | 06           |
| Регресія | 3  | 5,566341 | 1,855447 | 7,996277 | 0,052003     |
| Залишок  | 8  | 3,714351 | 0,464294 |          |              |
| Всього   | 11 | 9,280692 |          |          |              |

Для вирішення завдання підвищення ефективності використання основних засобів Людвенко Д. В. і Орехова Л. Р. пропонують шляхи, які можуть бути поділені на три великих групи: технічне вдосконалення засобів праці, з тривалості роботи машин та обладнання, покращення організації та управління виробництвом [5].

**Висновки.** Таким чином, результати кореляційно-регресійного аналізу дозволили намітити основні шляхи поліпшення використання основних засобів на ТОВ «Еверласт», а саме:

1) підприємству необхідно збільшувати частку валового прибутку в чистому доході від реалізації продукції, це можливо зробити за рахунок оптимізації собівартості реалізованої продукції. Бажано створити сучасну систему управління витратами за рахунок створення центрів відповідальності;

2) ТОВ «Еверласт» необхідно продовжувати удосконалювати та замінити застарілі технології виробництва продукції. Незважаючи на складність в сучасних умовах економіки, оновлення основних засобів дозволить підвищити технічний рівень основних засобів, що є найважливішим резервом зростання фондів віддачі;

3) необхідно мобілізувати внутрішні резерви виробництва, на основі комплексного системного аналізу спрямованого на підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів.

### Список літератури

1. Гайдаєнко О. Застосування кореляційно-регресійного аналізу для прогнозування результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Гайдаєнко О., Коваленко Л. // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки. – 2017. – №13. – С. 16-22. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5868/1>.

2. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.

3. Семенова К. Д. Регресійно-кореляційний аналіз і його використання в дипломних магістерських роботах / К. Д. Семенова // Проблеми та шляхи забезпечення якості економічної освіти в умовах євроінтеграції: матеріали наук.-метод. конф. ( 5 лютого 2015 р. ). – Одеса: ОНЕУ, 2015. – С. 220-221.

4. Гайдаєнко О. М. Факторний аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі ПАТ «Одескабель» / О. М. Гайдаєнко, О. О. Швець // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки: міжнародний збірник наукових праць / за ред. І. Б. Садовська. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – Вип. 1(9). – Ч. 1. – С. 114-119

5. Людвенко Д. В. Ефективність використання основних фондів підприємств та шляхи їх підвищення [Електронний ресурс] / Д. В. Людвенко, Л. Р. Орехова. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://cesd.org.ua/files/2012/9-26-27.10.2012.pdf#page=103>

## ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ КОЕФІЦІЄНТА СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Аналізуючи фінансовий стан підприємства, особливу увагу звертають на його фінансову стійкість. У результаті визначають її рівень і динаміку за попередні періоди, оцінюють стан фінансової стійкості на конкретний момент часу. Однак для обґрунтування управлінських рішень необхідно досліджувати потенціал стійкості підприємства для досягнення певних цілей (зростання, стабільності чи скорочення), тобто темпів, якими має розвиватися підприємство для досягнення заданої мети. Стійкість підприємства здебільшого розглядають як такий стан, коли воно стабільно функціонує, гнучко реагуючи на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі [5, с. 283].

Результати аналізу стійкості економічного зростання дають змогу оцінити, якими темпами в середньому збільшується власний капітал підприємства за рахунок прибутку від господарської діяльності (частини чистого прибутку, що скеровують на виробничий розвиток). Зростання такого показника в динаміці свідчить про збільшення частки власного капіталу, сформованого за рахунок нерозподіленого прибутку звітної періоду, який є найдешевшим джерелом фінансування розвитку підприємства.

Слід зазначити, що модель стійкого зростання підприємства широко застосовують не лише у фінансовому аналізі, а й у стратегічному управлінні, менеджменті персоналу, антикризовому управлінні тощо [4].

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Зміну стійкості зростання підприємства можна оцінити за змінами певних показників, найчастіше це обсяг продажу та прибутку. Вважають, що такі дослідження започаткувала Е. Пенроуз, вони були поглиблені в працях Р. Моріса, У. Баумоля, Р. Хігінса, Дж. Ван Хорна, 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 інших вітчизняних і зарубіжних науковців.

**Метою статті** є вивчення на основі дослідження теоретичних основ стійкого розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Загальновизнане поняття «стійкий розвиток підприємства» сьогодні не сформульовано, хоча проблематика привертає увагу науковців. Американський учений Х. Дейлі дав влучне визначення стійкому розвитку, визначивши його як «розвиток без зростання», а потім уточнив: «стійкий розвиток виникає тоді, коли економічне зростання не виходить за межі здатності системи до життєзабезпечення» [9].

Вважають, що підприємство має короткострокову стійкість, якщо забезпечена його платоспроможність, і довгострокову стійкість, якщо темпи розвитку підприємства відповідають темпам розвитку ринку. Стійке зростання підприємства – довгострокове зростання, яке характеризується незмінними пропорціями між основними показниками, а темпи стійкого зростання – швидкість розширення масштабів діяльності за умов збереження сформованих операційної та фінансової стратегій.

Моделювання темпів стійкого зростання може передбачати використання різних базових показників. Деякі науковці, зокрема такі відомі, як Дж. Ван Хорн, С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан вважають, що стійкий стан порушується постійно внаслідок зміни пропорцій зростання власного капіталу і обсягу продажу, тому пропонують уточнені моделі стійкості зростання [7, с.13]. Також у сучасних моделях критерієм пропонують визнавати не лише темпи зростання обсягів продажу продукції, а й економічну додану вартість, яка показує додану норму прибутку понад загальну вартість капіталу організації [8]. Розрахунок темпів стійкого зростання (незалежно від вибраного конкретного результативного показника) ґрунтується на ретроспективній

інформації, відповідно будь-які відхилення призводять до некоректного прогнозування значення показника та проблем розроблення заходів щодо їх усунення [8].

Для акціонерного товариства кінцевою ціллю є зростання величини дивідендів акціонерів. За рахунок збільшення дивідендних виплат при всіх рівних умовах призводить до зменшення частки прибутку, реінвестованого в виробництво. На підприємстві погіршується фінансовий стан. підприємство поступово збільшуються борги, і, тим самим, падає його фінансова стійкість, тобто фінансова незалежність. Для визначення можливостей економічного росту в умовах взаємозалежності дивідендних виплат та розвитку виробництва підприємства використовується коефіцієнт стійкого зросту, який відображає максимально можливий темп економічного розвитку корпорації за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел [3].

Підприємство з розширенням основної діяльності за рахунок реінвестування власних коштів визначає за допомогою коефіцієнта стійкості зростання (Ксз), який розраховується за формулою:

$$K_{сз} = K * p / (1 - K * p), \quad (1)$$

де  $p$  – коефіцієнт реінвестування (капіталізації). На підприємстві залишається частина прибутку після виплати дивідендів акціонерам.

$K$  – коефіцієнт доходності власного капіталу (ROE). Цей показник показує інтегральну оцінку прибутку підприємства.

Коефіцієнт ROE передбачає розподіл показників «коефіцієнта рентабельності власного капіталу» на ряд коефіцієнтів. Даний показник характеризує відношення чистого прибутку до акціонерного капіталу. Його значення особливо цікавить акціонерів, оскільки він приблизно дорівнює розміру чистого прибутку, який отримуватимуть акціонери від інвестування свого капіталу, тобто рівню дивідендів [6]. Прибутковість капіталу розраховується за формулою:

$$ROE = NI / O * O / A * A / SE, \quad (2)$$

де  $NI$  – чистий прибуток;

$O$  – обсяг реалізації;

$A$  – середньорічна вартість активів;

$SE$  – середньорічна вартість власного капіталу.

Таким чином, на коефіцієнт ROE впливають наступні показники:

1. Рентабельність продажу розраховується як – чистий прибуток / об'єм реалізації. Даний показник показує яку суму операційного прибутку отримує підприємство з кожної реалізованої одиниці продукції;

2. Коефіцієнт оборотності активів ( об'єм реалізації / середньорічну вартість активів), який показує наскільки ефективно підприємство використовує свої активи з точки зору обсягів реалізації;

3. Коефіцієнт фінансової незалежності розраховується як – середньорічна вартість активів / середньорічна вартість власного капіталу. Він показує долю власного капіталу в загальному капіталу підприємства. Тобто характеризує ступінь покриття активів власними джерелами фінансування.

Коефіцієнт реінвестування – показник рентабельності, який дозволяє оцінити поточну політику розподілу прибутку та дивідендну політику компанії. Даний показник показує яку долю чистого прибутку після оподаткування підприємство вилучає з оборту для виплати дивідендів, а яку реінвестує в діяльність підприємства [3].

Проведемо порівняльний аналіз досліджуваних підприємства в табл. 1, розрахованих на основі даних які представлені на офіційному масиві даних про емітентів цінних паперів.

На підприємстві ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» спостерігається незначне коливання коефіцієнта стійкого зросту, показників ROE та коефіцієнта реінвестування. Аналіз свідчить про пряму залежність між коефіцієнтами стійкого зростання, реінвестування і коефіцієнта доходності власного капіталу на даному підприємстві.

## Розрахунок коефіцієнту стійкого зростання

Таблиця 1

| №   | Показатели                                | ПАТ «Уманський завод «Мегомметр» |         |         |         |         | ПАТ «Електровимірювач» |           |           |          |          | ПАТ «Одеський завод поршневих кілець» |             |           |           |            |
|-----|-------------------------------------------|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|------------------------|-----------|-----------|----------|----------|---------------------------------------|-------------|-----------|-----------|------------|
|     |                                           | 2012                             | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2012                   | 2013      | 2014      | 2015     | 2016     | 2012                                  | 2013        | 2014      | 2015      | 2016       |
| 1.  | Середньорічна вартість акцій              | 958125                           | 958125  | 958125  | 958125  | 958125  | 26403255               | 26403255  | 26403255  | 26403255 | 26403255 | 8984785                               | 8984785     | 8984785   | 8984785   | 8984785    |
| 2.  | Дивіденди на 1 акцію                      | 853,8                            | 1033,2  | 1021,8  | 15419,4 | 17207,4 | 9316,2                 | 8192,4    | 3306,6    | 1601,4   | 1605     | 7637,4                                | 6215,4      | 5631,6    | 5912,4    | 5829       |
| 3.  | Власний капітал                           | 20775                            | 22497   | 24199   | 25699   | 28679   | 22872                  | 20664     | 12521     | 10265    | 10271    | 15578                                 | 13208       | 12235     | 12703     | 12564      |
| 4.  | Чистий прибуток                           | 1423                             | 1722    | 1703    | 1500    | 2980    | -295                   | -1873     | -5995     | -2842    | 0        | -1962                                 | -2370       | -973      | 468       | -139       |
| 5.  | Коефіцієнт реінвестування                 | 0,06386                          | 0,07172 | 0,06538 | 0,05341 | 0,0959  | 0,3977203              | 0,3675073 | 0,1598828 | 0,079021 | 0,08109  | 0,7685666                             | 0,913605866 | 0,7551086 | 0,7702048 | 1,22155162 |
| 6.  | ROE                                       | 0,0655                           | 0,0795  | 0,0729  | 0,0601  | 0,1096  | 0,0129                 | 0,0860    | 0,3891    | 0,2440   | 0        | 0,1184                                | 0,1646      | 0,0764    | 0,0375    | 0,0110     |
| 7.  | Коефіцієнт стійкості зростання (Ксз)      | 0,07353                          | 0,08289 | 0,0757  | 0,06199 | 0,11596 | 2,1139551              | 1,9477889 | 0,7861626 | 0,351369 | 0,352159 | 4,4678835                             | 1,4596506   | 3,2944893 | 3,4587575 | 4,9654544  |
| 8.  | Обсяг реалізації                          | 45799                            | 45431   | 43763   | 45664   | 53737   | 12278                  | 13511     | 14726     | 14834    | 13270    | 6159                                  | 6954        | 5505      | 6936      | 7953       |
| 9.  | Середньорічна вартість активів            | 20924,5                          | 23147,5 | 25029,5 | 27066,5 | 29579,5 | 39337                  | 38096,5   | 35116     | 34376    | 33382    | 17210,5                               | 15509,5     | 13443,5   | 12612     | 12836,5    |
| 10. | Рентабельність продажу 10=4/8             | 0,03107                          | 0,0379  | 0,03891 | 0,03285 | 0,05546 | 0,024027               | 0,138628  | 0,407103  | 0,191587 | 0        | 0,3185582                             | 0,34081104  | 0,176748  | 0,067474  | 0,0174777  |
| 11. | Коефіцієнт оборотності активів 11=8/9     | 2,18877                          | 1,96267 | 1,74846 | 1,6871  | 1,8167  | 0,3121234              | 0,354652  | 0,419353  | 0,431522 | 0,39752  | 0,3578629                             | 0,448370354 | 0,4094916 | 0,5499524 | 0,6195614  |
| 12. | Коефіцієнт фінансової незалежності 12=9/3 | 1,0072                           | 1,02891 | 1,03432 | 1,05321 | 1,0314  | 1,7198758              | 1,8436169 | 2,8045683 | 3,348855 | 3,250122 | 1,1047952                             | 1,174250454 | 1,098774  | 0,9928363 | 1,02168895 |

Те що підприємство не дотримує мінімальних умов фінансової стійкості, можна спостерігати на прикладі значного відхилення коефіцієнтів на підприємствах ПАТ «Електровимірвач» та ПАТ «Одеський завод поршневих кілець».

Таким чином на підприємстві ПАТ «Одеський завод поршневих кілець» у 2013 році та у 2016 році коефіцієнт стійкого зростання має від'ємне значення. Це пояснюється стрімким зниженням коефіцієнта фінансової незалежності, що в свою чергу обумовлено значним спадом величини власного капіталу в загальній сумі активів підприємства.

Також під час аналізу виявлено, що показник ROE на підприємствах ПАТ «Електровимірвач» та ПАТ «Одеський завод поршневих кілець» має від'ємне значення. Це означає, що на даних підприємствах зменшується рівень прибутковості, а отже і знижується величина віддачі коштів акціонерів.

Для підвищення динамічності розвитку підприємства можуть вживати таких заходів:

1. Визначати пропорції і динаміку виробничої діяльності, що склалися на певний час, і використовувати лише фінансові важелі – зниження коефіцієнта дивідендних виплат (зниження частки виплат чистого прибутку власникам чи учасникам корпорації при його розподілі) і зростання у відповідних межах коефіцієнта фінансової залежності, що призведе до збільшення частки позикового капіталу в загальній сумі джерел фінансування діяльності підприємства, до зростання на цій основі рентабельності власного капіталу внаслідок ефекту фінансового левериджу.

2. Підвищувати ефективність господарської діяльності підприємства (зростання показника чистої рентабельності основної діяльності) та використання підприємством усіх наявних ресурсів (зростання коефіцієнта оборотності активів, що призведе до збільшення виручки з кожної гривні активів, зниженню коефіцієнта фондомісткості та зменшення потреб в додатковому залученні засобів а господарську діяльність.), фінансові важелі при цьому відіграють другорядну роль.

3. Поєднувати попередні дві стратегії і орієнтуватися як на підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, так і на застосування дієвих фінансових важелів [4]. Так, використання залучених коштів дозволяє фірмі збільшувати обсяги діяльності, отримувати додаткові доходи. Починає діяти фінансовий важіль, який характеризує збільшення дохідності власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів, тобто фірма примушує працювати позикові кошти на свій фінансовий результат.

4. Фінансовий важіль характеризує співвідношення між залученим та власним капіталом. Компанія, яка має значну частку залученого капіталу, характеризується високим рівнем фінансового важеля (левериджу), якщо вона використовує лише власні кошти, вона фінансово незалежна.

Отже, обрання того чи іншого виду політики щодо управління фінансовими ресурсами підприємства, з точки зору формування їх обсягів і структури та диверсифікації джерел фінансування, має великий вплив на результати діяльності підприємства – прибутковість, рентабельність, ліквідність, платоспроможність тощо.

Сьогодні середовище, у якому функціонує підприємство, характеризується динамічністю, складністю, багаторівневістю, мінливістю тощо. Залежно від змін на зовнішніх ринках менеджмент підприємства повинен бути готовим швидко переорієнтовувати політику управління запасами, дебіторською заборгованістю чи грошовими активами з метою нарощення рентабельності оборотних активів, усіх активів і власного капіталу і одночасно зберігаючи платоспроможність і підтримуючи ліквідність підприємства.

**Висновки.** Огляд спеціальної літератури показав, що термін «стійке зростання підприємства» найчастіше трактують як довгострокове зростання, яке характеризується незмінними пропорціями між основними параметрами.

Визначення границь економічної стійкості підприємств належить в сучасних умовах до найважливіших економічних проблем в умовах переходу до ринку, тому що недостатня економічна стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємств і відсутності коштів

для розвитку підприємства, а надлишкова перешкоджатиме розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами й резервами.

Використання залучених коштів не завжди ефективно. Переваги фінансового левериджу можуть зникати у випадку коли в структурі капіталу збільшуються борги, що підвищує ризик і загрозу неплатоспроможності. Збільшення випуску акцій збільшує середньозважену вартість капіталу і може призвести до втрати контролю над акціонерним капіталом. А за рахунок цього підприємство може втратити своє місце, зайняте на ринку.

Таким чином, підприємству потрібно дотримуватись оптимального співвідношення в джерелах фінансування, так як структура капіталу впливає на його вартість [3].

Головною цілю при формуванні стратегічної політики структури капіталу є прогноз такої структури капіталу, яка при найменшій вартості капіталу дозволяла б отримувати стабільний дохід і дивіденди для акціонерів.

Отже, головна мета стратегічного аналізу структури капіталу - це формування такого співвідношення, при якому досягається найбільший прибуток на звичайну акцію [2, с.61].

Головним фактором в визначенні фінансування економічного зросту являється дивідендна політика. Обрана фінансова стратегія і оцінка факторів, що визначають формування дивідендної політики, дозволять обґрунтувати вибір конкретного типу цієї політики на найближчі в перспективний період.

З метою підвищення коефіцієнта стійкого зростання можна рекомендувати використання залишкової політики дивідендних виплат, яка передбачає, що фонд виплат дивідендів формується після того, як за рахунок прибутку в повній мірі будуть задоволені потреби в формуванні власних фінансових ресурсів та інших невідкладних фінансових потреб.

Управління підприємством в умовах розвитку ринкових відносин є комплексним і багатогранним процесом. Складність його освоєння на практиці часто призводить до того, що на кожному конкретному етапі діяльності керівництво обмежується використанням лише тих управлінських важелів і стимулів, які на перший погляд здаються необхідними і найбільш ефективними. У той же час цілий арсенал важливих засобів управління йде на другий план і «чекає своєї черги».

Найчастіше лише контроль «постфактум» ступеня виконання планів і оцінка факторів, які негативно позначилися на отриманих результатах, призводять керівника підприємства до висновку, що ще на етапі розробки стратегії діяльності були враховані не всі істотні її аспекти, і саме це не дозволило отримати задані параметри.

### Список літератури

1. <https://smida.gov.ua> – офіційний масив даних про емітентів цінних паперів.
2. Гайдаєнко О.М. Стратегічний аналіз : Навчальний посібник / О. М. Гайдаєнко – Одеса: Атлант 2010. – 324 с.
3. Гайдаєнко О. М. Применение многофакторной модели коэффициента устойчивого роста [Електронний ресурс] / О. М. Гайдаєнко – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/470>
4. Кіндрацька Г.І. Стійкість підприємства: діалектика статичності і динаміки [Електронний ресурс] / Г.І. Кіндрацька – Режим доступу : [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe).
5. Дзюблюка О. В. Банківські операції: Підручник / О. В. Дзюблюка –Тернопіль: «Економічна думка» 2009. – 696 с.
6. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз : Підручник / Крамаренко Г.О. – Київ: «Центр учбової літератури» 2008. – 392 с.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
8. Настольная книга финансового директора/ Стивен Брег; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 536 с.
9. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. – 10-е изд./ Пер. с англ. под ред. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА АВТОТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** За сучасних умов господарювання більшість автотранспортних підприємств (далі – АТП) перебуває у скрутному фінансовому становищі. Завдяки перехідним процесам в вітчизняній економіці за період з 1990 по 2000 роки та світової економічної кризи відбувся значний спад виробництва промислових підприємств багатьох галузей народного господарства. Відповідно до цього значно скоротився попит на перевезення, внаслідок чого значна частина пропозиції великої кількості автотранспортних підприємств стала незатребуваною.

З проведенням економічних реформ та переходом до ринкових механізмів господарювання відбувається поступове зростання економіки України. Розвиток в багатьох галузях народного господарства вимагає збільшення обсягів перевезень, а отже і розвиток автомобільного транспорту. Однак, внаслідок значного фізичного зношення та морального старіння основних засобів АТП не в змозі витримувати конкуренцію на ринку транспортних послуг.

Оновлення парку автомобілів часто вимагає зміни типу рухомого складу та перехід від автомобілів виробництва країн колишнього СРСР до більш ефективних закордонних моделей. В багатьох випадках при оновленні автомобілів можлива ситуація, за якої нові автомобілі будуть значно відрізнятися від існуючого парку рухомого складу. Внаслідок цього виробничо-технічна база, яка створювалась на підприємстві роками під існуючий рухомий склад, буде не в змозі забезпечити підтримку в працездатному стані придбаних автомобілів. Це, в свою чергу, суттєво ускладнює прийняття керівництвом підприємств управлінських рішень стосовно визначення напрямків технічного розвитку та їх реалізації. Адже потрібно враховувати взаємозв'язки між оновленням рухомого складу АТП та розвитком його виробничо-технічної бази [1].

Зростання цін на споживчі матеріальні ресурси, гостра нестача інвестицій на планомірне оновлення парку рухомого складу та інших елементів виробничо-технічної бази, конкурентне середовище, в якому функціонують транспортні підприємства, постійно вимагають від АТП пошуку нових, або удосконалення вже існуючих шляхів розвитку в сфері надання транспортних послуг [2]. Тому набувають актуальності питання побудови економіко-математичних моделей ефективності використання основних засобів на автотранспортних підприємствах.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Про дослідження економіко-математичних моделей писали вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Б.Є. Бачевський, В.В. Вітлінський, В.К. Галіцина, А.Б. Камінський, О.І. Лаврушина, Ю.Г. Лисенко, І.Г. Лук'яненко, Є.В. Мних, А.В. Матвійчук, О.Д. Шарапов та багато інших [3].

**Метою статті** є вивчення економіко-математичне моделювання ефективності використання основних засобів на автотранспортному підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Основою економіко-математичного моделювання є математична модель. Дійсно, сучасну економічну науку досить складно уявити без використання математичних методів і дослідження математичних моделей. Класичне використання математичних методів для формалізованого опису подано ще Карлом Марксом у його знаменитій моделі розширеного відтворення. Ця модель була першою макроекономічною моделлю, що дозволила розкрити важливі особливості виробництва.

У 1874 році засновник математичної школи буржуазної політекономії Леон Вальрас створив загальну статистичну економіко-математичну модель господарства в цілому під назвою системи загальної економічної рівноваги. У 1897 році відомий економіст-математик

Вільфредо Парето на основі статистичної інформації визначив залежність розподілу доходів населення капіталістичних країн у вигляді гіперболи (крива Парето). У 1904 році Володимиром Дмитрієвим були виведені рівняння зв'язку витрат і виробництва продукції, які потім були використані Василієм Леонтьєвим. Ці роботи можна вважати першими спробами побудови математичних моделей. Вони стали фундаментом розвитку двох напрямів аналізу: використання математичних методів і моделей для опису економічних явищ і процесів і для встановлення залежності між ними.

Взагалі під математичною моделлю прийнято розуміти сукупність співвідношень – рівнянь, нерівностей, логічних умов, операторів тощо, які визначають характеристики стану об'єкта моделювання, параметри та його функціонування та розвитку. Під економіко-математичною моделлю розуміють математичну конструкцію, яка володіє певною схожістю з об'єктом моделювання та призначена для отримання нової інформації про нього. Процеси розроблення та використання економіко-математичних моделей мають забезпечувати акумуляцію й інтеграцію в моделях різноманітної емпіричної, теоретичної та суб'єктивної інформації, а також її рух з однієї сфери до іншої [4].

Метою дослідження є визначення особливостей економіко-математичного моделювання рівня рентабельності основних засобів за допомогою регресійного аналізу. Зазначений математичний апарат дозволяє винайти резерви зростання цього показника з позиції найбільш всеосяжного урахування чинників, які вірогіднісно впливають на нього. Це підвищує практичну значимість проведених розрахунків.

Нами були проаналізовані дані ТОВ «МІАЛ», що займається перевезенням вантажів автомобільним транспортом (табл. 1 та 2) й побудована регресійна модель впливу чинників на рентабельність основних засобів.

Таблиця 1

Вихідна інформація за 2014–2016 роки для побудови економіко-математичної моделі ефективності використання основних засобів на ТОВ «МІАЛ»

| № з/п | Показники                                                                                                                                         | Роки     |          |          |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
|       |                                                                                                                                                   | 2014     | 2015     | 2016     |
| 1     | Рентабельність основних засобів, %                                                                                                                | 2,69     | 1,02     | 53,07    |
| 2     | Коефіцієнт співвідношення темпу росту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги до темпу зростання чистого доходу від наданих послуг | 0,9111   | 1,3967   | 0,884    |
| 3     | Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами                                                                                     | – 2,9692 | – 9,3935 | – 1,4105 |
| 4     | Коефіцієнт оновлення                                                                                                                              | 0,0002   | 0,0022   | 0,0003   |

Таблиця 2

Вихідна інформація щодо регресійного аналізу рентабельності основних засобів ТОВ «МІАЛ»

| № з/п | $y$    | $x_1$  | $x_2$    | $x_3$  |
|-------|--------|--------|----------|--------|
| 1     | 0,0199 | 0,7198 | – 1,0195 | 0,0001 |
| 2     | 0,0225 | 0,8865 | – 1,9765 | 0,0001 |
| 3     | 0,0255 | 0,8999 | – 2,0647 | 0,0001 |
| 4     | 0,0269 | 0,9111 | – 2,9692 | 0,0002 |
| 5     | 0,0245 | 0,9566 | – 4,5755 | 0,0012 |
| 6     | 0,0195 | 1,2533 | – 6,8785 | 0,0014 |
| 7     | 0,0131 | 1,3677 | – 8,0322 | 0,0017 |
| 8     | 0,0102 | 1,3967 | – 9,3935 | 0,0022 |
| 9     | 0,2215 | 1,3574 | – 8,0123 | 0,0001 |
| 10    | 0,3316 | 1,3748 | – 5,0478 | 0,0001 |
| 11    | 0,4422 | 1,0102 | – 2,0144 | 0,0002 |
| 12    | 0,5307 | 0,8840 | – 1,4105 | 0,0003 |

Реалізація регресійного аналізу була здійснена за допомогою табличного процесора *Excel*. Основні висновки щодо вирішення цієї задачі наведені в таблиці 3, на рисунках 1 та 2.

Для автотранспортного підприємства характерною рисою є наявність великої кількості дебіторів, тому неминучим є виникнення дебіторської заборгованості. Наявність простроченої заборгованості значно погіршує фінансовий стан підприємства, його платоспроможність, відбувається сповільнення оборотності грошових коштів, що веде до зниження результатів діяльності [5], а отже і рентабельності основних засобів. Тому даний фактор запишемо у модель за допомогою такого показника, як коефіцієнт співвідношення темпу росту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги до темпу зростання чистого доходу від наданих послуг ( $x_1$ ).

Також відмінною рисою транспортної галузі є значна питома вага палива та запасних частин у складі оборотних коштів, що здебільшого негативно впливає на фінансову стійкість автотранспортних підприємств. Даний фактор запишемо у модель за допомогою такого показника як коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами ( $x_2$ ).

Одним із шляхів вирішення проблеми підвищення ефективності роботи АТП є їхній технічний розвиток, тобто оновлення основних засобів [1]. Тому наступним фактором ( $x_3$ ) нами було обрано коефіцієнт оновлення. Доцільність включення даного показника у модель обумовлена тим, що рентабельність основних засобів залежить від їх якісного стану, в зв'язку з цим, коефіцієнтом, що дозволить виявити інтенсивність введення в експлуатацію нових основних засобів (тобто підвищення їх якісного стану) на ТОВ «МІАЛ», є коефіцієнт оновлення.

Рівняння регресії приймає такий вигляд:

$$y = -0,7024 + 0,2337x_1 + 0,1114x_2 + 0,1792x_3$$

Усі знаки перед коефіцієнтами регресії відповідають реальним економічним процесам, що відбуваються на підприємстві. По мірі зростання коефіцієнта співвідношення темпу росту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги до темпу зростання чистого доходу від наданих послуг збільшиться на 23,3%. Проте вважаємо, що така тенденція може бути тільки на початковому етапі випередження темпів зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги до темпів зростання чистої виручки від реалізації послуг, оскільки посилення зазначеного сигналу призведе до зменшення готівки в обороті й зниження платоспроможності товариства за коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Тому варто контролювати й обирати управлінському персоналу, що на визначений період часу важніше збільшення рентабельності діяльності чи платоспроможності.

По мірі зростання коефіцієнта забезпеченості запасів власними оборотними коштами рентабельність основних засобів збільшиться на 11%. По мірі зростання коефіцієнта оновлення, рентабельність основних засобів збільшиться на 17,92%.

|                | Коэффициенты | Стандартная ошибка | t-статистика |
|----------------|--------------|--------------------|--------------|
| Y-пересечение  | -0,702376302 | 0,403109972        | -1,742393764 |
| Переменная X 1 | 0,233744268  | 0,538534565        | 2,290928657  |
| Переменная X 2 | 0,11135297   | 0,055332436        | 2,012435704  |
| Переменная X 3 | 0,179225024  | 0,011470897        | 1,001706719  |

Рис. 1. Результати щодо формування регресійної моделі впливу чинників на рентабельність основних засобів ТОВ «МІАЛ»

Проведемо оцінку відповідності моделі трьом основним критеріям: тіснота зв'язку; точність моделі; значущість.

Коефіцієнт кореляції  $R = 0,707$ . Він показує, що у рівнянні тісний кореляційний зв'язок, який характеризує залежність результативного показника від факторів, які включено у модель.

Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,601$ , показує частку варіації результативного значення  $y$ , яка пояснюється зміною факторів  $x_1, x_2, x_3$ . Тобто  $R^2$  показує, що 60,1% варіації рівня рентабельності основних засобів пояснюється змінами використаних факторів (табл. 3).

Таблиця 3

## Регресійна статистика

| Показник             | Значення |
|----------------------|----------|
| Множинний R          | 0,777    |
| R-квадрат            | 0,604    |
| Нормований R-квадрат | 0,563    |
| Стандартна помилка   | 0,16     |
| Спостереження        | 12       |

Оцінимо значущість моделі за допомогою  $F$ -критерію Фішера. Щоб модель була значуща фактичне значення коефіцієнта Фішера повинно бути більше теоретично розрахункового. Виходячи з умови  $k_1 = 1$  та  $k_2 = N - 2 = 12 - 2 = 10$ , то теоретично розрахункове значення  $F = 4,965$ , а фактичне значення  $F = 12,676$  (рис. 2). Оскільки фактичне значення більше ніж розрахункове ( $12,676 > 4,965$ ), то з ймовірністю 95% модель значима.

|          | $df$ | $SS$        | $MS$        | $F$       | Значимість $F$ |
|----------|------|-------------|-------------|-----------|----------------|
| Регресия | 3    | 0,201482935 | 0,318135988 | 12,676003 | 0,00011812     |
| Остаток  | 8    | 0,200780007 | 0,025097501 |           |                |
| Итого    | 11   | 0,402262943 |             |           |                |

Рис. 2. Статистична оцінка значущості регресійної моделі

**Висновки.** З метою підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, управлінському персоналу ТОВ «МІАЛ» рекомендовано використовувати наступні заходи:

- формувати систему кредитних умов (формуються відповідні параметри, згідно з обраним типом кредитної політики: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості);
- визначити критерії оцінки покупців та диференціації умов надання кредиту (цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців);
- затвердити процедури інкасації дебіторської заборгованості (розробка низки заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені). При цьому можуть використовуватися різноманітні методи, які можна класифікувати на такі групи: юридичні – претензійна робота, подача позову до суду; економічні – фінансові санкції, передача в заставу майна і майнових прав, призупинення поставок продукції; психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання засобів масової інформації чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу; фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби;
- побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості [6].

На цей час стратегічною метою будь-якого автотранспортного підприємства є: покращання ефективності функціонування, підвищення конкурентоспроможності, заволодіння певним сегментом ринку транспортних послуг.

Покращання ефективності функціонування автотранспортних підприємств можна досягти за рахунок впровадження нових методів організації перевезень, впровадження передових технологій.

Як відомо, автомобільний транспорт є зв'язуючою ланкою між постачальниками (вантажовідправниками) та споживачами (вантажоодержувачами), тому головним завданням автотранспортного підприємства є одночасне задоволення їх потреб. У свою чергу, вантажовідправнику необхідно, щоб його товар був своєчасно доставлений вантажоодержувачу, дотримуючись графіка. Тому досить важливим моментом є підлаштування графіка роботи автотранспортного підприємства під графік роботи як вантажовідправника, так і вантажоодержувача. Враховуючи те, що їх вимоги стосовно тривалості надання певних видів транспортних послуг або графіка їх надання змінюються, необхідна негайна зміна режиму роботи всіх відділів АТП.

У свою чергу, режим виконання щоденного обслуговування, технічного обслуговування і поточного ремонту рухомого складу напряму залежить від режиму роботи рухомого складу на лінії і при його зміні теж потребує негайної зміни. Тому керівництво повинно своєчасно передбачати дані ситуації і підлаштовувати графік виробництва під графік перевізного процесу з урахуванням вимог споживачів.

Правильна організація перевізного процесу полягає в складанні найбільш раціональніших маршрутів руху, які передбачають при найменших витратах (палива, зносу запчастин, моральної та фізичної втоми водія) отримати найбільший прибуток за рахунок, можливо, застосування різних тарифів на перевезення за різними категоріями шляхів, різними вантажами, різною відстанню навантаженого рейсу, можливе скорочення нульових пробігів, збільшення або зменшення вантажопідйомності тощо.

При правильній організації перевізного процесу (складанні оптимальних маршрутів), враховується і вантажопідйомність кожного автомобіля, який працює на заданому маршруті. Кожен автомобіль, що вийшов на лінію, повинен мати чітке завдання: де і яку кількість вантажу він повинен взяти, де і яку кількість цього вантажу необхідно розвантажити.

Оскільки надання послуг з перевезення – це основний вид діяльності, аналіз використання основних засобів необхідно починати з рухомого складу. Якщо дохід, принесений певною групою рухомого складу, низький, необхідно виявити причину: чи це через відсутність замовлень на даний тип автомобілів, через відсутність попиту на послуги АТП в цілому, через значні простой в технічному обслуговуванні й ремонті, через недостатню кількість водіїв чи з інших причин. Підвищення конкурентоспроможності можна досягти за рахунок зниження тарифу на ці послуги або підвищення їх якості (забезпечення своєчасної доставки вантажів за графіком) [7].

Послуги з вантажного перевезення автотранспортне підприємство може надавати лише з використанням надійного рухомого складу. Підтримка його в робочому стані потребує вдосконалення роботи не лише відділів, зайнятих його технічним обслуговуванням і ремонтом, а й системи їх матеріально-технічного забезпечення.

Під час закупівлі матеріальних ресурсів на АТП першочергового значення набуває використання інструментів маркетингу в процесі оцінювання кон'юнктури сировини, матеріалів, палива та енергії, визначення цінової політики.

Під час закупівлі матеріальних ресурсів можна використати одне з двох альтернативних рішень: самостійне формування асортименту матеріальних ресурсів і закупівля їх безпосередньо у виробника; закупівля матеріальних ресурсів у посередника, який спеціалізується на окремих видах ресурсів та формуванні широкого асортименту поставок його споживачам у скомплектованому вигляді.

Слід зазначити, що закупівля матеріальних ресурсів на АТП у посередника може бути вигіднішою, ніж безпосередньо у виробників. Це зумовлено такими обставинами:

- закуповуючи матеріальні ресурси у посередника, підприємство, як правило, має можливість придбати широкий асортимент продукції відносно невеликими партіями. У результаті цього зменшується потреба у запасах, складах, зменшуються обсяги договірної роботи з виробником окремих видів ресурсів;
- ціна товару (ресурсу) у посередника може бути нижчою, ніж у виробника;

– виробник матеріальних ресурсів може розміщуватися територіально на більшій відстані, ніж посередник. Додаткові транспортні витрати у цьому випадку можуть перевищувати різницю у цінах виробника і посередника [8].

Оскільки в структурі тарифу на транспортні перевезення 50 % становить паливна складова і приділяється значна увага підвищенню екологічних вимог до автомобілів, на сьогоднішній день автовласники надають перевагу автомобілям з дизельними двигунами, що є більш економічними, та транспортним засобам, які працюють на зрідженому або стиснутому газі, які є дешевшими [7].

Перехід на екологічні види палива, використання сучасних транспортних засобів з більшою місткістю, які при використанні потребують меншого обсягу паливно-мастильних матеріалів дозволить максимально використовувати рухомий склад, збільшувати обсяги перевезень, скоротити експлуатаційні затрати, а також забезпечити високу якість транспортних перевезень [9].

Отже, побудована модель рентабельності основних засобів є адекватною емпіричним даним, а фактори, які включені у модель, значимі. З метою підвищення рентабельності основних засобів досліджуваному підприємству необхідно не допускати необґрунтованого збільшення дебіторської заборгованості, не допускати, щоб темпи росту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги перевищували темпи росту чистого доходу від реалізації послуг, а також слідкувати за якісним станом основних засобів.

### Список літератури

1. Смирнов Є.В. Підвищення ефективності використання рухомого складу автотransпортних підприємств: автореф. дис. ... канд. тех. наук: 05.22.20 / Смирнов Євгеній Валерійович. – Житомир, 2017. – 23 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/5970/Smrnov.pdf?sequence=1> Allowed=y.
2. Шевченко І.В. Економіко-математичний підхід до формування оптимальної стратегії за допомогою критерію ефективності реструктуризації / Шевченко І.В., Паламарчук Ю.А. // «Young Scientist». – 2016. – № 9 (36). – С. 85-90. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/9/62.pdf>
3. Радчук В. Економіко-математичне моделювання // Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції. – Луцьк. – 2016. – С. 155-157. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://oia.lntu.edu.ua/files/Tezi\\_Ch\\_1\\_16\\_04\\_2016new.pdf#page=155](http://oia.lntu.edu.ua/files/Tezi_Ch_1_16_04_2016new.pdf#page=155)
4. Малярець Л.М. Економіко-математичні моделі в діагностиці ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства: монографія / Л.М. Малярець, Л.О. Норік, А.В. Жуков. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 232 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/15712/1/2016-Малярець%20Л.%20М.%20.pdf>
5. Чеснакова Л.С. Формування концептуального механізму управління дебіторською заборгованістю / Л.С. Чеснакова, О.О. Нижник. – 2012. – С. 408-413. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal\\_2012\\_9\\_100](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2012_9_100)
6. Онищенко С.В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах кризи неплатежів / С.В. Онищенко, Т.П. Верещака // «Young Scientist». – 2016. – № 12. – С. 809-813. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/193.pdf>.
7. Огневий В.О. Формування стратегій трансформації підприємств автомобільного транспорту / В.О. Огневий // Вісник ЖДТУ. – № 2 (53). – С. 109-119. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vtn.ztu.edu.ua/article/view/71170/66632>.
8. Юськів В.М. Системи матеріального забезпечення діяльності автосервісного підприємства вантажних автомобілів. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2017. – № 863. – С. 233-244. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL\\_2017\\_863\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2017_863_31)
9. Барабаш О.О. Особливості формування потенціалу автотransпортних підприємств // Перша міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Формування потенціалу економічного розвитку промислових підприємств». – 2015. – С. 43-44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economics.opu.ua/files/science/form\\_ek\\_rozv/2015/43.pdf](http://economics.opu.ua/files/science/form_ek_rozv/2015/43.pdf)

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ У РОЗРАХУНКАХ НА СКК «ОДЕСЬКИЙ ПАЛАЦ СПОРТУ»

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Розрахунки з контрагентами складають основу діяльності будь-якого підприємства. У сучасному динамічному суспільстві правильний, повний та своєчасний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості – одна з головних умов успішного функціонування суб'єктів господарської діяльності. Це в основному пов'язано з тим, що в процесі проведення розрахунків з дебіторами та кредиторами в рамках підприємства генеруються вхідні і вихідні грошові потоки. Управління цим процесом полягає у забезпеченні збалансованості цих потоків таким чином, щоб на підприємстві не виникав дефіцит грошових коштів.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Питання аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості розглядали такі науковці як: Береза С.Л., Бутинець Ф.Ф., Гуцаленко Л.В., Гуцайлюк З.В., Добровольська О.В., Максимова В.Ф., Москалюк Г.О., Нападівська Л.В., Собко В.В., Усач Б.Ф., Чумаченко М.Г., Шевчук Н.С., Яструбський М.Я. та інші. Однак не вирішені питання все ж таки є і вони потребують додаткової уваги науковців та практиків. Зокрема, досить мало досліджена ефективність використання коштів у розрахунках у закладах розважального характеру, зокрема, на спортивно-концертних комплексах.

Втім, зростаюче значення сфери послуг як потужного генератора ВВП зумовлює підвищення актуальності проведення аналогічного дослідження і для підприємств у різних інших сферах діяльності, оскільки особливості діяльності таких підприємств не дають змогу використовувати існуючі методики планування та оцінки без проведення певної модифікації і пристосування.

**Мета** дослідження полягає у спробі автора виявити особливості аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості спортивно-концертних комплексів.

**Виклад основного матеріалу.** Під час аналізу засобів у розрахунках особливу увагу слід приділити зміні допустимої і недопустимої (простроченої) дебіторської заборгованості. Наявність простроченої, особливо безнадійної заборгованості, що віднесена до резерву сумнівних боргів, як і необґрунтоване зростання дебіторської заборгованості в цілому, негативно впливають на фінансовий стан підприємства, призводять до дефіциту фінансових ресурсів у господарській діяльності. Досліджуючи якісні параметри дебіторської заборгованості, розраховують такі аналітичні показники:

- коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості;
- середній термін простроченої дебіторської заборгованості;
- частка резерву сумнівних боргів у загальній сумі дебіторської заборгованості;
- частка вексельних розрахунків у загальній сумі дебіторської заборгованості;
- питома вага безнадійної заборгованості у загальній величині простроченої;
- оборотність дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість покупців може розглядатися як безкоштовна позика підприємства іншим суб'єктам господарювання. Якщо умови кредитування покупців у процесі продажу продукції передбачають жорсткі інструменти попередньої оплати, то зменшуються обсяги реалізації і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше покупців, зростають обсяги реалізації і, відповідно, сума дебіторської заборгованості, безнадійних боргів та фінансових втрат. Аналіз стану дебіторської заборгованості за строками її виникнення наведено у табл. 3.

## Аналіз динаміки складу та структури дебіторської заборгованості

СКК «Одеський палац спорту» за період з 2014 по 2016 роки

| Показники                                                  | Станом на кінець року |                  |          |                  |          |                  | Зміна у 2015 році<br>порівняно з 2014 |      |      | Зміна у 2016 році<br>порівняно з 2015 |       |      |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------|----------|------------------|----------|------------------|---------------------------------------|------|------|---------------------------------------|-------|------|
|                                                            | 2014 рік              |                  | 2015 рік |                  | 2016 рік |                  | тис.грн.                              | %    | в.п. | тис.грн.                              | %     | в.п. |
|                                                            | тис.грн.              | питома<br>вага,% | тис.грн. | питома<br>вага,% | тис.грн. | питома<br>вага,% |                                       |      |      |                                       |       |      |
| 01                                                         | 02                    | 03               | 04       | 05               | 06       | 07               | 08                                    | 09   | 10   | 11                                    | 12    | 13   |
| 1.Довгострокова дебіторська заборгованість                 | -                     | -                | -        | -                | -        | -                | -                                     | -    | -    | -                                     | -     | -    |
| 2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги | 960,9                 | 99,1             | 1201,6   | 99,9             | 1056,8   | 99,4             | 240,7                                 | 25,0 | 0,8  | -144,8                                | -12,1 | -0,5 |
| 3. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом   | -                     | -                | -        | -                | 5,5      | 0,5              | -                                     | -    | -    | 5,5                                   | -     | 0,5  |
| 4. Дебіторська заборгованість за виданими авансами         | -                     | -                | -        | -                | -        | -                | -                                     | -    | -    | -                                     | -     | -    |
| 5. Дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків     |                       | -                | -        | -                | -        | -                | -                                     | -    | -    | -                                     | -     | -    |
| 6.Інша поточна дебіторська заборгованість                  | 0,5                   | 0,1              | 0,5      | 0,1              | 0,5      | 0,1              | -                                     | -    | -    | -                                     | -     | -    |
| 7. Усього розрахунків з дебіторами                         | 961,4                 | 100              | 1202,1   | 100              | 1062,8   | 100              | 240,7                                 | 25,0 | х    | -139,3                                | -11,6 | х    |

## Аналіз динаміки складу кредиторської заборгованості СКК «Одеський палац спорту» за 2014-2016 роки

| Показники                                                   | Станом на кінець року |          |          | Зміна у 2015 році порівняно з 2014 |       | Зміна у 2016 році порівняно з 2015 |       |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------|----------|----------|------------------------------------|-------|------------------------------------|-------|
|                                                             | 2014 рік              | 2015 рік | 2016 рік | тис.грн                            | %     | тис.грн.                           | %     |
|                                                             | тис.грн.              | тис.грн. | тис.грн. |                                    |       |                                    |       |
| 01                                                          | 02                    | 03       | 04       | 05                                 | 06    | 07                                 | 08    |
| 1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги | 110,1                 | -        | 10,9     | -110,1                             | -100  | 10,9                               | -     |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | 33,8                  | -        | 19,1     | х                                  | -33,8 | х                                  | 19,1  |
| 2. Поточні зобов'язання за розрахунками:                    |                       |          |          |                                    |       |                                    |       |
| 2.1. з одержаних авансів                                    | -                     | -        | -        | -                                  | -     | -                                  | -     |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | -                     | -        | -        | -                                  | -     | -                                  | -     |
| 2.2. з бюджетом                                             | 167,4                 | 70,6     | 5,5      | -96,8                              | -57,8 | -65,1                              | -92,2 |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | 51,4                  | 52,6     | 9,6      | х                                  | 1,2   | х                                  | -43,0 |
| 2.3. зі страхування                                         | 2,3                   | 5,3      | -        | 3,0                                | 130,4 | - 5,3                              | -100  |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | 0,7                   | 3,9      | -        | х                                  | 3,2   | х                                  | -3,9  |
| 2.4. кредиторська заборгованість з оплати праці             | 45,8                  | 58,5     | 40,8     | 12,7                               | 27,7  | -17,7                              | -30,3 |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | 14,1                  | 43,5     | 71,3     | х                                  | 29,4  | х                                  | 27,8  |
| 2.5. доходи майбутніх періодів                              | 522,2                 | 673,5    | 848,9    | 151,3                              | 28,9  | 175,4                              | 26,04 |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | 61,6                  | 83,4     | 85,2     | 21,8                               | х     | х                                  | 2,1   |
| 2.6. інші поточні зобов'язання                              | -                     | -        | -        | -                                  | -     | -                                  | -     |
| – у % до усієї кредиторської заборгованості                 | -                     | -        | -        | -                                  | -     | -                                  | -     |
| 3. Усього кредиторської заборгованості на підприємстві      | 847,8                 | 807,9    | 996,1    | -39,9                              | -4,7  | 188,2                              | 23,3  |

Аналіз стану формування дебіторської заборгованості  
СКК «Одеський палац спорту» за 2015-2016 роки (станом на кінець року)

| № з/п | Строк виникнення заборгованості | За товари, роботи та послуги |               |         |               | Інша поточна дебіторська заборгованість |               |         |               |
|-------|---------------------------------|------------------------------|---------------|---------|---------------|-----------------------------------------|---------------|---------|---------------|
|       |                                 | 2015                         |               | 2016    |               | 2015                                    |               | 2016    |               |
|       |                                 | тис.грн                      | питома вага,% | тис.грн | питома вага,% | тис.грн                                 | питома вага,% | тис.грн | питома вага,% |
| 01    | 02                              | 03                           | 04            | 05      | 06            | 07                                      | 08            | 09      | 10            |
| 1     | До 3 місяців                    | 96,1                         | 8,0           | 46,5    | 4,4           | 0,1                                     | 100           | 0,5     | 100           |
| 2     | Від 3 до 6 місяців              | 60,1                         | 5,0           | 2,1     | 0,2           | -                                       | -             | -       | -             |
| 3     | Від 6 до 12 місяців             | 1045,4                       | 87,0          | 1008,2  | 95,4          | -                                       | -             | -       | -             |
| 4     | Більше року                     | -                            | -             | -       | -             | -                                       | -             | -       | -             |
| 5     | Разом                           | 1201,6                       | 100           | 1056,8  | 100           | 0,1                                     | 100           | 0,5     | 100           |

Розрахунки у табл. 3. свідчать, що питома вага дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, строк виникнення якої від 6 до 12 місяців, зросла з 87,0% (на кінець 2015 року) до 95,0% (на кінець 2016 року); якщо питома вага заборгованості (до 3 місяців) на початок 2016 року склала 8%, то на кінець 2016 року зменшилася до 4,4%.

При оцінці дебіторської заборгованості підприємства слід враховувати, що грошова одиниця, яка очікується до одержання через деякий час, не є рівноцінною грошам, які є сьогодні. Це пояснюється впливом трьох факторів: інфляція, ризик, прибутковість.

За умови інфляції, якщо гроші за товар не використовувалися підприємством, а знаходилися в дебітора, їх купівельна спроможність знижується.

Щодо ризику, то будь-яка дебіторська заборгованість має імовірність бути неоплаченою узагалі або частково.

Кошти, як і будь-який актив, повинні з часом генерувати прибуток, який формує власнику його господарська діяльність. Проте сума, очікувана до одержання від дебіторів, не бере участі в господарській діяльності і, відповідно, гне формує прибутку. Тому, сума, яка буде одержана від дебітора через деякий час, має перевищувати початкову суму; за інших умов у підприємства формуються втрати [3, с. 335].

Очевидно, що позикові операції через дебіторську заборгованість мають алгоритм управління, наведений на рис. 1 [4, с. 130].

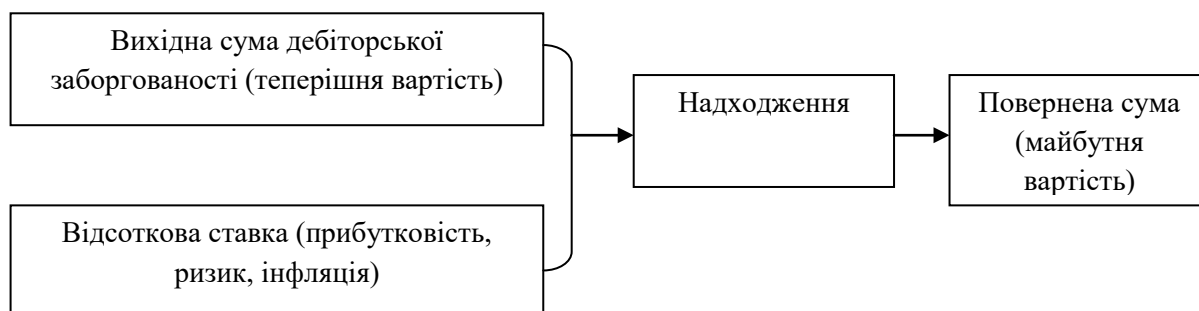


Рис. 1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю для забезпечення рівноцінних грошових потоків

Синтетичним показником якості дебіторської і кредиторської заборгованості є їхня оборотність (табл. 4). Порівняння фактичної та очікуваної оборотності є базовою інформацією для детальніших аналітичних досліджень резервів прискорення платежів.

Таблиця 4

Аналіз оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості  
СКК «Одеський палац спорту» за 2014-2016 роки

| № з/п | Показники                                                   | Роки   |         |        |
|-------|-------------------------------------------------------------|--------|---------|--------|
|       |                                                             | 2014   | 2015    | 2016   |
| 1     | Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн             | 1222,9 | 15151,2 | 2139,6 |
| 2     | Середньорічні залишки дебіторської заборгованості, тис.грн  | 961,4  | 1081,7  | 1132,4 |
| 3     | Середньорічні залишки кредиторської заборгованості, тис.грн | 325,6  | 230     | 95,8   |
| 4     | Кількість оборотів дебіторської заборгованості              | 1,3    | 1,4     | 1,9    |
| 5     | Кількість оборотів кредиторської заборгованості             | 3,8    | 6,6     | 22,3   |
| 6     | Швидкість обороту в днях дебіторської заборгованості        | 283    | 257     | 191    |
| 7     | Швидкість обороту в днях кредиторської заборгованості       | 96     | 55      | 16     |

Дані табл. 4. свідчать, про позитивну тенденцію до прискорення оборотності дебіторської заборгованості: на підприємстві кошти, інвестовані в дебіторську заборгованість у 2014 році перебували в обігу 1,3 рази; у 2015 році – 1,4 рази, а у 2016 році – 1,9 рази. Це є позитивним для підприємства. Одночасно слід вказати на прискорення швидкості обороту дебіторської заборгованості: з 283 дні у 2014 році до 191 дня у 2016 році. Що стосується оборотності кредиторської заборгованості – то за 2014-2016 роки також відбулося прискорення: кількість її оборотів збільшилася з 3,8 обороту у 2014 році до 22,3 обороти у 2016 році, а період погашення кредиторської заборгованості зменшився з 96 днів у 2014 році до 16 днів у 2016 році, що свідчить про покращення платіжної дисципліни аналізованого підприємства. Визначимо вплив факторів, що обумовив уповільнення дебіторської заборгованості (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз впливу факторів на зміну оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості  
СКК «Одеський палац спорту» за 2015-2016 роки

| Показники                                                      | Середні залишки дебіторської заборгованості | Чиста виручка від реалізації продукції | Оборотність, дні | Вплив чинників на зміну оборотності |                                                 |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------|------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
|                                                                |                                             |                                        |                  | дні                                 | назва факторів                                  |
| За попередній рік                                              | 1081,7                                      | 1515,2                                 | 257              | x                                   | x                                               |
| При залишках звітнього року і чистій виручці попереднього року | 1132,4                                      | 1515,2                                 | 269              | 12                                  | збільшення залишків дебіторської заборгованості |
| За звітний рік                                                 | 1132,4                                      | 2139,6                                 | 191              | -78                                 | Збільшення обсягу реалізації                    |
| Відхилення                                                     | 191 -257 = -66                              |                                        |                  | x                                   |                                                 |

Прискорення оборотності дебіторської заборгованості на 66 днів відбулося внаслідок зростання обсягу наданих послуг, що призвело до прискорення оборотності на 78 днів. Але збільшення середньорічної вартості дебіторської заборгованості обумовило уповільнення оборотності на 12 днів. Загалом, прискорення призвело до додаткового вивільнення коштів у розмірі 392 тис.грн. з господарського обороту.

Розрахунок тривалості циклів за 2015-2016 роки наведений у табл. 6.

Таблиця 6

Динаміка тривалості виробничого, операційного та фінансового циклів  
на СКК «Одеський палац спорту» за 2015-2016 роки

| №<br>з/п | Показники                                                    | Роки   |        | Зміна, (+,-) |
|----------|--------------------------------------------------------------|--------|--------|--------------|
|          |                                                              | 2015   | 2016   |              |
| 1        | Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн              | 1515,2 | 2139,6 | 624,4        |
| 2        | Середньорічні залишки запасів, тис.грн                       | 140,9  | 158,1  | 17,2         |
| 3        | Тривалість виробничого циклу, дні<br>((ряд.2 x 360) / ряд.1) | 33     | 27     | -6           |
| 4        | Швидкість обороту в днях дебіторської заборгованості, дні    | 257    | 191    | -66          |
| 5        | Тривалість операційного циклу, дні<br>(ряд.3 + ряд.4)        | 290    | 218    | -72          |
| 6        | Швидкість обороту в днях кредиторської заборгованості, дні   | 55     | 16     | -39          |
| 7        | Тривалість фінансового циклу, дні<br>(ряд.5 - ряд.6)         | 235    | 212    | -23          |

Перша за все зазначимо про покращення використання запасів, що підтверджується прискоренням їх оборотності, а значить і прискоренням тривалості виробничого циклу на 6 днів. Вільні кошти призвели до зменшення тривалості операційного циклу на 72 дні.

Прискорення оборотності кредиторської заборгованості на 39 днів, ефективність її «утримання» підприємством з позиції дотримання платіжної дисципліни визначається порівнянням термінів погашення кредиторської та повної інкасації дебіторської заборгованості.

Розрахунки свідчать, що погашення поточної заборгованості підприємства перед кредиторами відбувається більш ніж у 12 разів вище за інкасацію боргів контрагентів перед підприємством: якщо середній термін погашення кредиторської заборгованості підприємства у 2016 році становив 16 днів, то термін інкасації заборгованості дебіторів 191 день. Тому, тривалість фінансового циклу прискорилося на 23 дні, що вказує на покращення ділової активності підприємства.

Комплексний аналіз стану дебіторської заборгованості неможливий без порівняння її з рівнем кредиторської заборгованості на підприємстві. Окремі аспекти цього порівняння вже розглядалися нами вище, але на завершальному етапі визначимо вплив цього співвідношення на платоспроможність підприємства.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості споживачів послуг. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності споживачів.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки

негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості [2, с. 60].

Відносним показником співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості є коефіцієнт покриття поточних зобов'язань за рахунок дебіторів (Кпд).

$$K_{пд} = \frac{ДБзс}{ПКзс}, \quad (1)$$

де ДБзс – середньорічні залишки дебіторської заборгованості;

ПКзс – середньорічні залишки кредиторської заборгованості.

Отже, аналізуючи дані дебіторської і кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на підприємстві (табл. 7).

Таблиця 7

Загальна оцінка співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості на СКК «Одеський палац спорту» за 2014-2016 роки (станом на кінець року)

| № з/п | Показники                                                                       | Роки  |        |        |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------|-------|--------|--------|
|       |                                                                                 | 2014  | 2015   | 2016   |
| 01    | 02                                                                              | 03    | 04     | 05     |
| 1     | Дебіторська заборгованість, тис.грн                                             | 961,4 | 1202,1 | 1062,8 |
| 2     | Кредиторська заборгованість, тис.грн                                            | 325,6 | 134,4  | 57,2   |
| 3     | Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань за рахунок дебіторської заборгованості | 2,95  | 8,94   | 18,58  |

Розрахунки свідчать, що протягом 2014-2016 років докорінного змінення співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю не сталося: активне сальдо (тобто, перевищення дебіторської заборгованості) спостерігається протягом останніх трьох років: коефіцієнт покриття поточних зобов'язань за рахунок дебіторської заборгованості з 2,95 у 2014 році до 18,58 у 2016 році.

Розглянемо більш детально це співвідношення за видами дебіторської і кредиторської заборгованості (табл. 8).

Аналіз даних табл. 3.11 показав, що у складі активного сальдо загальним обсягом 1046,4 тис.грн, найбільшу частку має заборгованість за товари, роботи та послуги – 99,95%. У структурі пасивного сальдо 100% складають інші види заборгованості.

Таблиця 8

Аналіз співвідношення між окремими видами дебіторської і кредиторської заборгованості СКК «Одеський палац спорту» станом на 1.01.2017 року, тис.грн

| № з/п | Показники                                   | Дебіторська заборгованість | Кредиторська заборгованість | Перевищення заборгованості |               |
|-------|---------------------------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|---------------|
|       |                                             |                            |                             | дебіторської               | кредиторської |
| 1     | Заборгованість за товари, роботи та послуги | 1056,8                     | 10,9                        | 1045,9                     | -             |
| 2     | За векселями                                | -                          | -                           | -                          | -             |
| 3     | За розрахунками з бюджетом                  | 5,5                        | 5,5                         | -                          | -             |
| 4     | За розрахунками з авансів                   | -                          | -                           | -                          | -             |
| 5     | Із внутрішніх розрахунків                   | 0,5                        | -                           | 0,5                        | -             |
| 6     | Інші види заборгованості                    | -                          | 40,8                        | -                          | 40,8          |
| 7     | Усього заборгованості                       | 1062,8                     | 57,2                        | 1046,4                     | 40,8          |

На заключному етапі визначимо вплив формування дебіторської заборгованості на рівень платоспроможності підприємства (табл. 9).

Таблиця 9

Аналіз платоспроможності СКК «Одеський палац спорту»  
за 2014-2016 роки (станом на кінець року)

| № з/п | Показники                                                            | Роки |      |      |
|-------|----------------------------------------------------------------------|------|------|------|
|       |                                                                      | 2014 | 2015 | 2016 |
| 01    | 02                                                                   | 03   | 04   | 05   |
| 1     | Коефіцієнт швидкої ліквідності (рекомендоване значення від 0,8 до 1) | 1,18 | 1,50 | 1,29 |
| 2     | Коефіцієнт загальної ліквідності (рекомендоване значення > 2)        | 1,39 | 1,76 | 1,61 |

Розрахунки у табл. 9 свідчать, що протягом 2014-2016 років досліджуване підприємство мало високий рівень поточної ліквідності: коефіцієнт швидкої ліквідності зріс з 1,18 до 1,29 (при нормативі від 0,8 до 1).

**Висновки.** Узагальнюючи результати проведеного аналізу засобів у розрахунках спортивно-концертного комплексу «Одеський палац спорту», зазначимо, що, незважаючи на те, що підприємство на цей час є платоспроможним, у його фінансово-господарській діяльності намічаються тенденції до погіршення генерування готівки в обороті. Зокрема, управлінський персонал спортивно-концертного комплексу вчасно погашає зобов'язання організації перед кредиторами, а дебітори, на жаль, не поспішають розраховуватися з підприємством. Тому період обороту дебіторської заборгованості значно більше за період обороту по кредиторській заборгованості.

Вважаємо, за доцільне порекомендувати управлінському персоналу СКК «Одеський палац спорту» задля поліпшення розрахункової дисципліни вдатися до системи знижок за негайну плату рахунків дебіторами. До того ж, задля розширення кола осіб, які зацікавлені орендувати площі у спортивно-концертному комплексі доцільно вдатися до застосування пересувних конструкцій, задля розширення та зміни торговельних площ, оскільки, на сьогодні, коли населення має невеликі доходи, проведення масштабних розважальних заходів, а саме, концертів, змагань, не приносить очікуваних прибутків.

Тому треба вдатися до збільшення використання спортивних площин як майданчиків для ярмарок, виставкових заходів протягом року і це, на нашу думку, поліпшить стан розрахунків в організації й збільшить ефективність використання площин спортивно-концертного комплексу.

### Список літератури

1. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності: [ нав.посіб.] / Б.В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
2. Економічний аналіз: [навчальний посібник] / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – ОНЕУ, 2015. – 312 с.
3. Коверда А.В. Аналіз як інструмент підвищення ефективності управління діяльністю торговельних підприємств / А.В. Коверда // Напрямки розвитку обліку, контролю та економічного аналізу в умовах глобалізації : матер. IV міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – Херсон : Грін Д.С., 2016. – С. 333-339.
4. Коверда А.В. Проблемні питання аналізу показників діяльності торговельних підприємств / А.В. Коверда // Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструмента ефективності діяльності суб'єктів господарювання : [монографія] / за ред.. Н.А. Волкової. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – С. 124-133.

## **ЕКОНОМІКО – МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** В умовах запровадження ринкових відносин досить важливим є той факт, що рівень ефективності діяльності будь-якого підприємства характеризують фінансові результати, одержані внаслідок господарювання, якими можуть бути як прибутки, так і збитки. Фінансовий результат – це інтегрований показник, який формується в процесі порівняння доходів від реалізованих об'єктів діяльності підприємства і витрат на їх створення.

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, сформована з урахуванням специфіки господарювання підприємства та його організаційної структури. Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкове дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема національні положення (станданти) бухгалтерського обліку і міжнародні стандарти фінансової звітності.

Проте дослідження законодавчих і нормативних інформаційних джерел свідчить про існування невідповідностей в окремих концептуальних підходах щодо створення цілісної системи формування показників фінансового результату підприємства та відображення його у фінансовій звітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та практичних проблем формування інформаційних ресурсів для потреб управління фінансовим результатом діяльності підприємства в системі рахунків бухгалтерського обліку присвятили свої праці такі відомі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Василенко, Ю.А. Верига, В.В. Гливенко, С.Ф. Голов, С.О. Кузнєцова, М.В. Кужельний, С.О. Кучеркова, Л.І. Лежненко, В.С. Лень, В.Г. Лінник, О.В. Лишиленко, О.І. Олійничук, Л.А. Поливана, Н.В. Прохар, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, Р.Л. Хом'як, А.А. Хуторян, Ю.С. Цал-Цалко, Н.В. Чебанова, Д.А. Янок.

Втім, у наявних дослідженнях відсутній системний підхід до формування фінансових результатів відповідно до джерел їх утворення в системі рахунків бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, що не відповідає потребам ефективного управління господарською діяльністю підприємства. Наявність вищезазначених проблем та необхідність вдосконалення діючої практики обліку фінансових результатів на підприємствах України обумовили вибір теми дослідження.

**Метою** дослідження є узагальнення й критична оцінка чинних теоретичних положень, методики, організації та практики обліку, аудиту та аналізу доходів та фінансових результатів діяльності ТОВ «Спеції-Одеса», розробка рекомендацій з їх удосконалення та практичного використання для прийняття виважених облікових і управлінських рішень в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Економіко-математичне моделювання виступає універсальним інструментом дослідження виробничих та фінансово-господарських процесів і явищ. Широке використання математичних методів є важливим напрямком удосконалення управління прибутком, яке сприяє значному підвищенню економічної ефективності діяльності підприємств та їхніх підрозділів.

Важливе значення для формування ефективного інформаційно-аналітичного інструментарію управління прибутком мають існуючі зарубіжні моделі, які вже на практиці підтвердили свою результативність. Однак, необхідно відзначити, що інколи перенесення розробленої на Заході складної аналітичної технології економічного управління

великомасштабним, багатогранним виробництвом в практику основної маси українських підприємств не є реальним через недостатню кваліфікацію управлінського апарату. Тому використання існуючих зарубіжних моделей в управлінні прибутком вітчизняних підприємств потребує певної адаптації до історико-національних особливостей еволюції української економіки, рівня розвитку її виробничого потенціалу.

Перспективним напрямком підвищення рівня ефективності економічного управління є створення такої системи підтримки управлінських рішень, яка б дозволила оснастити менеджерів простим, наочним, але досить точним інструментарієм, необхідним для вирішення широкого кола задач управління. Одним з напрямів ретельного та всебічного обґрунтування управлінських рішень є застосування багато параметричних моделей в управлінні прибутком підприємств, що дозволяють розв'язати багато теоретичних та прикладних проблем.

У той же час багато аспектів проблеми управління прибутком за допомогою економіко-математичних методів та моделей залишаються нерозкритими і потребують подальшого дослідження як на теоретичному, так і особливо на практичному рівні.

З метою оцінки основних показників діяльності ТОВ «Спеції-Одеса» у досліджуваному періоді проведемо аналіз рентабельності діяльності підприємства.

Аналіз показників рентабельності діяльності ТОВ «Спеції-Одеса» за досліджуваний період проведемо у таблиці 1.

За результатами аналізу рівня і динаміки показників рентабельності діяльності ТОВ «Спеції-Одеса» за 2015-2016 р., у 2016 р. відносно 2015 р. мали місце наступні зміни:

- валова рентабельність продажу продукції знизилася на 2,6% (з 24,8% у 2015 р. до 22,2% у 2016р.);
- операційна рентабельність продажу продукції знизилася на 5,5% (з 3,7% збитковості у 2015 р. до 9,2% збитковості у 2016 р.);
- відповідно чиста операційна рентабельність продажу продукції також знизилася на 5,5% (з 3,7% збитковості у 2015 р. до 9,2% збитковості у 2016 р.);

Таблиця 1

Рівень і динаміка показників рентабельності діяльності ТОВ «Спеції-Одеса» за 2015-2016 р.

| Показник                                                                 | Звітний період |         | Абсолютне відхилення (+;-), тис. грн. | Відносне, % |
|--------------------------------------------------------------------------|----------------|---------|---------------------------------------|-------------|
|                                                                          | 2015р.         | 2016р.  |                                       |             |
| 01                                                                       | 02             | 03      | 04                                    | 50          |
| <i>Вихідні показники</i>                                                 |                |         |                                       |             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн | 5562,2         | 4370,2  | -1192                                 | -21,4       |
| Валовий прибуток, тис. грн                                               | 1377,3         | 968,8   | -408,5                                | -29,7       |
| Прибуток від продажу продукції, тис. грн.                                | -206,5         | -401,3  | -194,82                               | 94,3        |
| Чистий прибуток від продажу продукції, тис. грн                          | -206,5         | -401,3  | -194,82                               | 94,3        |
| Прибуток від операційної діяльності, тис. грн                            | -3473,0        | -685,2  | 2787,8                                | -80,3       |
| Чистий прибуток, тис. грн                                                | -3132,3        | -2929,6 | 202,7                                 | -6,5        |
| Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн                       | 4779,7         | 1748,7  | -3030,95                              | -63,4       |
| Середньорічна вартість загального капіталу, тис. грн.                    | 12959,4        | 10850,2 | -2109,2                               | -16,3       |
| <i>Аналітичні показники</i>                                              |                |         |                                       |             |
| Валова рентабельність продажу продукції, %                               | 24,8           | 22,2    | -2,6                                  | X           |
| Операційна рентабельність продажу продукції, %                           | -3,7           | -9,2    | -5,5                                  | X           |

| 01                                                   | 02    | 03     | 04     | 05 |
|------------------------------------------------------|-------|--------|--------|----|
| Чиста операційна рентабельність продажу продукції, % | -3,7  | -9,2   | -5,5   | X  |
| Операційна рентабельність загального капіталу, %     | -26,8 | -6,3   | 20,5   | X  |
| Чиста рентабельність власного капіталу, %            | -65,5 | -167,5 | -102,0 | X  |
| Чиста рентабельність загального капіталу, %          | -24,2 | -27,0  | -2,8   | X  |

- операційна рентабельність загального капіталу зросла на 20,5% (з 26,8% збитковості у 2015 р. до 6,3% збитковості у 2016 р.);
- чиста рентабельність власного капіталу погіршилася на 102,0% (з 65,5% збитковості у 2015 р. до 167,5% збитковості у 2016 р.);
- чиста рентабельність загального капіталу погіршилася на 2,8% (з 24,2% збитковості у 2015 р. до 27% збитковості у 2016 р.).

Падіння обсягу реалізації товарів та послуг, від'ємні показники рентабельності у 2015 р. та їх подальше погіршення у 2016 р. свідчать про цілковиту збитковість підприємства та про згортання його діяльності. На початок 2015 р. нерозподілений прибуток попередніх періодів становив 6329,3 тис. грн., на початок 2016 р. – відповідно 3197,0 тис. грн., на початок 2017 р. – 267,4 тис. грн. Таким чином, отримані підприємством за останні два роки збитки майже дорівнюють всьому прибутку, отриманому за 2002-2014 р., тобто з моменту створення підприємства.

Стратегічний аналіз чистого прибутку здійснюється з метою виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності цього процесу та розробки пропозиції щодо оптимізації формування чистого прибутку торговельного підприємства та поліпшення його використання [4]. Функціонування підприємства торгівлі в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину прибутку. Тому аналіз чистого прибутку займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Проведемо структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів ТОВ «Спеції-Одеса» за 2015-2016 р (табл. 2).

Таблиця 2

Структурно-динамічний аналіз основних елементів  
формування фінансових результатів ТОВ «Спеції-Одеса» за 2015-2016 р.

| Показники                                                      | Сума, тис. грн. |          | Структура елементів формування чистого прибутку, % |        | Зміна структури, пунктів |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|----------|----------------------------------------------------|--------|--------------------------|
|                                                                | 2015р.          | 2016р.   | 2015р.                                             | 2016р. |                          |
| 01                                                             | 02              | 03       | 04                                                 | 05     | 06                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 5 562,2         | 4 370,2  | 100,00                                             | 100,00 | -                        |
| Інші операційні доходи                                         | 657,8           | 1 104,0  | 11,83                                              | 25,26  | 13,44                    |
| Інші доходи                                                    | 439,9           | 0,2      | 7,91                                               | 0,00   | -7,90                    |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)                              | 6 659,9         | 5 474,4  | 119,73                                             | 125,27 | 5,53                     |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 4 184,9         | 3 401,4  | 75,24                                              | 77,83  | 2,59                     |
| Інші операційні витрати                                        | 5 508,1         | 2 758,0  | 99,03                                              | 63,11  | -35,92                   |
| Інші витрати                                                   |                 | 2 244,6  | 0,00                                               | 51,36  | 51,36                    |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)                             | 9 693,0         | 8 404,0  | 174,27                                             | 192,30 | 18,04                    |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | -3 033,1        | -2 929,6 | -54,53                                             | -67,04 | -12,51                   |

| 01                                     | 02      | 03      | 04     | 05     | 06     |
|----------------------------------------|---------|---------|--------|--------|--------|
| Податок на прибуток                    | 99,2    |         | 1,78   | 0,00   | -1,78  |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | -3132,3 | -2929,6 | -56,31 | -67,04 | -10,72 |

За результатами структурно-динамічного аналізу основних елементів формування фінансових результатів ТОВ «Спеції-Одеса» за 2015-2016 р., у 2016 р. відносно 2015 р. на підприємстві мали місце наступні зміни:

- частка інших операційних доходів збільшилася на 13,44 пункти (з 11,83 у 2015 р. до 25,26 у 2016 р.) за рахунок збільшення доходів від операційної курсової різниці;
- частка інших доходів зменшилася на 7,9 пункти (з 7,91 у 2015 р. до 0 у 2016 р.);
- частка собівартості реалізованих товарів попри значне зменшення обсягу зросла на 2,59 пункти (з 75,24 у 2015 р. до 77,83 у 2016 р.), що пов'язано з перерозподілом у частках інших операційних та інших витрат. Таке збільшення собівартості реалізованих товарів відносно доходів від їх реалізації опосередковано вказує на зниження прибутковості основної операційної діяльності підприємства;
- частка інших операційних витрат суттєво зменшилася на 35,92 пункти (з 99,03 у 2015 р. до 63,11 у 2016 р.), що пов'язано із скороченням адміністративних витрат, витрат на збут та головним чином із значним скороченням витрат від операційної курсової різниці;
- результатом всіх цих структурних змін стало зростання частки чистого збитку підприємства на 10,72 пункти (з 56,31 пунктів у 2015 р. до 67,04 у 2016 р.).

Як показують результати аналізу, підприємство потребує невідкладних радикальних змін в умовах свого функціонування, адже підприємство може бути збережене лише за умови суттєвого перевищення його доходів над витратами. Поки ж спостерігається лише зворотна картина: збитковою є навіть операційна діяльність підприємства.

Сучасні умови розвитку ринкових відносин і підприємництва в Україні посилюють актуальність досліджень категорії прибутку, оскільки саме прибуток підприємств є головною рушійною силою ринкової економіки як на макро, так і на мікро рівнях, кінцевим результатом будь-якого бізнесу. У зв'язку з цим важливою проблемою сучасного менеджменту є розробка ефективних методів управління прибутком, які сприяють сталому підвищенню прибутковості підприємств, забезпеченню їх життєдіяльності та конкурентоспроможності в умовах динамічних змін, що відбуваються в сучасному світі. Вирішення цієї проблеми є складним завданням, що вимагає теоретичних досліджень на основі застосування досягнень економіко-математичного моделювання, інформаційних технологій, комп'ютерного забезпечення [3, с.141].

Важливе значення для формування ефективного інформаційно-аналітичного інструментарію управління прибутком мають існуючі зарубіжні моделі, які вже на практиці підтвердили свою результативність. Однак, необхідно відзначити, що інколи перенесення розробленої на Заході складної аналітичної технології економічного управління великомасштабним, багатогранним виробництвом в практику основної маси українських підприємств не є реальним через недостатню кваліфікацію управлінського апарату. Тому використання існуючих зарубіжних моделей в управлінні прибутком вітчизняних підприємств потребує певної адаптації до історико-національних особливостей еволюції української економіки, рівня розвитку її виробничого потенціалу.

Перспективним напрямком підвищення рівня ефективності економічного управління є створення такої системи підтримки управлінських рішень, яка б дозволила оснастити менеджерів простим, наочним, але досить точним інструментарієм, необхідним для вирішення широкого кола задач управління. Одним з напрямів ретельного та всебічного обґрунтування управлінських рішень є застосування багато параметричних моделей в управлінні прибутком підприємств, що дозволяють розв'язати багато теоретичних та прикладних проблем.

У той же час багато аспектів проблеми управління прибутком за допомогою економіко-математичних методів та моделей залишаються нерозкритими і потребують подальшого дослідження як на теоретичному, так і особливо на практичному рівні.

Розглянемо побудову параметричних моделей прибутку. В основі цих моделей лежить розрахунок індексу прибутку підприємства І, який визначається [1, с. 9-12] як відношення прибутку за аналізований період Па, до прибутку Пб за період, що прийнято за базисний, тобто

$$I = \frac{\Pi_a}{\Pi_b}, \quad (1.1)$$

Для спрощення викладок будемо зупинимися спочатку на одно номенклатурному підприємстві.

Оскільки прибуток від реалізації продукції визначається за формулою

$$\Pi = V \times (\Pi - C), \quad (1.2)$$

то індекс прибутку обчислюється наступним чином

$$I = \frac{V_a \times (\Pi_a - C_a)}{V_b \times (\Pi_b - C_b)}, \quad (1.3)$$

де  $V_a$ ,  $V_b$  - обсяги (в натуральному вираженні) виробництва і реалізації продукції відповідно в аналізованому та базисному періодах;

$\Pi_a$ ,  $\Pi_b$  - ціни реалізації одиниці продукції відповідно в аналізованому та базисному періодах.

Після нескладних алгебраїчних перетворень останньої формули одержуємо першу багато параметричну модель прибутку

$$I = \frac{b(p \cdot d - K_n \cdot r) - (1 - r) \cdot (1 + f)}{p - 1}, \quad (1.4)$$

і другу багато параметричну модель прибутку

$$I = \frac{b(pd - g) + (1 - r)(b - 1 - f)}{p - 1}, \quad (1.5)$$

де  $b = \frac{N_a}{N_b}$  коефіцієнт змінення об'єму виробництва і реалізації товарної продукції (1.6);

$p = \frac{\Pi_b}{C_b}$  коефіцієнт рентабельності виробництва товарної продукції в базисному періоді (1.7);

$d = \frac{\Pi_a}{\Pi_b}$  коефіцієнт змінення ціни реалізації товарної продукції (1.8);

$C_b = C_{зм} + \frac{C_{см}}{V_b}$  - собівартість одиниці товарної продукції в базисному періоді (1.9);

$C_{зм}$  - змінні витрати на одиницю товарної продукції в базисному періоді;

$C_{см}$  - умовно-сталі витрати в абсолютному виразі на випуск товарної продукції в базисному періоді;

$r = \frac{C_{зм}}{C_b}$  - коефіцієнт змінних витрат в базисному періоді (1.10);

$C_a = K_n \cdot C_{зм} + \frac{C_{см} + \Delta C_{см}}{b \cdot V_b}$  собівартість одиниці товарної продукції в аналізованому періоді (1.11);

$K_n$  - коефіцієнт зміни змінних витрат базисного періоду в аналізованому періоді;

$\Delta C_{см}$  - приріст умовно-сталих витрат в аналізованому періоді;

$f = \frac{\Delta C_{см}}{C_{см}}$  - коефіцієнт зміни сталих витрат в аналізованому періоді (1.12);

$g = K \cdot 1 + (1 - r)$  коефіцієнт змінення собівартості продукції базисного періоду під впливом змінення її змінних складових (1.13).

З наведених формул випливає, що параметричні моделі прибутку дозволяють проаналізувати як основні показники, які формують прибуток, так і комплекс коефіцієнтів, що визначає ефективність діяльності підприємства. Доведені моделі (1.4) і (1.5) рівнозначні. Вибір конкретної моделі залежить від аналізованої ситуації та інформації, яку використовують менеджери при прогнозуванні прибутку.

Зазначимо, що при побудові параметричних моделей прибутку (1.4) і (1.5) використовувалося обмеження, яке полягало у тому, що підприємство випускає продукцію однієї номенклатурно-асортиментної позиції. Однак, не важко показати, що доведені формули можна використовувати і для аналізу прибутку багато номенклатурних підприємств. У останньому випадку формули для обчислення параметрів моделей дещо ускладнюються, оскільки вони відображають структурні здвиги при переході від базисного до аналізованого періоду багатьох видів продукції, які випускаються підприємством.

Однією з найбільш важливих задач формування прибутку є дослідження залежності зміни величини прибутку від зміни прибуткогенеруючих факторів. До таких факторів, зокрема, відносяться: обсяг виробленої та реалізованої продукції, структура товарної продукції, собівартість та ціна реалізації одиниці продукції, якість товарної продукції та інші фактори. Фіксуючи певні параметри моделей (1.4) або (1.5), знаходимо залежність прибутку від аналізованих факторів. Якщо ж треба виділити інформацію про вплив кожного прибуткогенеруючого фактору на кінцевий результат виробництва, то цю задачу можна розв'язати за допомогою методу ланцюгових підстановок з використанням другої багато параметричної моделі (1.5).

На основі одержаних залежностей будуються графічні моделі, що утворюють економічні карти поведінки підприємства [2, с. 30-36]. Ці карти дозволяють бачити економічну ситуацію в усьому широкому інформаційному полі безлічі поєднань основних економічних змінних, в різних можливих для підприємства ситуаціях. За допомогою карти економічної поведінки підприємства розробляються стратегічні і тактичні напрями розвитку підприємства в умовах ринкової ситуації, що склалася на даний час. Багато параметричні графічні моделі мають широке інформаційне поле. Вони є основою зручного для застосування універсального інструментарію економічного управління, за допомогою якого прискорюється процес прийняття ефективних управлінських рішень, забезпечується досягнення необхідної ефективності випуску продукції.

**Висновки.** Проведене дослідження засвідчило наявність низки теоретичних, концептуальних, методичних та організаційних проблем фінансового й управлінського обліку доходів, витрат і фінансових результатів. Комплексність аналізу фінансових результатів полягає не тільки в системному аналітичному опрацюванні впливу комплексу факторів, а і в неперервному та наскрізному аналітичному супроводженні процесу управління фінансовими результатами на усіх його стадіях з метою вироблення керованих факторних впливів, спрямованих на досягнення цільових результатів. Таке позиціонування аналізу в процесі управління сприяє забезпеченню належної обґрунтованості планування й отриманню очікуваних фінансових результатів.

### Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996–XIV// Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291// Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. №433.
4. Іванченко Д. Ф. Дослідження прибутку підприємства за допомогою багатопараметричних моделей / Д. Ф. Іванченко // Молодий вчений. - 2014. - № 12(1). - С. 137-141. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2014\\_12\(1\)\\_\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_12(1)__33).

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

***ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ***

**Кафедра економічного аналізу**

# **ЗБІРНИК НАУКОВО- ПРАКТИЧНИХ СТАТЕЙ**

**Частина II**

**Одеса ОНЕУ 2018**



