

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра економічного аналізу

ЗБІРНИК НАУКОВО- ПРАКТИЧНИХ СТАТЕЙ



ОДЕСА - 2018

Збірник науково-практичних статей. Одеський національний економічний університет. Обліково-економічний факультет (кафедра економічного аналізу). – 2018. – 284с. (19,4 др.арк.)

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, 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 № 4 від 19 листопада 2018 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	6
<i>Антіпова В.Г. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ «АННУШКА ХЕЛС КЕА»</i>	6
<i>Агазарян Л.Г. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»</i>	11
<i>Войцих А. М. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ВКФ «АГРОМАРІН»</i>	17
<i>Гавіловська Я.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПЛИТКОВИЙ ЗАВОД»</i>	23
<i>Пустовітенко К. М. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЦЕНТРУ СОЦІАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТАТАРБУНАРСЬКОЇ РАЙОННОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ</i>	28
<i>Константинова В.В . ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ФГ«ТРОЯН-АГРО-ПЛЮС»</i>	33
<i>Колінко Н. В. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БЄЛНЕТ»</i>	38
<i>Кошельник О. І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АГРО ПАРТНЕР 777»</i> Error! Bookmark not de	43
<i>Лізко Є.О ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА ОДЕСИ»</i>	48
<i>Мусієнко К. Я АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТАВРІЯ-В»</i>	53
<i>Ніколов О. П. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «МИКОЛАЇВЦЕМЕНТ»</i>	58
<i>Осадчук Ю.В. АНАЛІЗ ВИТРАТ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЮТЛ ТРЕЙДІНГ»</i>	63
<i>Олей І.І. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «КИЇВОБЛЕНЕРГО»</i>	68
<i>Храпак Д. О. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «ЕЛЕКТРОТРАНС»</i>	73
<i>Царан А. О. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕКО-СТРОЙ</i> Error! Bookmark not de	78
<i>Шабанова М.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»</i>	83
<i>Шахкян Т.Р. АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА ОДЕСИ»</i>	88
<i>Пінчук Ю. О. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ВІННИЦЯОБЛЕНЕРГО»</i>	93

<i>Ткачук Д. В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....</i>	<i>99</i>
<i>Ісмаїлова К. П. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТОВ «ТОРГОВИЙ ЦЕНТР «СЕРЕДНЬОФОНТАНСЬКИЙ».....</i>	<i>104</i>
СЕКЦІЯ: ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ.....	109
<i>Агошков М.К. АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ІНТЕРТЕЛЕКОМ».....</i>	<i>109</i>
<i>Аракелова А.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....</i>	<i>114</i>
<i>Варналій А.О. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА</i>	<i>120</i>
<i>Вербецька А. О. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....</i>	<i>126</i>
<i>Водник В. Д. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ІСТР».....</i>	<i>131</i>
<i>Головченко Т. О. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК».....</i>	<i>137</i>
<i>Жебко Г.І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....</i>	<i>142</i>
<i>Кравець Д.Д. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПБГ «ІНТОБУД».....</i>	<i>147</i>
<i>Куленко А.А. ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДІНТЕРНАЛ-КНИГА ОДЕСА».....</i>	<i>152</i>
<i>Ляшенко О.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....</i>	<i>158</i>
<i>Мартинюк С.Ю. МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТОРГІВЕЛЬНИЙ ДІМ «ОРГАНІК-ФУД».....</i>	<i>163</i>
<i>Рибак К.А. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД».....</i>	<i>168</i>
<i>Римський Д.В. ЕКСПРЕС АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД «ОДЕСКАБЕЛЬ».....</i>	<i>174</i>
<i>Розум А. О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ</i>	<i>179</i>
<i>Садовнік І.І. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ (НА ПРИКЛАДІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»).....</i>	<i>184</i>
<i>Соколик О.А. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	<i>189</i>
<i>Твердохліб К.О. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....</i>	<i>194</i>
<i>Філіппова М.С. BIG DATA ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ</i>	<i>197</i>
<i>Шехтерле Р.Р. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ, СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ АКТИВІВ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....</i>	<i>202</i>

<i>Шрайбер І.І. НАПРЯМКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ НА ТОВ НВФ «СПЕЦІАЛЬНА ЕЛЕКТРОНІКА»</i>	207
СЕКЦІЯ: СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ	212
<i>Варналій А. О. СТРАТЕГІЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СТАРОКОЗАЦЬКИЙ СІР»</i>	212
<i>Вербецька А. О. АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</i>	219
<i>Кравець Д.Д. ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ АНАЛІЗУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПБГ «ІНТОБУД»</i>	225
<i>Римський Д.В. РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ</i> ...	230
<i>Розум А. О. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КОРОВАЙ»</i>	235
<i>Садовнік І.І. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМИ ПОРТАМИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»</i>	240
<i>Стрельчук О.В. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «СОМФУ»</i>	245
<i>Філіппова М.С. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВФ УКРАЇНА»</i>	251
СЕКЦІЯ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	256
<i>Бондаренко В.Є. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ</i>	256
<i>Варналій А. О. АНАЛІЗ РИЗИКІВ ЛІКВІДНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»</i>	262
<i>Вербецька А. О. АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ</i>	268
<i>Кравець Д. Д. АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ ПРОМИСЛОВО-БУДІВЕЛЬНОЇ ГРУПИ «ІНТОБУД»</i>	273
<i>Філіппова М.С. АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВФ УКРАЇНА»</i>	279

СЕКЦІЯ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Антіпова В.Г.
51 група ОЕФ
va687963@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ «АННУШКА ХЕЛС КЕА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Такий вид господарської діяльності, як оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами здійснюють аптеки. Це комерційні підприємства зі складною структурою обліку та звітності, які контролюють різні аспекти такого специфічного товару, як лікарські засоби. За характером своєї діяльності аптеки мають багато спільного з підприємствами роздрібною торгівлі. Аптека — не тільки установа охорони здоров'я, що забезпечує медикаментами, а й комерційне підприємство, яке підтримує контакти з багатьма постачальниками послуг на їх утримання. Для того, щоб підприємство ефективно працювало йому необхідно вміло керувати своїми витратами діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні основи бухгалтерського обліку витрат на реалізацію лікарських засобів в аптеках розглянуті у працях багатьох вітчизняних науковців, таких як П. Й. Атамас [1, с. 294], Т. А. Бутинець [2, с. 136], Н. М. Дзюба [3, с. 64], Л. В. Кранокутська [4, с. 50], А.С. Немченко [5, с. 348; 6, с. 276], А. О. Поліновська [7, с. 36], О. П. Руба [8, с. 145], О. М. Саєнко [9, с. 139], О. А. Юрченко [10, с. 164], Н.А. Волкова [11, с. 189] та багато інших.

Метою статті є визначення особливостей аналізу витрат на фармацевтичних підприємства, визначення питомої ваги витрат в балансі підприємства та умов уникнення перевитрат щодо утримання аптек.

Виклад основного матеріалу. З метою забезпечення єдиного підходу до складу і класифікації витрат підприємств торгівлі, до яких належать також і аптеки, наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції в Україні від 22. 05. 2002 р. № 145 були затверджені «Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування у торговельній діяльності». Вказані Методичні рекомендації розроблялись у відповідності до пункту 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та ПКМ України від 28. 10. 1998 р. № 1706 «Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів».

Вказані Методичні рекомендації визначають склад поточних витрат торговельної діяльності та порядок їх планування на підприємствах усіх форм власності незалежно від організаційно-правових норм господарювання та мають рекомендаційний характер. Норми рекомендацій базуються на національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

Таким чином, витрати ТОВ «Аннушка Хелс Кеа» класифікують: витрати від операційної діяльності, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Аптечні заклади постійно стикаються з низкою проблем, які можуть призвести до додаткових витрат. Наприклад, розбита тара: якщо лікарські засоби доставлялися транспортом постачальника або третьої організації, то постачальнику виставляють претензію про бій тари лікарських засобів, у результаті чого лікарські засоби були зіпсовані. До складу сукупних витрат буде включено вартість тих лікарських засобів, що надійшли на підприємство в цілості [1, с. 285]. Однією із проблем, яка може виникнути в аптечних закладах, є виявлення заводського браку. Відповідно до пп. 2.3.6. Інструкції № 436 складається дефектний акт [2, с. 132]. Цей акт є

підставою для повернення лікарських засобів постачальнику. Копія акта подається до територіальної інспекції, яка після виконання додаткової перевірки вживає заходів щодо інформування інших аптек про виявлені неякісні лікарські засоби та контролює дії постачальника щодо їх знищення, утилізації або повернення виробнику [3, с. 64]. При реалізації може виникнути проблема списання неякісних лікарських засобів та засобів з вичерпним терміном придатності. Такі лікарські засоби підлягають утилізації та знищенню. Це означає, що витрати, пов'язані з утилізацією або знищенням, відноситимуть до складу валових витрат підприємства. В обліку їх вартість на підставі відповідних документів відносять на фінансові результати поточної діяльності (субрахунок 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» або 949 «Інші витрати операційної діяльності») [4, с. 50]. Аналіз формування витрат на підприємстві займається аналізом складу витрат підприємства, їх кількісним показником, зміною витрат у досліджуваному періоді.

Завдяки аналізу формування витрат на підприємстві можна побачити зміну витрат, зміну питомої ваги того чи іншого елемента витрат. Цей аналіз необхідний для контролю витрат з метою зниження непродуктивних витрат, контролю витрат на адміністративний апарат, а також показує доцільність збутових витрат [5, с. 354].

Дані для аналізу витрат на підприємстві беруться з форми №2 «Звіт про фінансові результати».

Пропонуємо проаналізувати структуру витрат діяльності ТОВ «Аннушка Хелс Кеа», для того щоб отримати певне судження щодо складу витрат досліджуваного підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз структури витрат діяльності ТОВ «Аннушка Хелс Кеа»

Показники	Попередній рік	Звітний рік
01	02	03
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	3620700	3830125
- питома вага, %	60,60	64,61
- відхилення структури від попереднього року, п.п	X	4,01
Адміністративні витрати, тис.грн	527899	477605
- питома вага, %	8,84	8,06
- відхилення структури від попереднього року, п.п	X	-0,78
Витрати на збут, тис.грн	777815	870112
- питома вага, %	13,02	14,68
- відхилення структури від поперед. року, п.п	X	1,66
Інші операційні витрати, тис.грн	375977	321115
- питома вага, %	6,29	5,42
- відхилення структури від попередн. року, п.п	X	-0,88
Фінансові витрати	671992	429029
- питома вага, %	11,25	7,24
- відхилення структури від попередн. року, п.п	X	-4,01
Втрати від участі в капіталі	71	200
- питома вага, %	0,001	0,003
- відхилення структури від попереднього року, п.п	X	0,002
Витрати діяльності, разом	5974454	5928186

Джерело: на основі облікових даних ТОВ «Аннушка Хелс Кеа»

Аналіз структури витрат діяльності підприємства свідчить, що витрати звичайної діяльності разом зменшилися на 46268 тис. грн.

Отже, найбільшу частку в структурі становлять витрати операційної діяльності, зокрема собівартість реалізованої продукції (питома вага якої збільшувалася з 60,6% у 2015 році до 64,61

% у 2017, тобто на 4,01 %) та витрати на збут (питома вага яких збільшувалась з 13,02 % у 2017 році до 14,68% у 2018 році, тобто на 1,6 %).

Розглянемо зміни в структурі витрат підприємства по статейно за допомогою рисунку 1.

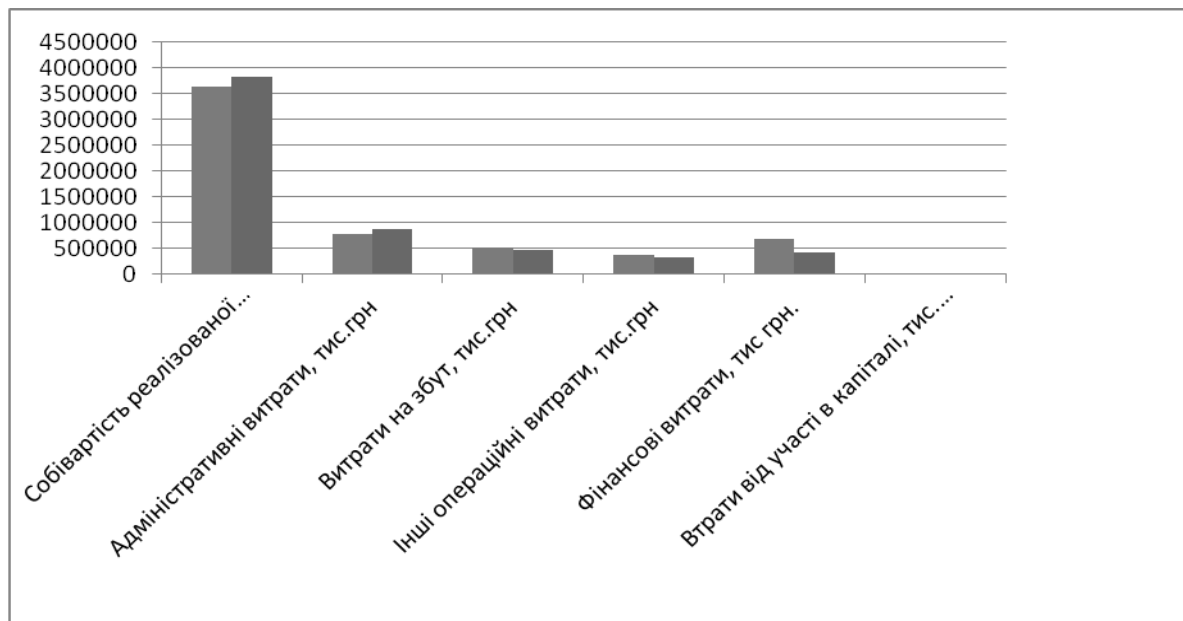


Рис. 1. Динаміка змін витрат підприємства за 2017-2018 рік.

Джерело: на основі облікових даних ТОВ «Аннушка Хелс Кеа»

Проте зворотна тенденція спостерігається по адміністративних витратах (питома вага яких зменшувалась з 8,84 % у 2017 році до 8,06% у 2018 році, тобто на 0,78 %) та по інших операційних витратах (питома вага яких зменшувалась з 6,3 % у 2017 році до 5,42 % у 2018 році, тобто на 0,88 %). Фінансові витрати за аналізований період зменшились до 429029 тис грн., таке зменшення в структурі склало 4,01 %. Негативним моментом в структурі витрат підприємства є незначне збільшення витрат від участі в капіталі, в структурі це зменшення склало 0,003% [6, с. 326].

Таким чином підприємству слід зменшувати витрати операційної діяльності, а саме адміністративні витрати та собівартість випущеної продукції.

Для того, щоб зменшити собівартість випущеної продукції треба зменшити: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці інші прямі витрати; загальновиробничі витрати.

Для того, щоб зменшувати адміністративні витрати необхідно підвищувати віддачу активної частини фонду, не допускати залишків нереалізованої продукції, дотримуватися графіку ритмічності продажу, підвищувати продуктивність праці 1 робітника, дотримуватися перевищення темпів росту оновлення основних засобів над вибуттям, переглянути норми витрат на покупку товарів сировини фармацевтичного напрямку з метою їхнього мінімізації, але без втрати якості продукції, яка виробляється, не допускати браку отриманих товарів та ефективно використовувати машини та обладнання аптеках, що здійснюють продаж товарів, а саме касові апарати та приладі безготівкового розрахунку [7, с. 36].

Для того, щоб зменшити адміністративні витрати, треба збільшити питому вагу продавців або реалі заторів товару, за рахунок або залучення більшої їх кількості, або зменшення кількості адміністративного персоналу [8, с. 160].

Враховуючи, що в звітному періоді на підприємстві спостерігається зниження прибутку, підприємству необхідно звернути увагу на раціоналізацію витрат, що посприяють досягнення максимального прибутку.

Надалі пропонуємо розглянути структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів для того., щоб отримати дані щодо формування чистого доходу з урахуванням визначених витрат [9, с. 171].

Таблиця 2

Структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів
ТОВ «Аннушка Хелс Кеа»

Показники	Показники		Структура елементів формування чистого прибутку		Зміна структури пунктів
	Попередній рік	Звітний рік	Попередній рік	Звітний рік	
01	02	03	04	05	06
1.Чистий дохід, тис. грн.	6394757	6327113	100	100	0
2.Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	3620700	3830125	56,62	60,54	+3,92
3.Валовий прибуток, тис. грн.	2774057	2496988	43,38	39,46	-3,92
4.Адміністративні витрати, тис. грн.	527899	477605	8,26	7,55	-0,71
5. Витрати на збут, тис.грн.	777815	870112	12,16	13,75	+1,59
6. Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн.	1468343	1149271	22,96	18,16	-4,80
7.Операційні доходи, тис. грн.	193131	254623	3,02	4,02	+1,00
8.Операційні витрати, тис. грн.	375977	321115	5,88	5,08	-0,80
9. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	1285497	1082779	20,10	17,11	-2,99
10. Фінансові доходи, тис. грн.	137795	57862	2,15	0,91	-1,24
11. Фінансові витрати, тис. грн.	671992	429029	10,51	6,78	-3,73
12. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	2095315	1569870	32,77	24,81	-7,95
13. Чистий прибуток, тис. грн.	600170	601027	9,39	9,50	+0,11

Джерело: на основі облікових даних ТОВ «Аннушка Хелс Кеа»

Аналіз даних показав, що прибуткова діяльність підприємства у звітному році порівняно із попереднім зменшилась. Зокрема, прибуток від операційної діяльності зменшився на 2,99%, прибуток від звичайної діяльності зменшився на 2,99 %, що в цілому вплинуло на зменшення чистого прибутку на 0,11%.

Якщо аналізувати питому вагу кожного із елементів формування фінансового результату то видно, що основну питому вагу протягом усього досліджуваного періоду займає валовий прибуток підприємства (від 43,38 до 39,46 %). Найменшу питому вагу займають операційні доходи та фінансові доходи.

На досліджуваному підприємстві спостерігається зменшення прибутку від основної операційної діяльності за рахунок збільшення адміністративних витрат на майже 2 %. Враховуючи, що в звітному періоді на підприємстві спостерігається зниження прибутку, ПАТ "Аннушка Хелс Кеа" необхідно звернути увагу на раціоналізацію витрат [10, с.160], що посприяють досягнення максимального прибутку. А також, підприємству слід знижувати адміністративні витрати з метою покриття збитків, а також знижувати собівартість продукції. Адміністративні витрати знижувати можна шляхом суміщення професій [11, с. 169]. А також, доцільно здійснювати пошук дешевих та якісних джерел постачання товарів, не допускати поверх нормативних залишків товарів, браку та збільшувати ступінь віддачі основних засобів

Висновки. Таким чином, ТОВ «Аннушка Хелс Кеа» необхідно якомога швидше зменшувати витрати на збут. Такі витрати у кожній аптеці різні, тому зміну витрат кожної аптеки необхідно розглядати окремо. Але розгляд витрат аптеки, розглянуті без порівняння зі зміною фінансових результатів, малоефективно. При використанні аптекою фінансових схем роботи, за якими регулярно проводять взаєморозрахунки з постійними контрагентами з дебіторської і кредиторської заборгованості на значну суму, зниження підсумку балансу за рахунок взаємозаліків може перевищувати його збільшення з інших причин.

Для успішного економічного функціонування будь-якої аптеки обов'язковим є співвідношення, що отримало назву "золотого правила" економіки, а саме необхідно, щоб: активи мали тенденцію до постійного росту, дохід від реалізації повинен зростати вищими темпами, ніж активи; прибуток повинен збільшуватися вищими темпами, ніж дохід від реалізації.

Список літератури

1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік в галузях економіки : навч. посібник / П. Й. Атамас. - К. : Центр учбової літератури, 2016. - 294 с.
2. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік : навч. посібник для студентів / Т. А. Бутинець, Л. В. Чижевська, С. Л. Береза. — Житомир : ЖІТІ, 2005. - 136 с.
3. Дзюба Н. М. Торгівля лікарськими засобами / Н. М. Дзюба. - К. : Освіта, 2010. - 64 с.
4. Кранокутська Л. В. Аптечна торгівля: від організації до обліку / Л. В. Кранокутська. - Миколаїв : Бухгалтерія, 2009. - с. 48–50.
5. Основи економіки фармації навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.С. Немченко, В.М.Назаркіна, Г.Л. Панфілова та ін.; За ред. А.С. Немченко. – 80 Мп / 700 МВ. – Х.: НФаУ, 2013. – 354 с.
6. Немченко А.С. Основы экономики и системы учета в фармации: Уч. пособие для студ. высш.уч. завед. / Под ред. А.С. Немченко / Перевод с укр. языка. – Винница: НОВА КНИГА, 2008. – 480 с.
7. Поліновська А. О. Автоматизація обліку в аптеках / А. О. Поліновська. - К. : Освіта, 2010. - 36 с.
8. Руба О. П. Виробництво фармацевтичної продукції: напрями вдосконалення бухгалтерського обліку / О. П. Руба // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2018. - Т. 23, Вип. 1. - С. 157-160.
9. Сасенко О. М. Особливості бухгалтерського обліку витрат роздрібного фармацевтичного підприємства / О. М. Сасенко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. - 2015. - № 2. - С. 171-174. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddma_2015_2_31
10. Юрченко О. А. Роль документування у системі обліку інших витрат операційної діяльності фармацевтичних підприємств / О. А. Юрченко // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Економіка. - 2012. - Вип. 19. - С. 260.
11. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Агазарян Л.Г.
51 група ОЕФ
lusinee1996@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будь-яке підприємство незалежно від форми власності і виду діяльності повинно постійно розглядати рух свого основного капіталу, його склад, стан та ефективність використання.

Ця інформація дозволяє підприємству виявити шляхи і резерви підвищення ефективності використання основного капіталу, а також, крім того, вчасно виявити і скоректувати негативні відхилення, які надалі можуть призвести до страшних наслідки для успішної діяльності підприємства. Саме тому проблема підвищення ефективності використання основного капіталу є настільки важливою для будь-якої організації. Адже неефективне використання призводить до скорочення обсягів виробництва або реалізації, що зменшує доходи підприємства, а, відповідно, позначається на прибутку.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сфери транспорту можливе за умови розширення наданих послуг, поліпшення їх якості, що забезпечується насамперед за рахунок покращення стану технічної бази. З огляду на це, актуальною є потреба в оцінюванні наявного стану та підвищенні ефективності використання основного капіталу автотранспортних підприємств, зокрема у ПАТ «Північтранс».

Аналіз досліджень і публікацій останніх років засвідчив значний інтерес науковців до проблематики стану та ефективності використання основних засобів підприємств. Зокрема Л. Дейнеко, М. Якубовський і Е. Шелудько у своїй праці [1, с. 53] обґрунтовують змістовні характеристики потенціалу фінансового забезпечення процесів відтворення основних засобів. Натомість С. Ілляшенко [2, с. 25] розкривають теоретичні засади управління техніко-технологічним розвитком промислового підприємства. Такі науковці, як П. Бубенко, В. Тітяєв, О. Димченко та інші висвітлюють теоретичні питання сучасної амортизаційної політики і проблеми формування і відтворення основних засобів підприємств [3, с. 33]. Л. Городянська у своїй праці [4, с. 180] пропонує узагальнювальну методику обчислення амортизації й управління процесами інвестування основних засобів. С. М. Ткач розкриває аналітичний аспект формування основного капіталу в Україні і, зокрема в Західному регіоні [5, с. 139].

У контексті автотранспортних підприємств досліджуване питання набуло відображення у працях багатьох вітчизняних вчених. Зокрема М. Бідняк і В. Біліченко у своїй праці [6, с. 33] розкривають основні фактори впливу на технічне зростання виробничих систем автотранспорту. Методику оцінювання працездатності автомобілів під час експлуатації пропонує А. Поляков [7, с. 59]. Визначенню факторів впливу і резервів зростання ефективності використання основних виробничих засобів присвячено працю О. Вашківа [8, с. 70]. Підвищенню ефективності використання основних засобів АТП може сприяти мережа логістичних центрів корисно розміщених щодо аналізованих АТП, що пропонує Є. Крикавський [9, с. 38]. Водночас проблематика оцінювання стану основних засобів підприємств сфери транспорту, зокрема автотранспортних підприємств, розкрита не повністю і потребує подальшого дослідження.

Метою статті є систематизація основних показників оцінювання стану та ефективності використання основних засобів, систематизація методів оцінювання основних засобів і розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності використання основного капіталу у ПАТ «Північтранс».

Виклад основного матеріалу. Основні засоби займають основну питому вагу в загальній сумі основного капіталу підприємства ПАТ «Північтранс». Від їх кількості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності підприємства: надання послуг, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового стану. Тому, надалі вважаємо доцільним провести аналіз саме основних засобів підприємства ПАТ «Північтранс». З метою оцінювання стану та ефективності використання основних засобів використовуються показники, які характеризують обсяг основних засобів, темпи їх зростання за відповідні періоди, співвідношення окремих груп у загальній вартості засобів (їх структуру), визначити активну частину засобів, причини зміни їх обсягів і структури, шляхи її поліпшення.

До показників, котрі характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: місткість основних засобів, озброєність основних засобів, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства. Серед показників, що характеризують рух основних засобів, виділяють:

- коефіцієнт вводу, який розраховується шляхом ділення вартості основних засобів, які поступили у звітному періоді на вартість всіх основних засобів на кінець звітного року;
- коефіцієнт оновлення, який розраховується як співвідношення вартості нових основних засобів, що надійшли у звітному періоді, до вартості всіх основних засобів на кінець звітного періоду;
- коефіцієнт вибуття розраховується як співвідношення вартості вибулих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів на початок звітного періоду;
- коефіцієнт ліквідації – розраховується як співвідношення вартості ліквідованих засобів до вартості всіх основних засобів на початок звітного періоду;
- коефіцієнт заміни – розраховується як співвідношення вартості вибулих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів, які надійшли протягом звітного періоду;
- коефіцієнт розширення = 1 - коефіцієнт заміни;
- коефіцієнт приросту основних засобів – розраховується як співвідношення вартості приросту до вартості основних засобів на початок періоду [10, с. 135].

Аналіз руху основних засобів у ПАТ «Північтранс» подано в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз руху основних засобів у ПАТ «Північтранс»

№	Показники	Рік		Відхилення (+, -)
		2016	2017	
01	02	03	04	05
1.	Наявність основних засобів на початок року, тис. грн	110479	114112	+3633
2.	Надійшло за рік, тис. грн	16872	601	-16271
3.	Вибуло протягом року, тис. грн	13239	10700	-2539
4.	Наявність на кінець року, тис. грн	114112	102811	-11301
5.	Знос на кінець року, тис. грн	56677	67666	+10989
6.	Річний приріст, тис. грн	3633	-11301	-14934
7.	Коефіцієнти:			
7.1	оновлення	0,148	0,006	-0,142
7.2	вибуття	0,120	0,094	-0,026
7.3	зносу	0,497	0,658	+0,162
7.4	придатності	0,503	0,342	-0,162
7.5	заміни	0,785	17,804	+17,019
7.6	приросту	0,033	-0,099	-0,132
7.7	розширення	0,215	-16,804	-17,019

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Північтранс»

Аналіз даних таблиці 1 показав, що процес оновлення основних засобів у звітному році порівняно з попереднім роком став повільнішим, що підтверджується негативною динамікою коефіцієнта оновлення (цей коефіцієнт протягом досліджуваного періоду знизився на 0,142). Процес оновлення відбувається значно повільніше, ніж процес вибуття основних засобів, що призвело до зменшення річного приросту основних засобів у звітному році (річне збільшення основних засобів у попередньому році склало 3,63 млн грн, а ось все у звітному році -11,3 млн грн).

Характеризуючи динаміку зношеності основних засобів товариства, відмітимо, що простежується тенденція до погіршення якісного стану основних засобів. Це підтверджується збільшенням коефіцієнта зносу з 0,497 на кінець попереднього року до 0,658 на кінець звітного року. Відповідно до цього, оскільки коефіцієнт придатності є обернено пропорційним до коефіцієнта зносу, відбувається зменшення придатності основних засобів. Якщо на кінець попереднього року придатними до здійснення виробничого процесу були 50,3% основних засобів на підприємстві, то на кінець звітного року – вже 34,2%, тобто за рік було втрачено 16,2% придатності основного капіталу.

Із табличних розрахунків видно, що на кінець звітного року основні засоби підприємства на 26% перенесли свою вартість на готову продукцію, тобто більша їхня частина є зношеною, і задля недопущення «старіння» основних засобів і зниження ефективності управління засобами виробництва варто вчасно робити ремонти устаткування та інше.

Стан і використання основних засобів – один з найважливіших аспектів аналітичної роботи, оскільки саме вони є матеріальним втіленням науково-технічного прогресу – головного чинника підвищення ефективності виробництва [10, с. 125].

Аналіз ефективного використання основних засобів полягає в одержанні найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну та точну оцінку наявності й забезпеченості підприємства основними засобами ефективності їх використання; уможливають розробку управлінських рішень щодо виявлення резервів підвищення ефективності їх використання та розробку заходів для їх мобілізації.

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 (наданих послуг) до середньорічної вартості засобів. На рівень віддачі впливають різні фактори, пов'язані як зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних виробничих засобів, особливо їх активної частини. Надалі у 2 таблиці розглянемо аналіз ефективності використання основних виробничих засобів у ПАТ «Північтранс».

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання основних виробничих засобів у ПАТ «Північтранс»

Показники	Рік		Відхилення (+,-)
	2016	2017	
01	02	03	04
Середньорічна вартість ОВЗ, тис. грн	88343	77041	-11302
Вартість ТП у співставних цінах, тис.грн	119402	161758	+42356
Валовий прибуток (збиток), тис. грн	-1937	-19851	-17914
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	20936	-20736	-41672
Віддача основних засобів, грн	1,352	2,1	+0,748
Місткість основних засобів, грн	0,74	0,476	-0,264
Отримано в розрахунку на 100 грн основних виробничих засобів:			
- валового прибутку	-0,219	-25,767	-25,548
- прибутку від операційної діяльності	23,699	-26,916	-50,614

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Північтранс»

Із розрахунків таблиці 2 видно, що ефективність використання основних засобів на підприємстві знизилась у звітному році порівняно з попереднім роком. Це відбулося за рахунок зниження таких показників, як суми валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, які були отримані у розрахунку на 100 грн. основних виробничих засобів. Розмір валового прибутку у розрахунку на 100 грн основних засобів зменшився протягом досліджуваного періоду у 127,7 разів, а розмір прибутку від операційної діяльності знизився приблизно у 2,13 разів.

Необхідно підвищити ефективність використання основних виробничих засобів, за рахунок своєчасної заміни та модернізації фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування (транспорту). Для підтримування порівняно високого технічного рівня надання послуг на підприємстві треба щорічно замінювати 4-6% і модернізувати 6-8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці, що в свою чергу призведе до покращення фізичного стану транспорту та отримання прибутку.

Спочатку при аналізі віддачі вивчають вплив на неї окремих факторів, а потім визначають вплив віддачі на обсяг випуску (надання послуг).

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.

Моделювання факторної системи віддачі здійснюється з використанням способу розширення. Так, факторами 1-го порядку є, зміна питомої ваги активної частини і зміна віддачі активної частини (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі основних виробничих засобів у ПАТ «Північтранс»

Показники	Рік		Відхилення (+,-)	у т. ч.	
	2016	2017		питома вага активної частини	віддача активної частини
01	02	03	04	05	06
Віддача основних засобів, грн	1,352	2,1	+0,748		
Вартість реалізованих послуг у порівнянних цінах, тис. грн	119402	161758	+42356		
Середньорічна вартість ОВЗ, тис. грн	88343	77041	-11302		
Середньорічна вартість активної частини засобів, тис. грн	62616	52856	-9760		
Питома вага активної частини, %	70,878	68,608	-2,271	-0,043	
Віддача активної частини основних засобів, грн	1,907	3,060	+1,153		+0,791

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Північтранс»

Баланс факторів = $-0,043 + 0,791 = 0,748$ грн.

Вплив питомої ваги активної частини засобів у середньорічній вартості основних засобів на зміну віддачі основних засобів = $-2,271/100 \times 1,907 = -0,043$ грн.

Вплив віддачі активної частини основних засобів на зміну віддачі основних засобів = $68,608/100 \times 1,153 = 0,791$ грн.

Аналіз даних показав, що віддача основних виробничих засобів зростає у звітному році порівняно з попереднім роком з 1,352 до 2,1 грн. Основний позитивний вплив на досягнення цього результату сприяло зростання віддачі активної частини основних засобів (за рахунок цього чинника віддача основних виробничих засобів збільшилась на 0,791 грн).

Але негативно на динаміку віддачі вплинуло зменшення питомої ваги активної частини засобів у середньорічній вартості основних виробничих засобів. Негативна дія цього екстенсивного чинника, вимірюється кількісним показником (зниження цього показника з 70,87% до 68,61%) обумовила зменшення віддачі основних виробничих засобів на 0,043 грн.

Тобто на підприємстві існує резерв збільшення віддачі основних засобів за рахунок

збільшення питомої ваги активної частини виробничих засобів (тобто повинна зростати питома вага прогресивного нового устаткування, удосконалюватись організація функціонування виробничої інфраструктури, що сприятиме поліпшенню технічного обслуговування основних підрозділів підприємства, перерозподілу працюючих в його межах, вивільненню робітників в допоміжних виробництвах і залучення їх після відповідної підготовки до роботи в основних цехах, щоб підвищити змінність наявного у них устаткування) внаслідок чого зросте обсяг наданих послуг, знизиться собівартість послуг та збільшиться грошове нагромадження підприємства ПАТ «Північтранс».

Таблиця 4

Аналіз впливу факторів засобів праці на обсяг надання послуг у ПАТ «Північтранс»

Показники	Рік		Відхилення (+, -)	у т.ч. за рахунок		
	2016	2017		середньо- річної вартості ОВЗ	питомої ваги АЧ	віддачі АЧ ОЗ
01	02	03	04	05	06	07
Обсяг наданих послуг, тис.грн	119402	161758	+42356			
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	88343	77041	-11302	-15275,5		
Питома вага активних засобів, %	70,878	68,608	-2,271		-3335,8	
Віддача активних засобів, грн	1,907	3,061	+1,153			+60967,3

Баланс факторів: $161758 - 119402 = 42356 = -15275,5 + (-3335,8) + 60967,3$

Вплив середньорічної вартості основних виробничих засобів на зміну обсягу наданих послуг = $-11302 \times 0,708 \times 1,907 = -15275,5$ тис. грн.

Вплив питомої ваги активної частини засобів у середньорічній вартості основних виробничих засобів на зміну обсягу наданих послуг = $77041 \times 0,0227 \times 1,907 = -3335,8$ тис. грн.

Вплив віддачі активної частини основних засобів на зміну обсягу наданих послуг = $77041 \times 0,686 \times 1,153 = 60967,3$ тис. грн.

Аналіз даних таблиці 4 показав, що обсяг наданих послуг на підприємстві ПАТ «Північтранс» протягом досліджуваного періоду збільшився на 42,35 млн грн. Це збільшення цього результативного показника господарської діяльності підприємства обумовлене позитивною дією на нього такого фактора, як віддача активної частини основних засобів. Збільшення віддачі активної частини основних засобів на 1,153 грн призвело до збільшення обсягу наданих послуг на 60,96 млн грн.

Позитивна дія зазначеного фактора була зменшена за рахунок негативної дії зміни питомої ваги активної частини засобів та середньорічної вартості основних виробничих засобів. Зниження питомої ваги активної частини основних засобів з 70,87% у попередньому році до 68,61% у звітному році обумовило зменшення обсягу наданих послуг на 3335,8 тис. грн. А внаслідок зменшення середньорічної вартості основних виробничих засобів на 11,3 млн грн призвело до зниження обсягу наданих послуг на 15,27 млн грн.

Зазначимо, що резервом у розмірі 3335,8 тис. грн є зростання обсягу наданих послуг за рахунок більш ефективного використання основних засобів на підприємстві ПАТ «Північтранс» є збільшення питомої ваги активної частини основних засобів (знижувати простої машин і устаткування в ремонтах і очікування ремонтних робіт; зменшити кількість аварій, шляхом ретельного нагляду за фізичним та психологічним станом водіїв, які виходять на маршрут, та своєчасного та якісного ремонту транспорту; підвищення кваліфікації службовців та їх трудової дисципліни), що призведе до збільшення обсягів та якості наданих послуг, тобто і до збільшення чистого прибутку.

Висновки. Аналіз використання основних засобів сприяє своєчасному та якісному проведенню автотранспортних перевозок, підвищенню продуктивності праці, поліпшенню якості

та зниженню виробничої собівартості наданих послуг, що забезпечує зростання прибутку і підвищення рентабельності. Ефективність функціонування основних засобів залежить від раціональної організації господарства загалом і є результатом використання всіх ресурсів підприємства.

Враховуючи поточний стан технічного оснащення (автотранспорту) підприємства ПАТ «Північтранс», вважаємо за доцільне вжити такі заходи:

– оптимізувати структуру капітальних інвестицій за видами активів і напрямками їх залучення з націленістю на розвиток активної частини основних засобів;

– розширити джерела фінансування інвестиційної діяльності, зокрема за рахунок коштів іноземних інвесторів, кредитів банків; підвищити інвестиційну привабливість підприємства ПАТ «Північтранс»;

– зрощувати питому вагу прогресивного нового устаткування, удосконалювати організацію функціонування виробничої інфраструктури, що сприятиме поліпшенню технічного обслуговування основних підрозділів підприємства, перерозподілу працюючих в його межах, вивільненню робітників в допоміжних виробництвах і залучення їх після відповідної підготовки до роботи в основних цехах, щоб підвищити змінність наявного у них устаткування;

– активізувати рух основних засобів у напрямі впровадження основних засобів вищого техніко-технологічного рівня, зокрема за рахунок лізингу і здійснити загалом оптимізацію структури основних засобів.

До перспектив подальших досліджень належить визначення ступеня впливу рівня зношеності основних засобів на показники ефективності діяльності підприємств сфери транспорту, зокрема автомобільного транспорту.

Список літератури

1. Дейнеко Л.В. Промислова політика посткризової економіки: кол. монографія / [Дейнеко Л.В., Якубовський М.М., Шелудько Е.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.М. Якубовського; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України» – К., 2014. – 316 с.

2. Ілляшенка С.М. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д-ра екон. наук, професора С.М. Ілляшенка – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус»», 2012. – 536 с.

3. Бубенко П.Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств: монографія / П.Т. Бубенко, В.І. Тітяєв, О.В. Димченко, О.М. Таряник, І.А. Чистякова, О.В. Шкурко// За заг. ред. Бубенка П.Т. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 257 с.

4. Городянська Л. В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку і аналізу: монографія / Л.В. Городянська. – К.: КНЕУ, 2016. – 224 с.

5. Ткач С.М. Формування основного капіталу в Україні і Західному регіоні: тенденції та перспективи розвитку / С.М. Ткач // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Основний капітал регіону та ефективність його використання: зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2013. – Вип. 5 (103). – С. 138–151.

6. Бідняк М.Н. Виробничі системи на транспорті: теорія та практика: монографія / М.Н. Бідняк, В.В. Біліченко. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 176 с.

7. Поляков А. П. Вибір критерію оцінки працездатності автомобілів під час експлуатації та методика її визначення / А.П. Поляков // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2009. – №6. – С. 58–62.

8. Вашків О.П. Основні виробничі фонди підприємств вантажного автотранспорту: проблеми ефективного використання: монографія / О.П. Вашків // Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 172 с.

9. Крикавський Е.В. Логистический центр – это узловой объект логистических сетей / Е.В. Крикавський // Логистика: проблемы и решения, №5, 2008, с. 38–39.

10. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посіб./ Н.А. Волкова, Н.Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2012. – 267с.

Войцях А. М.
51 група ОЕФ
nasta_130@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А. Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ВКФ «АГРОМАРІН»

Постановка проблеми у загальному вигляді. При виробництві продукції відбувається планомірне комбінування різних ресурсів виробництва, а саме матеріальних, трудових, технологічних та організаційних. Саме тому, для того, щоб процес виготовлення продукції був ефективним, потрібно якісно організувати процес управління операційними витратами, який неможливо провести без аналізу даних витрат. Під ефективністю розуміється отримання максимального рівня прибутковості виробництва при мінімальних (оптимальних) витратах ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок, що від того наскільки ефективно суб'єкт господарювання буде управляти своїми витратами залежить його розвиток та успіх. Питанням особливостей обліку та аналізу займалися такі сучасні вчені як: Грещак М.Г., Задорожний З.М., Кірдіна О.Г, Колісник Г.М., Костецька Н.І., Котляров С.А., Кравчук Ю.Б., Мірошніченко Ю.В., Партин Г.О., Коляда А.Л., Панасик В.П., Поляк Г.Б., Пушкар М.С., Турило А.А., Турило А.М., Цал-Цалко Ю.С., Череп А.В. та інші. Однак на сучасних підприємствах системи управління витратами потребують вдосконалення, тому дане питання є актуальним.

За своєю суттю визначення витрат не вирізняються суттєвою варіативністю. Наприклад Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. описували витрати як вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення поставленої мети підприємством [1, с. 25]. Пушкар М.С. зазначає: «Витрати – це сума спожитих на виробництво товарів, робіт і послуг факторів виробництва (ресурсів)» [2, с. 128]. З усіх різноманітних визначень витрат впливає, що підприємства повинні дбати про те, які ресурси використовувати, у яких пропорціях, який рівень коштів витратити для залучення необхідних ресурсів, тобто як оптимально і найефективніше управляти витратами. Для цього підприємства застосовують системи управління витратами.

Вчені виділяють різні аспекти оптимізації витрат, а саме: зниження матеріаломісткості й трудомісткості продукції; поліпшення використання виробничих ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, їх повторне використання, впровадження безвідходних, ресурсозберігаючих технологій, зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції; скорочення адміністративно-управлінських витрат; ефективне управління інвестиціями, застосування технології «ощадливого виробництва» [3, с. 182]. Але найбільш ефективними у сучасних умовах господарювання є витрати на підвищення технологічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням новітніх технологій, застосуванням нових видів сировини та матеріалів; використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією та механізацією виробничих процесів, введенням в дію нових цехів та виробництв, розробкою оптимальної стратегії технічного розвитку [4, с. 151].

Мета статті – виявлення тенденцій зміни операційних витрат на прикладі ВКФ «Агромарін», а також запропонувати найбільш впливові та перспективні напрями їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. У рамках даного дослідження за основу було обрано визначення витрат, наведене у ПСБО 16 "Витрати": "Витрати — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [5].

Необхідною запорукою ефективного планування, обліку, аналізу, контролю та управління витратами в цілому є їх обґрунтована класифікація, тобто розподілення витрат на певні класи із урахуванням загальних критеріїв та об'єктивних зв'язків між ними. У межах основної поточної діяльності підприємства виокремлюють: операційні, фінансові та інвестиційні витрати.

Для ВКФ «Агромарін», як і для промисловості в цілому, найбільшу питому вагу становлять операційні витрати. В свою чергу, операційні витрати можна згрупувати за статтями калькулювання чи елементами (економічно однорідні витрати). Отож, за нормами П(С)БО 16 «Витрати» операційні витрати поділяють наступним чином в розрізі елементів: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати, а в розрізі статей — собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Аналіз складу, структури та динаміки собівартості продукції подано в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та динаміки собівартості продукції ВКФ «Агромарін»

Статті витрат	Сума, тис. грн			Питома вага, %		
	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)
01	02	03	04	05	06	07
1. Сировина й матеріали	20475	23584	+3109	58,819	60,605	+1,786
2. Паливо і енергія на технологічні цілі	2011	2365	+354	5,777	6,078	+0,300
3. Заробітна плата основних виробничих робітників	3873	4197	+324	11,126	10,785	-0,341
4. Відрахування на соціальні заходи	1724	2203	+479	4,953	5,661	+0,709
5. Амортизація основних засобів та технологічне обслуговування	3960	4124	+164	11,376	10,598	-0,778
6. Загальновиробничі витрати	1182	1038	-144	3,396	2,667	-0,728
7. Інші витрати	1585	1038	-182	4,553	3,605	-0,948
Всього	34810	38914	+4104	100	100	X

Аналіз даних таблиці 1 показав, що на досліджуваному підприємстві спостерігається негативна тенденція в частині збільшення собівартості продукції на 4,1 млн. грн. Дана тенденція була досягнута за рахунок: зростання сировини й матеріалів на 3,1 млн. грн, збільшення палива та енергії на технологічні цілі на 354 тис. грн, зростання заробітної плати основних виробничих робітників на 324 тис. грн, збільшення відрахувань на соціальні заходи на 479 тис. грн, зростання амортизації основних засобів та технологічне обслуговування на 164 тис. грн. Загальна негативна тенденція була нейтралізована за рахунок зниження: загальновиробничих на 144 тис. грн, інших витрат на 182 тис. грн.

Отже, з метою оптимізації постійних собівартості продукції рекомендуємо:

1) зменшити статтю витрат сировини й матеріалів шляхом комплексного, повного використання їх, зменшення витрат на доставку і зберігання сировини, а саме: слід витримувати режим економії на всіх стадіях роботи з сировиною: від закупівлі до переробки і реалізації. Важливо розширювати прямі зв'язки з постачальником сировини і рівномірним завантаженням виробничих потужностей і робочої сили. Слід впроваджувати технічно обґрунтовані норми витрат сировини на одиницю продукції; збільшення виходу продукції з одиниці сировини; використання безвідходних технологій покращення якості і зменшення браку; розробка раціональної рецептури продукції;

2) знизити паливо і енергію на технологічні цілі для цього потрібно зменшувати питомі норми витрат енергії, використовувати менш енергоємне обладнання, альтернативні види палива, використовувати контрольно-вимірювальні прилади.

3) підвищувати технічний рівень виробництва, а саме означає впровадження нової, прогресивної технології, механізацію і автоматизацію виробничих процесів, використання прогресивної техніки, нових видів сировини і матеріалів, науково-технічних досягнень і передового досвіду;

4) збільшення продуктивності праці і в зв'язку з цим зменшення питомих витрат на заробітну плату в собівартості продукції, для цього необхідно впроваджувати механізацію та автоматизацію виробничих процесів, оптимізувати чисельність робітників, раціонально їх розміщати, підвищувати їх рівень кваліфікації, покращувати умови праці.

Впровадження в практику діяльність підприємства вище зазначених аналітичних заходів дозволить йому підвищити рівень ефективності діяльності та оптимізувати витрати. Аналіз складу, структури та динаміки постійних та умовно-постійних витрат ВКФ «Агромарін» подано в табл.2.

Таблиця 2

Аналіз складу, структури та динаміки постійних та умовно-постійних витрат ВКФ «Агромарін»

Статті витрат	Сума, тис. грн			Питома вага, %		
	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)
01	02	03	04	05	06	07
1. Адміністративні витрати:	3403	3217	-186	100	100	X
1.1. Витрати на службові відрядження	134	52	-82	3,938	1,616	-2,321
1.2. Витрати на утримання апарату управління підприємству	1479	1580	+101	43,462	49,114	+5,652
1.3. Витрати на утримання основних засобів загальногосподарського використання	1141	1205	+64	33,529	37,457	+3,928
1.4. Витрати на зв'язок	67	45	-22	1,969	1,399	-0,570
1.5. Амортизація нематеріальних активів загальногосподарського призначення	325	185	-140	9,550	5,751	-3,800
1.6. Витрати на регулювання спорів у судових органах	48	39	-9	1,411	1,212	-0,198
1.7. Плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банку	115	75	-40	3,379	2,331	-1,048
1.8. Інші витрати загальногосподарського призначення	94	36	-58	2,762	1,119	-1,643
2. Витрати на збут:	4937	5505	+568	100	100	X
2.1. Транспортні витрати	152	143	-9	3,079	2,598	-0,481
2.2. Витрати на тару	364	510	+146	7,373	9,264	+1,891
2.3. Витрати на рекламу та дослідження ринку	1147	1089	-58	23,233	19,782	-3,451
2.4. Витрати на оплату праці й комісійні продавцям	1834	2378	+544	37,148	43,197	+6,049

01	02	03	04	05	06	07
2.5. Витрати на відрядження працюючих збуту	562	534	-28	11,383	9,700	-1,683
2.6. Витрати на утримання основних засобів пов'язаних зі збутом	647	625	-22	13,105	11,353	-1,752
2.7. Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції	231	226	-5	4,679	4,105	-0,574

Джерело: складено на основі облікових даних ВКФ «Агромарін»

Аналіз даних таблиці 2 показав, що на досліджуваному підприємстві спостерігається позитивна тенденція в частині економії адміністративних витрат на 186 тис. грн та негативна тенденція в частині перевитрат витрат на збут на 568 тис. грн.

Позитивна тенденція виникла, головним чином, за рахунок зменшення: витрат на службові відрядження на 82 тис. грн, амортизації нематеріальних активів загальногосподарського використання на 140 тис. грн, плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банку на 40 тис. грн, інші витрати загальногосподарського призначення на 58 тис. грн. Також на цю тенденцію, але в меншому обсязі вплинули зниження витрат на зв'язок на 22 тис. грн, витрат на регулювання спорів у судових органів на 9 тис. грн. Але існують такі показники, які негативно вплинули на результат підприємства, та за рахунок їх можна сказати про перевитрати, що відбулися. Наприклад, витрати на утримання апарату управління на 101 тис. грн, витрати на утримання основних засобів загальногосподарського використання на 64 тис. грн.

Негативна тенденція була досягнута за рахунок: зростання витрат на тару на 146 тис. грн, збільшення витрат на оплату праці на 544 тис. грн. Також, є позитивні фактори, такі як економія транспортних витрат на 9 тис. грн, витрат на рекламу та дослідження ринку на 58 тис. грн, витрат на відрядження працюючих збуту на 28 тис. грн, витрат на утримання основних засобів пов'язаних зі збутом на 22 тис. грн, інших витрат, пов'язаних зі збутом продукції на 5 тис. грн, але вони не змінили ситуацію у позитивний бік.

Отже, з метою оптимізації постійних та умовно-постійних витрат рекомендовано:

1) зменшити витрати на утримання апарату управління підприємству для цього потрібно: а) скорочення кількості корпоративних автомобілів, своєчасне проведення технічного огляду; б) скорочення канцелярських витрат, витрат на телефонний зв'язок (перехід на новий тариф, використання месенджерів); в) перегляд числа осіб, для яких необхідно пройти курси з підвищення кваліфікації (будь то вивчення іншої мови або ж курси за спеціальністю);

2) знизити витрати на утримання основних засобів загальногосподарського використання шляхом: проведення тендерів на закупівлю більш дешевого майна для управлінського персоналу. Інший можливий напрям скорочення витрат – це аналіз ефективності допоміжних робіт на підприємстві та використання аутсорсингу для виконання окремих робіт. Так, витрати на утримання штату співробітників, які займаються обслуговуванням, або затрати на утримання власного парку автотransпортних засобів, штату водіїв і механіків можуть виявитись значно вищими, ніж оплата послуг сторонніх компаній. Загалом залучення на конкурсній основі підприємств – реальний шлях зниження витрат для середніх і великих організацій. Важливо й те, що підприємство може вибрати контрагентів з оптимальним для нього співвідношенням «якість-ціна-терміни-інші умови договору»;

3) зменшення витрат на тару для цього варто: а) суворе дотримання стандартів при виготовленні тари, що забезпечує відповідність її фізико-хімічними властивостями товарів, міцність при зверненні та експлуатації; б) уніфікація типорозмірів тари, що дозволяє більш ефективно використовувати транспортні та вантажно-розвантажувальні засоби; в) забезпечення підприємств торгівлі засобами для розкриття тари, суворе дотримання правил її розкриття, зберігання і транспортування; г) систематичне проведення перевірок стану роботи з тарою на торговельних підприємствах з метою виявлення і попередження причин втрат по тарі; д) своєчасне

повернення тари, що сприяє збільшенню її оборотності; е) розширення в товарообігу повторного використовуваної тари, особливо дерев'яної, картонної, текстильної, скляної, що сприяє скороченню потреби народного господарства в тароматеріалом; є) проведення занять з працівниками торгових підприємств за правилами обороту тари; ж) систематичне проведення економічного аналізу витрат і втрат по тарі з метою запобігання незапланованих втрат; з) розробка чіткої, цілеспрямованої системи преміювання працівників торгівлі, безпосередньо зайнятих прийманням, зберіганням і поверненням тари;

4) для зменшення витрат на витрати на оплату праці й комісійні продавцям підприємству можна запропонувати деякі інструменти, що дозволяють оптимізувати витрати:

- прискорити процес навчання всередині організації, щоб від співробітників швидше можна було б отримати результат;

- надати можливість співробітникам працювати на дому в дистанційному режимі, щоб заощадити на офісних витратах;

- посилити дисципліну - навіть самі креативні та творчі організації стали розуміти, що присутність на робочому місці ще, звичайно, не гарантія якісної роботи, але підвищує ймовірність її виконання в строк;

- посилити політику в області Інтернету, і не тільки з питань безпеки, але і для більшої продуктивності.

- скоротити обсяг обслуговуючих функцій і кількість персоналу, який ці функції обслуговує;

- опрацювати питання про передачу додаткових функцій співробітникам, які залишаються в організації.

Аналіз складу, структури та динаміки інших операційних витрат подано в табл.3.

Таблиця 3

Аналіз складу, структури та динаміки інших операційних витрат ВКФ «Агромарін»

Статті витрат	Сума, тис. грн			Питома вага, %		
	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)
01	02	03	04	05	06	07
1. Собівартість реалізованих виробничих запасів	225	230	+5	28,736	27,644	-1,091
2. Сумнівні безнадійні борги	57	53	-4	7,280	6,370	-0,910
3. Втрати від знецінювання запасів	22	26	+4	2,810	3,125	+0,315
4. Нестачі та втрати від псування цінностей	21	18	-3	2,682	2,163	-0,519
5. Визнанні пені, штрафи, неустойки	197	231	+14	25,160	25,361	+0,201
6. Інші витрати операційної діяльності	261	274	+33	33,333	35,337	+2,003
Всього	783	832	+49	100	100	X

Джерело: складено на основі облікових даних ВКФ «Агромарін»

Проаналізувавши таблицю 3 можна зробити висновок, що на підприємстві існує великі операційні перевитрати, які призводять до погіршення його роботи. Ця тенденція виникла за рахунок збільшення таких витрат як інших витрат від операційної діяльності на 33 тис. грн, визнаних пенні, штрафів, неустойок на 14 тис. грн, собівартості реалізованих виробничих запасів на 5 тис. грн та втрати від знецінювання запасів на 4 тис. грн. На підприємстві виникає економія

таких витрат як сумнівні безнадійні борги на 4 тис. грн та нестачі і втрати від псування цінностей на 3 тис. грн. Але вони не сильно вплинули за загальну тенденцію.

Отже, з метою оптимізації інших операційних витрат рекомендовано:

1) зменшити собівартість реалізованих виробничих запасів для цього пропонуємо, якщо собівартість одиниці виробничих запасів значно збільшується від одного періоду постачання до іншого, рішення про метод розрахунку витрат виробництва істотно впливає на собівартість товарів або послуг та величину отриманого прибутку. Вибір того чи іншого методу оцінки виробничих запасів має велике економічне значення: він впливає на економічні результати (величину прибутку, а отже і величину податків) діяльності підприємства. Тому доцільно дотримуватися таких принципів: при зниженні цін на ресурси доцільніше використовувати метод ЛФО; за умов інфляції та підвищення цін — метод ФІФО; у разі коливання цін — метод середньозваженої вартості.

2) знизити втрати від знецінювання запасів, а саме: а) створення резерву (утворюється резерв під знецінення за рахунок фінансових результатів підприємства); б) посилити контроль за умовами зберігання запасів; в) намагатися співпрацювати з вітчизняними постачальниками.

3) зменшити інші операційні витрати для цього треба зменшити витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення та витрат на дослідження та розробку. Розглянувши, які існують на підприємстві об'єкти, і проаналізував їх корисність можна сказати, потрібні вони взагалі, чи можна їх здавати під інші потреби незалежним контрагентам, або підвищити плату за їх користування згідно ринковим цінам. Проаналізував усі методи збору даних, можна замінити дослідження на більш дешевий спосіб, наприклад анкетування, або фокус група. Усі ці заходи зможуть знизити витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення та витрат на дослідження та розробку.

Висновки. Протягом тривалого часу вважалося, що основною метою управління будь-якими витратами є їх мінімізація. Безумовно, низький рівень витрат може забезпечити підприємству на ринку певні конкурентні переваги, досягти більш високих розмірів прибутку, підвищити свою ліквідність та платоспроможність. Проте варто пам'ятати, що непланомірне зниження рівня витрат може призвести і до негативних наслідків, а саме: зменшення обсягу товарообороту, погіршення якості продукції та втрата довіри споживачів, погіршення сервісного обслуговування клієнтів, а як, наслідок, зниження іміджу та втрата позицій на ринку [3, с.180; 6, с. 134]. Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Рациональним буде мінімізувати перш за все собівартість реалізації та витрати на збут (при збереженні якості продукції та процесу обслуговування покупців).

Наголошуємо саме на оптимізації витрат, а не скороченні їх обсягів, тобто слід виявити непродуктивні витрати, оскільки вони негативно впливають на фінансові результати та в цілому на ефективність господарювання.

Список літератури

1. Турило А.М. Управління витратами підприємства [Текст]: навч. посіб / А.М. Турило, Ю.Б.Кравчук, А.А.Турило. – К: ЦУЛ, 2006. – 120 с.
2. Пушкар М.С. Фінансовий облік [Текст]: підручник / М.С. Пушкар. - Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628с.
3. Яровенко Т.С. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах / Т.С.Яровенко, А.О.Довга, В.Е.Остряніна // Вісник дніпропетровського університету: Економіка, 2013. - Вип.7/2. – С.181-188.
4. Коляда А. Л. Ефективність функціонування підприємств як складова забезпечення їх конкурентоспроможності / А. Л. Коляда // Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: монографія. – 2017. – 139-172 с.
5. П(С)БО 16 «Витрати» від 31.12.99 р. № 318 : за станом на 9 серпня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.
6. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Гавіловська Я.О.
52 група ОЕФ
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПЛИТКОВИЙ ЗАВОД»

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сьогодні управління запасами підприємств, а насамперед правильне і якісне аналізування цих запасів, відіграє важливу роль на кожному підприємстві. Адже головна проблема - як залишитись конкурентоспроможним і як запобігти банкрутству.

Насамперед ця проблема є актуальною для підприємств, які займаються виробництвом. Запаси становлять значну частину активів підприємства та формують собівартість продукції, яка є важливою для підприємств, які хочуть залишатись конкурентоспроможними у ринкових відносинах, що обумовило актуальність теми дослідження. Актуальність теми дослідження обумовлена також і потребою удосконалення методики аналізування запасів та правильної їх організації для підвищення ефективності управління виробництвом запасів у ринкових умовах.

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: Л.В. Бурдейна [1], А. А. Антонюк, В.В. Маліков [2], Н.А. Волкова [3, с.123], О.І. Гадзевич [4], А.Л.Коляда, І. В, Дзюбик [5], А.В. Жаворонок [6].

Однак ряд проблем організації та методики обліку і аналізу виробничих запасів потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Залишаються нез'ясованими питання обліку виробничих запасів, обчислення матеріальних витрат в собівартості продукції, має місце неузгодженість фінансового, управлінського та податкового обліку на рівні підприємства.

Метою статті є проведення аналізу ефективності використання запасів на підприємстві ПАТ «Харківський плитковий завод».

Виклад основного матеріалу. Основним елементом матеріальної бази процесу виробництва є оборотні активи. Вони мають велику частку в загальній валюті балансу. Це наймобільніша частина капіталу, від стану і раціонального використання якого багато в чому залежать результати господарської діяльності і фінансовий стан підприємства. А тому, з нашого погляду, доцільним є розгляд означеного питання як однієї із важливих складових діагностики фінансового стану.

Одним із головних завдань аналізу оборотних активів є визначення їх обсягу і структури, адже для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної діяльності підприємству необхідно мати достатній рівень поточних активів для того, щоб бути спроможним покрити кредиторські зобов'язання і зберегти свою ліквідність та платоспроможність [1].

Для здійснення процесу виробництва продукції суб'єктам господарювання необхідні засоби виробництва, які складаються із засобів праці та предметів праці. За характером функціонування у виробничому процесі та способі перенесення вартості на створений продукт засоби праці набувають економічної форми в оборотних, а предмети праці - в оборотних активах [2].

Оборотні активи являють собою фінансові ресурси господарських суб'єктів, інвестовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції.

Проаналізуємо динаміку складу та структури оборотних активів ПАТ «Харківський плитковий завод» (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз динаміки складу та структури оборотних активів ПАТ «Харківський плитковий завод»

Показники	Сума, тис. грн.			Темп зростання, %	Питома вага, %		
	на початок року 2017	на кінець року 2017	абсолютне відхилення (+,-)		на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)
01	02	03	04	05	06	07	08
Оборотні активи, всього:	552617	583290	+30673	105,55%	100	100	-
у тому числі:							
- запаси	116113	148478	+32365	127,87%	21,01	25,46	+4,45
- дебіторська заборгованість	425350	421868	-3482	99,18	76,97	72,33	-4,64
- грошові кошти та їх еквіваленти	11154	12944	+1790	116,05	2,02	2,22	+0,2
- інші оборотні активи	-	-	-	-	-	-	-
- витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Харківський плитковий завод»

Аналіз динаміки складу та структури оборотних активів на підприємстві «Харківський плитковий завод» показав, що оборотні активи за аналізований період збільшились на 30673 тис.грн, або на 105,5%. Зростання складу та структури оборотних активів відбулося за рахунок збільшення запасів у 2016 році запаси становили 116113 тис.грн., а в 2017 – 148478, тобто збільшились на 32365 тис.грн. Це може бути тривожним сигналом, який свідчить про зниження попиту на продукцію підприємства і зниження ефективності технологічного процесу. Надлишок оборотних активів у формі запасів означає, що частина капіталу підприємства не діє і не приносить прибутку. Водночас брак запасів буде гальмувати хід операційного процесу, уповільнюючи швидкість обороту засобів підприємства.

Дебіторська заборгованість в 2017 році становить 421868 тис.грн, тобто зменшилась на 3482 тис.грн. Це можна визнати позитивною тенденцією, оскільки прискорення розрахунків є важливим чинником прискорення оборотності оборотних активів.

Найбільшу питому вагу у структурі оборотних активів займає дебіторська заборгованість, у звітному році вона становить 72,33%.

Грошові кошти та їх еквіваленти займають незначне місце в структурі оборотних активів. Так в 2016 році вони склали 2,02 %, а в 2017 році - 2,22%.

Таким чином, ми розглянули склад, структуру і динаміку оборотних активів ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2016-2017 рр. Тому можна сказати, що підприємство забезпечене оборотними активами, але не в повному обсязі, про що свідчить їхня питома вага в загальній структурі активів.

На нашу думку, для оцінки забезпеченості підприємств виробничими запасами необхідно провести аналіз їх складу та структури, враховувати те, що вони повинні бути оптимальними, порівнювати фактичне співвідношення основних і оборотних активів з їх оптимальною величиною. Тобто важливо розрахувати потребу підприємства в запасах, а також інтенсивність використання виробничих запасів, що дасть можливість досягти високого рівня виробництва та не допустити його спаду [3, с. 237].

У процесі аналізу запасів переслідуються наступні основні цілі:

- забезпечення безперервної операційної діяльності за рахунок своєчасного поповнення запасів;
- скорочення коштів, іммобілізованих в запаси, поліпшення фінансового стану (скорочення надлишкових запасів; підтримання оборотних активів у найбільш ліквідному стані; скорочення потреби в джерелах фінансування; зниження витрат, пов'язаних з формуванням і фінансуванням запасів.

Виділяють такі види запасів, як:

- сировину, матеріали та інші аналогічні цінності;
- витрати в незавершеному виробництві;
- готова продукція і товари для перепродажу;
- витрати майбутніх періодів.

Далі проаналізуємо динаміку складу та структури запасів підприємства «Харківський плитковий завод» (табл.2).

Таблиця 2

Аналіз динаміки складу та структури запасів підприємства «Харківський плитковий завод»

Показники	Абсолютні величини		Питома вага у загальній величині запасів, %		Зміни	
	2016 р	2017 р	2016	2017	(+,-)	Частка пунктів
01	02	03	04	05	06	07
Виробничі запаси	33378	40288	28,7	27,13	+6910	-1,57
Поточні біологічні активи	-	-	-	-	-	-
Незавершене виробництво	7231	13618	6,23	9,17	+6387	+2,94
Готова продукція	75460	94523	64,98	63,66	+19063	-1,32
Товари	44	49	0,04	0,03	+5	-0,01
Усього запасів	116113	148478	100%	100%	+32365	-

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Харківський плитковий завод»

Аналіз динаміки складу та структури запасів підприємства «Харківський плитковий завод» показав, що запаси за аналізований період збільшилися на 32365 тис.грн. Це відбулося за рахунок збільшення виробничих запасів у звітному році на 6910 тис.грн. Незавершене виробництво у звітному році складає 13618 тис.грн, у попередньому році - 7231 тис.грн, тобто збільшилась на 6387 тис.грн. Це зростання свідчить про розширення масштабів діяльності і ріст ділової активності, а також через зниження продуктивності праці, ефективності використання виробничих потужностей, низької організації виробництва.

Готова продукція збільшилась на 19063 тис.грн. Зростання залишків готової продукції свідчить про втрату ринків збуту, низьку купівельну спроможність споживачів, високу собівартість та неритмічність випуску і відвантаження продукції.

Товари у 2017 році становить 49, а в 2016 році – 44, тобто збільшилась 5 тис.грн.

Найбільшу питому вагу у звітному в структурі запасів становить готова продукція 63,66%. Виробничі запаси складають у звітному році 27,13, а попередньому році – 28,7, тобто зменшилася на 1,57 п.п.

Найменшу питому вагу у звітному та попередньому році складають товари 0,04% та 0,03% відповідно.

Утримання зайвих запасів спонукає підприємство збільшувати витрати на їх зберігання. Окрім того, підприємство ризикує втратити частину вартості цих запасів у результаті старіння та фізичної зношеності. Зайві запаси, нарешті, заморожують грошові кошти, які можуть

використовуватись більш прибуткове в іншому місці. Усе це може призвести до фінансових ускладнень підприємства. Нестача товарно-матеріальних цінностей до нормативу може негативно вплинути на показники виробничої програми.

Тому підприємство повинно працювати в напрямі оптимального забезпечення виробництва запасами з тим, щоб виробництво вчасно і в повному обсязі забезпечувалось усіма видами ресурсів і, в той же час, щоб матеріальні цінності не залежувались на складі. Першочергове завдання аналізу в цій сфері - визначити та звести до мінімуму всі види витрат, що виникають у зв'язку із закупівлею товарно-матеріальних запасів і підтриманням їх оптимальних обсягів.

Подальшим кроком аналізу запасів, має бути оцінка поточної ефективності використання виробничих запасів, одержаних послуг і виконаних робіт для здійснення операційної, фінансової, інвестиційної і надзвичайної діяльності через матеріальні витрати та об'єкти діяльності підприємства (готова продукція, товари, роботи, послуги). За інформаційними ресурсами звітності для оцінки ефективності матеріальних витрат можна досліджувати показники: матеріаловіддача; матеріаломісткість витрат при здійсненні операційної діяльності та формуванні чистого доходу.

Матеріаловіддача (МВ) — характеризує рівень одержаного чистого доходу (ЧД) на 1 грн вартості використаних матеріальних цінностей, одержаних послуг і виконаних робіт для потреб операційної діяльності (ВМ)[4].

Матеріаломісткість чистого доходу (ММЧ) — це обернений до матеріаловіддачі показник, який показує скільки матеріальних і прирівняних до них витрат припадає на кожен гривню створеного ними чистого доходу [5].

Збільшення матеріаловіддачі та зменшення матеріаломісткості чистого доходу характеризують поліпшення ефективності господарської діяльності.

Для характеристики ефективності використання запасів ПАТ «Харківський плитковий завод» розраховано відповідні показники (табл.3).

Таблиця 3

Аналіз ефективності використання запасів підприємства «Харківський плитковий завод»

Показники	2016	2017	Відхилення (+,-)
01	02	030	04
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	974416	1141180	+116764
Матеріальні затрати, тис. грн.	541865	666213	+124348
Матеріаломісткість продукції, грн..	0,56	0,58	+0,02
Матеріаловіддача,грн	1,80	1,71	-0,09

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Харківський плитковий завод»

Аналіз ефективності використання запасів підприємства ПАТ «Харківський плитковий завод» показав, що чистий дохід від реалізації продукції у 2017 році у порівнянні з 2016 роком збільшився на 116764 тис.грн. Матеріальні затрати у 2017 році становлять 666213 тис.грн., тобто збільшились на 124348 тис.грн. Матеріаломісткість продукції в 2017 році збільшилась на 0,02 коп. Дана ситуація свідчить про не ефективне використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Таким чином, з метою зменшення матеріаломісткості виробленої продукції бажано переглянути норми витрат сировини та матеріалів у бік зменшення, але без втрати якості продукції, яка виробляється на підприємстві.

Висновки. Господарська діяльність досліджуваного підприємства передбачає використання значних виробничих запасів. Для того, щоб стабільно здійснювати процес виробництва продукції на підприємстві, постійно мають бути оборотні засоби в матеріальній формі. Так, підприємство повинне мати в необхідних розмірах запаси сировини і матеріалів та інших цінностей.

При їх витрачанні збільшуються витрати на виробництво відповідних видів продукції, результатом якого є створення готової продукції. Виробничі запаси посідають особливе місце у

складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємства різних сфер діяльності і визначенні результатів господарської діяльності та при висвітленні інформації про фінансовий стан.

Запаси відносять до складу оборотних активів, оскільки можуть бути перетворені на грошові кошти протягом року або одного операційного циклу. Найбільш поширеними видами запасів є сировина та матеріали, незавершене виробництво, готова продукція [7].

Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. Цей облік хоч не складний, але, як правило, дуже трудомісткий, оскільки до складу запасів можуть входити сотні видів найменувань, за кожним з яких для забезпечення кількісної та якісної інформації слід вести ґрунтовний аналітичний облік [7].

Аналіз складу, динаміки оборотних активів показав, що підприємство забезпечене оборотними активами, але не в повному обсязі, про що свідчить їхня питома вага в загальній структурі активів.

Аналіз динаміки складу та структури запасів показав, що підприємство ПАТ «Харківський плитковий завод» ефективно управляє запасами. Так, запаси за аналізований період збільшились на 32365 тис.грн. Це відбулося за рахунок збільшення виробничих запасів у звітному році на 6910 тис.грн.

Незавершене виробництво у звітному році складає 13618 тис.грн, у попередньому році - 7231 тис.грн, тобто збільшилась на 6387 тис.грн. Це зростання свідчить про розширення масштабів виробничо-господарської діяльності і ріст ділової активності, а також через зниження продуктивності праці, ефективності використання виробничих потужностей, низької організації виробництва.

Аналіз ефективності використання запасів досліджуваного підприємства показав, що матеріаломісткість виробленої продукції зменшилась тому бажано переглянути норми витрат сировини та матеріалів у бік зменшення, але без втрати якості продукції, яка виробляється на підприємстві.

Отже, можна зробити висновок, запаси відіграють особливу роль не лише, як матеріальна основа діяльності, їхнє раціональне і економічне використання - одна з основних умов ефективної діяльності підприємства.

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
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/Vkhnau_ekon_2015_2_6
3. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. – 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
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
7. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. – 2015. -312с.

Пустовітенко К. М.
Група М2 ЦЗФН
nice.unguryan@ukr.net
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЦЕНТРУ СОЦІАЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТАТАРБУНАРСЬКОЇ РАЙОННОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі існування суворої бюджетної політики та в умовах постійної економії коштів бюджету має місце безперервна необхідність пошуку резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності бюджетних установ [1, с. 46]. В умовах становлення процесу реформування економічних відносин відбувається трансформація бухгалтерського обліку, введення нового плану рахунків та форм фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів [2, с. 330]. Для суб'єктів державного сектору аналіз ефективності діяльності, зазвичай, зводиться до контролю за додержанням бюджетного законодавства, норм та стандартів бухгалтерського обліку. Саме така ситуація й обумовлює необхідність здійснення аналізу ефективності роботи установ державного сектору в Україні [3, с. 20].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема проведення аналізу показників діяльності в державному секторі та зокрема в бюджетних установах України присвячено низку праць вітчизняних науковців. Найбільш розгорнуто свої позиції висвітлили такі автори як С. Жукевич, Н. Салига, С. Свірко, Л. Штимер та ін. Вони присвятили свої дослідження організації та методиці проведення аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Однак багато питань викликають дискусії й досі.

Метою статті є аналіз показників фінансово-господарської діяльності Територіального центру соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської райдержадміністрації та оцінка ефективності роботи його структурних підрозділів.

Виклад основного матеріалу. Територіальний центр соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської районної державної адміністрації є бюджетною установою, що надає людям похилого віку, інвалідам, які перебувають у складних життєвих обставинах і потребують сторонньої допомоги, соціальні послуги для підтримання їхньої життєдіяльності та соціальної активності.

Для забезпечення цих завдань в територіальному центрі функціонують два відділення:

- соціальної допомоги вдома;
- відділення стаціонарного догляду для постійного або тимчасового проживання – Будинок Милосердя.

Штатна чисельність працівників територіального центру згідно Розпорядження голови Татарбунарської районної державної адміністрації [4] складає 42,5 штатних одиниць, у тому числі:

- відділення соціальної допомоги вдома – 26,25 штатних одиниць;
- відділення стаціонарного догляду для постійного або тимчасового проживання – Будинок Милосердя – 16,25 штатних одиниць.

Для утримання територіального центру у 2018 році передбачено та затверджено районним бюджетом кошти в сумі 3226,3 тис. грн., що в 1,5 рази або на 1146,3 тис. грн. більше, ніж було заплановано районним бюджетом у 2016 році (рис. 1).

Крім того, за рахунок благодійних внесків зміцнена матеріально-технічна база територіального центру на 24,6 тис. грн. Зазначені кошти направлені на розвиток відділення стаціонарного догляду для постійного або тимчасового проживання – Будинок Милосердя.

Обсяг видатків на фінансування територіального центру на 2018 рік затверджений районним бюджетом у розмірі 2876,3 тис. грн.

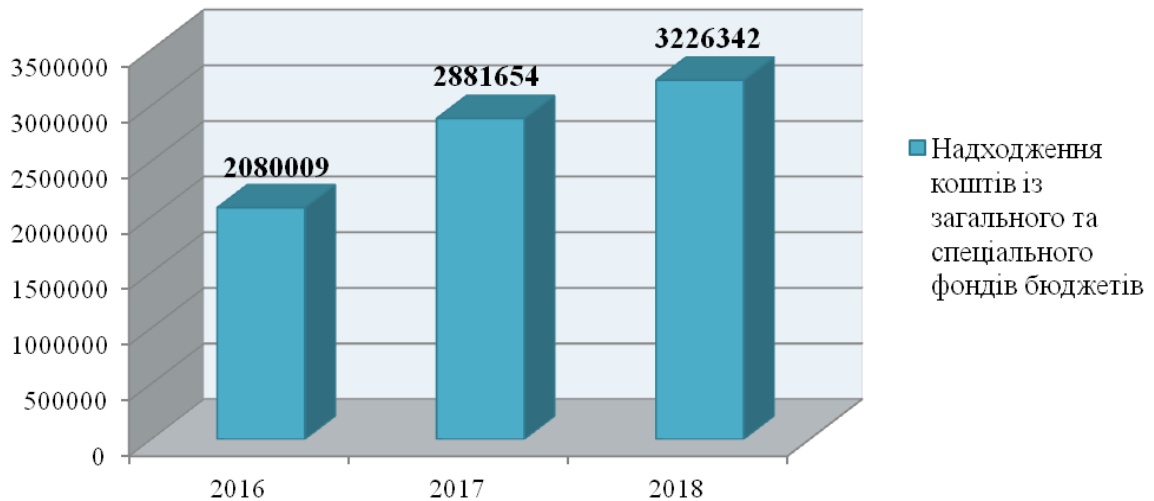


Рис. 1. Доходи Територіального центру соціального обслуговування Татарбунарської районної державної адміністрації за 2016-2018 рр.

Джерело: складено за даними [5]

За даними затвердженого відповідно до [6] кошторису Територіального центру соціального обслуговування на 2016-2018 рр. проведемо аналіз динаміки показників видатків. Результати обчислень наведемо в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз абсолютних та відносних показників динаміки кошторису видатків Територіального центру соціального обслуговування Татарбунарської райдержадміністрації за 2015-2017 рр.

Показник	Сума, тис. грн.			Темп приросту, %	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
01	02	03	04	05	06
Оплата праці	1373814	1634245	1894676	37,9	15,9
Використання товарів і послуг	320078	444464	568850	77,7	28,0
Інші поточні видатки	1000	1300	1300	30,0	0
Разом загальний та спеціальний фонд	1694892	2080009	2464826	45,4	18,5

Джерело: складено за даними [5]

Аналізуючи показники кошторису видатків, можна побачити, що в 2017 р. у порівнянні з 2016 р. видатки на оплату праці збільшились на 2604,31 тис. грн., або майже на 16 %.

Розглядаючи показники кошторису Територіального центру за 2015-2017 рр., можна прослідкувати стабільну динаміку зростання усіх показників кошторису видатків. За період 2016-2017 рр., тобто за 2 роки, загальні видатки на оплату праці збільшились майже на 38 % інакше кажучи в 1,4 разів.

Що стосується статті видатків «Використання товарів та послуг», то у 2017 р. порівняно з 2016 р. розмір видатків на використання товарів та послуг збільшився 28 %, а порівняно з 2015 р. – на 77,7 %.

Графічно динаміка кошторису видатків Територіального центру соціального обслуговування Татарбунарської райдержадміністрації за період 2015-2018 рр. зображена на рис. 2.

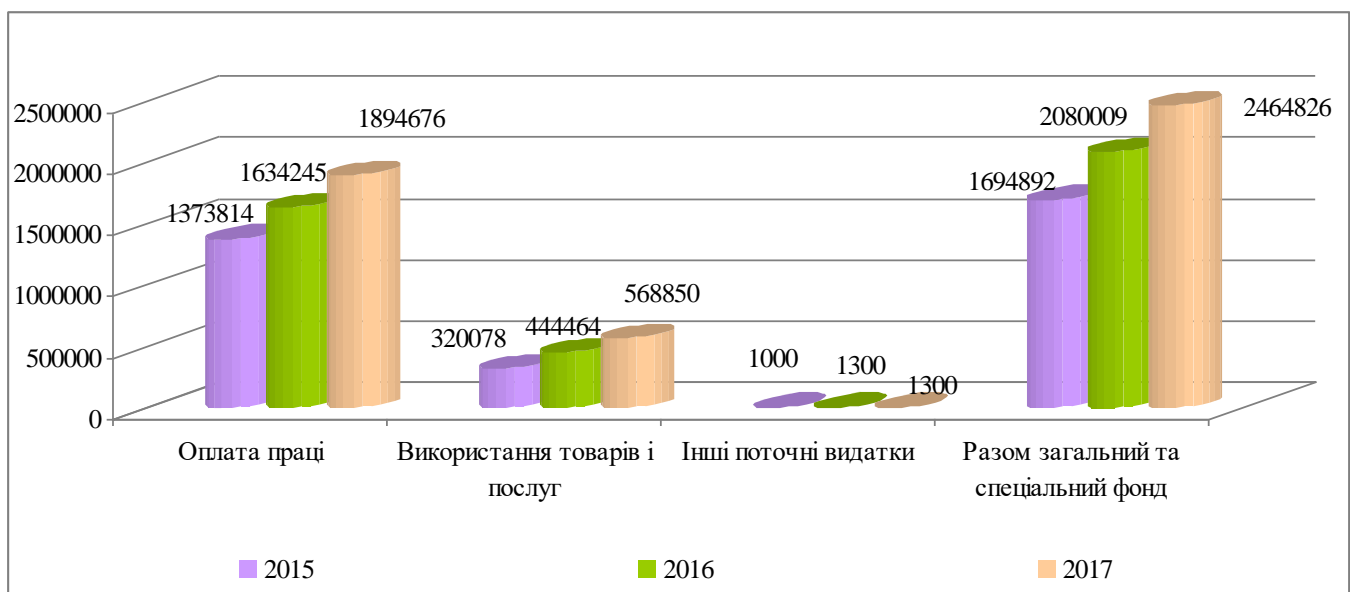


Рис. 2. Динаміка кошторису видатків територіального центру соціального обслуговування Татарбунарської райдержадміністрації за 2015-2017 рр.

Джерело: складено за даними [5]

Розглянувши структуру кошторису видатків Територіально центру, можна помітити, що основну частину видатків займає оплата праці, адже вона є основним джерелом доходів працівників і є одним з основних індикаторів соціального розвитку населення країни в цілому.

Проаналізуємо структуру формування сукупних видатків кошторису Територіального центру за 2016-2018 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Структура кошторису видатків територіального центру соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської райдержадміністрації за 2016-2018 рр., %

Видатки	Питома вага видатків, %		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.
01	02	03	04
Оплата праці	78,57	76,87	76,17
Використання товарів і послуг	21,37	23,08	23,68
Інші поточні видатки	0,06	0,05	0,15
Разом	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено за даними [5]

Дані табл. 2 показують, що частка оплати праці у структурі видатків залишалась стабільно високою, проте в останні роки вона суттєво скоротилася та не перевищила 78,57 %, сягнувши свого максимуму у 2016 році.

Розглядаючи статтю видатків «Використання товарів і послуг» помітно виділяється збільшення даного показника. Так у 2017 році порівняно з 2016 роком він збільшився на 1,7 в. п., проте у 2018 році і надалі простежується незначне збільшення даного показника на 0,6 в. п. і становить 23,68 %, що беззаперечно є позитивною динамікою.

Динаміка структури кошторису видатків територіального центру соціального обслуговування Татарбунарської райдержадміністрації графічно представлена на рис. 3.

За 2017 рік відділеннями Територіального центру надано послуги 236 особам, які потребують сторонньої допомоги, в тому числі 207 одиницями громадянам та 29 особам ветеранів Великої вітчизняної війни. У 2017 році в порівнянні з 2016 роком, відділеннями Територіального центру соціального обслуговування надано соціальні послуги на 23 особи менше.

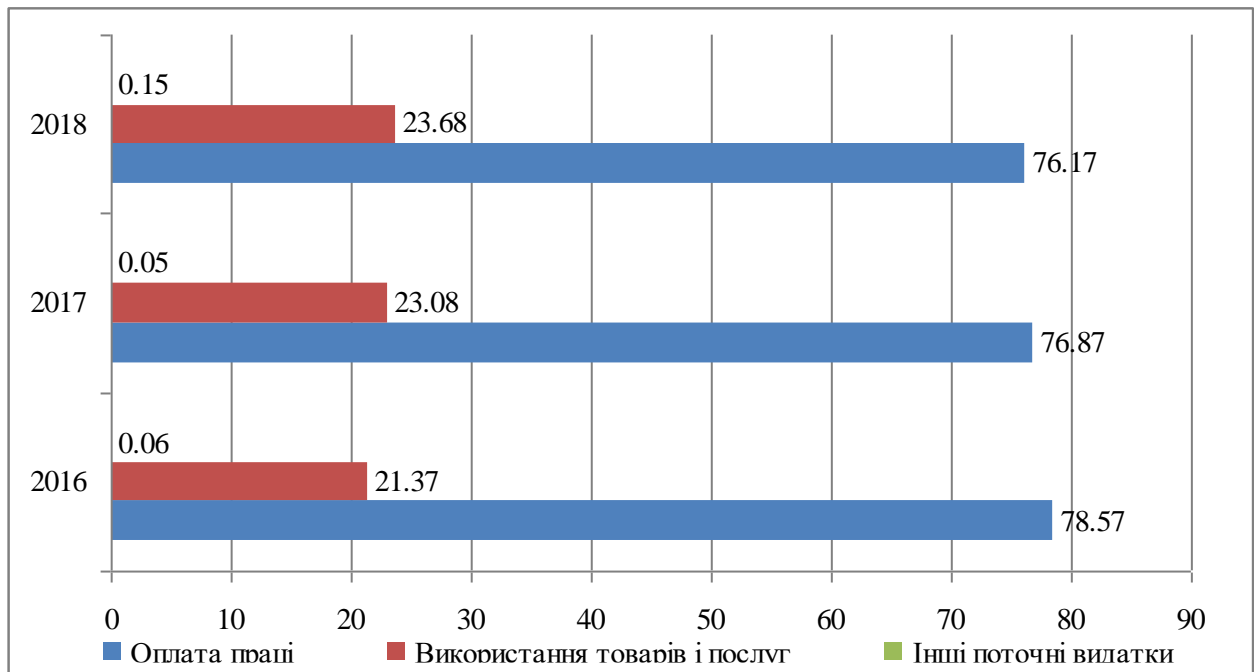


Рис. 3. Структура кошторису видатків Територіального центру соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської райдержадміністрації за 2016-2018 рр., % до загальної суми

Джерело: складено за даними [5]

У відділенні соціальної допомоги вдома обслуговування громадян здійснюється 19 соціальними робітниками, які надають низку послуг самотнім та одиноким людям похилого віку у 19 населених пунктах Татарбунарського району, що відповідно до висновків лікарів про ступінь втрати здатності до самообслуговування потребують різноманітних соціальних послуг. При цьому, навантаження на одного соціального робітника становить 10,8 осіб при нормі, визначеній у Положенні про територіальний центр, 6 осіб [7].

Для громадян, які перебувають у складних життєвих обставинах, потребують сторонньої допомоги, нездатні до самообслуговування люди похилого віку, у зв'язку з хворобою, інвалідністю і мають рідних, які повинні забезпечити їм належний догляд та допомогу, розроблені тарифи на платні послуги. Так, на платних умовах відділенням соціальної допомоги вдома надано соціальне обслуговування 30 громадянам. Кошти, які надійшли від надання платних послуг у сумі 37,8 тис. грн. зараховані на спеціальний рахунок Територіального центру. Вони направляються на розвиток матеріально-технічної бази установи.

Відповідно до рішення сесії Тузлівської сільської ради від 7 серпня 2015 року № 517 «Про добровільне об'єднання територіальних громад» у Татарбунарському районі створено об'єднану територіальну громаду [8].

Обслуговування одиноких громадян похилого віку, інвалідів – мешканців об'єднаної територіальної громади – здійснюється Територіальним центром соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської районної державної адміністрації за рахунок наданої Тузлівською сільською радою субвенції на заробітну плату двох соціальних робітників Територіального центру, які надають соціальні послуги мешканцям даної громади. Крім того, у 2017 році Тузлівською сільською радою надана субвенція на утримання п'яти громадян, які проживають у Будинку Милосердя, у розмірі 110,0 тис. грн.

Рішенням сесії VII скликання Лиманської сільської ради на 2018 рік виділена субвенція на плату праці соціальних робітників с. Лиман, с. Трапівка та с. Новоселиця, а також на утримання двох підопічних Будинку милосердя у розмірі 2021,75 тис. грн.

Станом на 1 січня 2018 року у відділенні стаціонарного догляду для постійного або тимчасового проживання – Будинку Милосердя – перебувають 29 громадян, з них 9 осіб 80 років і більше та три особи – 90 років. Серед підопічних Будинку Милосердя чотири ветерани Великої Вітчизняної війни.

У 2017 році відділенням обслуговано 18 осіб із V групою рухової активності, тобто громадян, які за станом свого здоров'я не здатні до самообслуговування та потребують постійного стороннього догляду та допомоги. Вартість обслуговування на одну особу у Будинку Милосердя в 2017 році склала 5059,43 грн. на місяць. Значну допомогу у підтримці роботи Будинку Милосердя надають сільськогосподарські підприємства Татарбунарського району. Упродовж 2017 року благодійної допомоги у вигляду овочів, фруктів, борошна, олії надійшло на суму 12,6 тис. грн.

Для громадян, які перебувають на обслуговуванні у територіальному центрі, працює пункт прокату, який налічує 35 одиниць засобів пересування.

Висновки. У статті здійснено аналіз ефективності роботи структурних підрозділів Територіального центру соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської районної державної адміністрації. Оцінка діяльності показала, що бюджетна установа надає людям похилого віку, інвалідам, які перебувають у складних життєвих обставинах і потребують сторонньої допомоги, соціальні послуги для підтримання їхньої життєдіяльності та соціальної активності. Виявлено, що на сьогоднішній день Територіальний центр, як і будь-яка бюджетна установа, залежить від жорстокого кошторисного фінансування, яке чітко відповідає визначеним статтям доходів та видатків. Така ситуація стає на заваді можливостям пошуку бюджетної установи нових напрямків фінансування власних витрат. Гострою проблемою є постійний дефіцит бюджету Татарбунарського району, що перешкоджає своєчасному оновленню основних засобів установи та призводить до їх фізичного старіння.

Список літератури

1. Вишнівецька А. А. Особливості аналізу діяльності бюджетних установ. / А. А. Вишнівецька // Збірник наукових робіт "Управління розвитком". – 2014. – № 4(167). – С. 46-49.
2. Штимер Л. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки / Л. Штимер // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 329–338.
3. Семеренська А. Особливості аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної організації / А. Семеренська // Управління розвитком. – 2013. – № 11. – С. 19–21.
4. Розпорядження голови Татарбунарської районної державної адміністрації від 07 серпня 2017 року № 266/А-2017 «Про внесення змін до розпорядження голови районної державної адміністрації від 05 листопада 2010 року № 400/А-2010 «Про затвердження структури територіального центру соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської районної державної адміністрації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tatarbunard.a.odessa.gov.ua/rozporyadzhennya-rda/>
5. Фінансова звітність Територіального центру соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської районної державної адміністрації.
6. Умови оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення: Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства хорони здоров'я України 05.10.2005 № 308/519 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05>
7. Розпорядження голови Татарбунарської районної державної адміністрації від 05 лютого 2018 року № 51/А-2018 «Про затвердження Положення про територіальний центр соціального обслуговування (надання соціальних послуг) Татарбунарської районної державної адміністрації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tatarbunard.a.odessa.gov.ua/rozporyadzhennya-rda/>
8. Рішення сесії Тузлівської сільської ради від 7 серпня 2015 року № 517 «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tuzlivska-gromada.gov.ua/vidomosti-pro-teritorialnu-gromadu-12-38-40-13-03-2017/>

Константинова В. В.
52 група ОЕФ
Науковий керівник:
к.е.н, викладач Коляда А. Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ФГ «ТРОЯН-АГРО-ПЛЮС»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Результати господарювання будь-якого економічного суб'єкта в значній мірі визначаються системою управління, яка повинна забезпечувати економічну незалежність та самостійність суб'єкта, його конкурентоздатність та стабільне позиціонування себе на ринках. Вирішити проблематику високоефективного розвитку та прогресивного зростання національних підприємств можливо шляхом поліпшення менеджменту, що спрямований на витрати підприємства, особливо від операційної діяльності. На підставі відомостей про обсяг, структурний склад витрат, їх розподілення в часі, управлінський апарат може оцінити на скільки ефективно витрачаються у виробництві ресурси, проконтролювати кількісні та якісні параметри і показники, коригувати виробничий процес. Водночас витрати - це комплексний, агрегований показник, що слугує для відображення особливостей функціонування галузей, окремих підприємств або його окремих підрозділів [1, 325].

Отже, результативність розвитку сільськогосподарських підприємств залежить від цілого комплексу різноманітних чинників, важливими серед яких є операційні витрати на реалізовану продукцію при здійсненні діяльності. Таким чином, суть постановки проблеми полягає у деталізованому дослідженні структури операційних витрат сільськогосподарського підприємства та на основі цього розроблення заходів щодо їх поліпшення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За обраною нами темою наукової статті проводили дослідження вітчизняні науковці, серед яких слід відмітити таких як: А.В.Алексеев, А.В. Андрійчук, І.В. Бодак, Г. Брик, Т.В. Ігнатенко, Ю.Б. Кравчук, Т.П. Маренич, В.М. Пігар, А.А. Турило, А.М. Турило.

Метою статті є дослідження динаміки складу та структури операційних витрат на прикладі підприємства «Троян-Агро-Плюс».

Виклад основного матеріалу. Здійснивши огляд вітчизняних та зарубіжних літературних джерел, дійшли висновків, що поняття «витрати» є досить неоднозначним і можна виокремити як мінімум три концепції щодо їх тлумачення:

- економічна (передбачає розуміння витрат з позиції раціонального споживання виробничих ресурсів та досягнення максимального прибутку);
- бухгалтерська (являє собою ідентифікацію витрат за результатами документального оформлення господарських операцій);
- податкова (визначає ті види витрат, які враховуються при обчисленні суми податку на прибуток).

Останній підхід до тлумачення витрат дещо втратив свою актуальність для вітчизняних підприємств, оскільки із внесенням змін до законодавства, бухгалтерський та податковий облік були наближені, а за основу визначення податку на прибуток було взято бухгалтерський підхід формування фінансового результату [1, с.267].

Операційні витрати – це ті витрати, які змінюються внаслідок змін у виробництві. Операційні витрати згруповані відповідно до стадії виробництва сільськогосподарської продукції. На кожному етапі виробництва, операції перераховані в тому порядку, в якому вони виконуються: боронування, дискування, оранка, посів та ін. [2]. Існують два типи операційних витрат: готівкові та безготівкові. Готівкові витратичастіше всього понесені на такі предмети, як паливо і ремонт. Безготівкові витрати можуть бути понесені на робочу силу, що використовується фермерським оператором [3, с. 123].

Операційні витрати - це витрати, пов'язані з основним видом діяльності підприємства. Приклади операційних витрат на ФГ «Троян-Агро-Плюс» включають наступне:

- витрати на програмне забезпечення;
- амортизація основних засобів;
- страхові витрати;
- юридичні збори;
- офісне приладдя;
- податки на майно;
- плата за земельні паї;
- орендна вартість не виробничих приміщень;
- ремонтні витрати на не виробничі потужності;
- витрати на комунальні послуги;
- оплата праці;
- інші операційна витрати.

Операційні витрати є ключовим компонентом розрахунку операційного доходу, а операційний дохід - важливий компонент багатьох фінансових заходів. Чим нижче операційні витрати на підприємстві, тим вигідніше воно в цілому.

Деякі речі можуть вплинути на операційні витрати, такі як стратегія ціноутворення, ціни на сировину, або витрати на оплату праці, але оскільки ці пункти безпосередньо стосуються щоденних управлінських рішень, фінансові заходи, що базуються на операційних витратах, також є показниками гнучкості та компетентності керівництва.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. У таблиці 1 проаналізовано динаміку складу та структури адміністративних витрат та витрат, пов'язаних зі збутом продукції на ФГ «Троян-Агро-Плюс».

Таблиця 1

Аналіз динаміки складу та структури адміністративних витрат та витрат на збут на ФГ «Троян-Агро-Плюс»

Складові витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення	
	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	(+,-) тис. грн.	Темп зростання, %
01	02	03	04	05	06	07
1.Адміністративні витрати, всього	310,00	100	410,00	100	+100,00	+32,26
1.1. Амортизаційна відрахування	85,60	27,61	109,00	26,58	+23,40	+27,00
1.2. Витрати на оплату праці	140,00	45,16	160,00	39,02	+20,00	+14,30
1.3. Відрахування на соціальні заходи	30,80	9,94	35,20	8,58	+4,40	+14,29
1.4. Витрати на технічне обслуговування	13,60	4,39	14,30	3,50	+0,70	+5,15
1.5. Юридичні, інформаційні, експертні послуги	20,00	6,40	50,00	12,20	+30,00	+150,00
1.6.Витрати на комунальне обслуговування	20,00	6,50	41,50	10,12	+21,50	+107,50

Продовження таблиці 1

01	02	03	04	05	06	07
2.Витрати на збут, всього	200,0	100	380,0	100	+180,00	+90,00
2.1.Зберігання с/г продукції	72,40	36,20	100,40	26,40	+28,00	+38,70
2.2. Витрати на рекламу	30,00	15,00	60,00	15,79	+30,00	+100,00
2.3. Витрати на оплату праці	80,00	40,00	180,00	47,36	+85,00	+106,25
2.4. Відрахування на соціальні заходи	17,60	8,80	39,60	10,45	+18,70	+106,25

Джерело: річна фінансова звітність ФГ «Троян-Агро-Плюс» за 2016-2017 роки

Як бачимо із таблиці 1, у 2017 році адміністративні витрати на ФГ «Троян-Агро-Плюс» збільшилися на 100 тис. грн. або на 32% в порівнянні з 2016 роком. Більшу частину питомої ваги адміністративних витрат складають витрати на оплату праці на амортизаційні відрахування. Адміністративні витрати збільшилися за рахунок зростання амортизаційних відрахувань на 27% у звітному році в порівнянні з минулим роком, та за рахунок збільшення витрат, які спрямовані на користування юридичними, експертними послугами на 150% у звітному році.

Витрати на збут на ФГ «Троян-Агро-Плюс» збільшилися у звітному році на 90%, тобто на 180 тис. грн. Це збільшення відбулось за допомогою зростання витрат на оплату праці, витрат на рекламу та витрат на зберігання сільськогосподарської продукції. Таке збільшення витрат можливо відбулось на даному підприємстві за рахунок збільшення площі орендованих земель, тим самим зростанням сільськогосподарської продукції на складі, збільшенням робітників на підприємстві у складі адміністрації та у відділі збуту.

До витрат, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства, які не відносяться прямо на собівартість продукції або до витрат загальнопромислової сфери діяльності відносяться інші операційні витрати [4, с. 145]. У господарстві також є інші операційні витрати, які представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз динаміки складу та структури інших операційних витрат ФГ «Троян-Агро-Плюс»

Елементи інших операційних витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення	
	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	(+,-) тис. грн.	Темп зростання, %
01	02	03	04	05	06	07
Собівартість реалізованих виробничих запасів	465,00	48,10	652,00	55,91	+187,00	+40,22
Орендна плата за земельні паї	502,00	51,90	514,00	44,09	+12,00	+2,40
Всього	967,00	100	1166,00	100	+199,00	+20,58

Джерело: річна фінансова звітність ФГ «Троян-Агро-Плюс» за 2016-2017 роки

Проаналізувавши динаміку складу та структури інших операційних витрат на ФГ «Троян-Агро-Плюс», можна сказати, що витрати збільшилися на 199 тис. грн. у звітному році, тобто майже на 21% збільшилися в порівнянні з минулим роком. Збільшення відбулося за рахунок збільшення собівартості реалізованих виробничих запасів на 40, 22% у звітному році в порівнянні

з минулим роком. Орендна плата збільшилась майже на 2,5% у звітному році, це може бути пов'язано зі збільшенням у господарстві площі орендованих земель.

Собівартість продукції є однією з найважливіших економічних категорій у кожному підприємстві. Зниження собівартості продукції за рахунок раціонального використання виробничих ресурсів є основним шляхом збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва [5, с. 167].

Аналіз собівартості за економічними елементами витрат здійснюється з метою вивчення зміни їхнього складу, питомої ваги кожного елемента, частки живої та уречевленої праці в загальних витратах на виробництво [6]. У таблиці 3 представлено групування витрат за економічними елементами на ФГ «Троян-Агро-Плюс», яке має велике значення для аналізу операційної діяльності підприємства.

Таблиця 3

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат на ФГ «Троян-Агро-Плюс»

Елементи витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення	
	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Темп зростання, %
01	02	03	04	05	06	07
1. Матеріальні витрати	20 045,00	89,93	25813,00	92,21	+5768,00	+28,78
2. Витрати на оплату праці	263,00	1,18	491,00	1,75	+228,00	+86,70
3. Відрахування на соціальні заходи	58,00	0,26	108,00	0,39	+50,00	+86,21
4. Амортизація	955,00	4,28	415,00	1,48	-540,00	-56,54
5. Інші операційні витрати	967,00	4,35	1166,00	4,17	+199,00	+20,58
Усього	22288,00	100,00	27993,00	100,00	+5705,00	+25,60

Джерело: річна фінансова звітність ФГ «Троян-Агро-Плюс» за 2016-2017 роки

Згідно отриманих даних таблиці 3, можна зробити наступний висновок, структура витрат на виробництво свідчить, що досліджуване підприємство відноситься до матеріаломістких виробництв. Операційні витрати на виробництво продукції на ФГ «Троян-Агро-Плюс» у звітному році збільшилися на 5705 тис. грн., тобто на 25,5% в порівнянні з минулим роком. Питома вага матеріальних витрат становить більше половини всіх витрат на виробництво – майже 90% усіх витрат. Амортизація зменшилася на 540 тис. грн. у звітному році.

Висновки. Результатом досягнення мети цього дослідження є визначити пріоритетних цілей внутрішнього аудиту операційних витрат та розвитку класифікації витрат, зосередження на їх досягненні. Для пріоритетних завдань запропоновано атрибути: облік вартості (формування вартості) визначені критерії та оптимізація структур вартості та зменшення ризиків керувати ними.

Особливості класифікації поточних витрат на здатність стимулювати ріст доходів сільськогосподарських підприємств бути використані для оптимізації суми та структури поточних витрат в цьому дослідженні. Розподіл операційних витрат на цій основі дозволить диференціювати підходи до управління витратами, які можуть стимулювати зростання доходу від бізнесу та витрат, які не стимулюють її зростання [4, с. 134].

Протягом тривалого часу вважалося, що основною метою управління будь-якими витратами є їх мінімізація. Безумовно, низький рівень витрат може забезпечити підприємству на ринку певні конкурентні переваги, досягти більш високих розмірів прибутку, підвищити свою

ліквідність та платоспроможність. Проте варто пам'ятати, що непланомірне зниження рівня витрат може призвести і до негативних наслідків, а саме: зменшення обсягу товарообороту, погіршення якості продукції та втрата довіри споживачів, а як, наслідок, зниження іміджу та втрата позицій на ринку [2].

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Раціональним буде мінімізувати перш за все собівартість реалізації та витрати на збут (при збереженні якості сільськогосподарської продукції та процесу обслуговування покупців).

Як свідчать проаналізовані дані постає проблематика оптимізації матеріальних витрат, що відбувається наступним чином:

- 1) зменшення витрат при проектуванні та розробці нової продукції;
- 2) оптимізація при виробництві сільськогосподарської продукції [6].

В якості заходів оптимізації витрат операційної діяльності досліджуваному підприємству доцільно здійснювати:

- вдосконалення організації праці та збутової діяльності;
- підвищення продуктивності праці;
- максимальне залучення додаткових доходів від вільних активів (оренда площ, які не використовуються в даний момент суб'єктом господарювання, що принесе додатковий дохід, і в той же час зменшить затрати на утримання цих приміщень чи обладнання) [7, с. 167];
- підвищення ефективності внутрішнього управління витратами на основі своєчасного та якісно проведеного аналізу [8, с. 243].

Таким чином, було виявлено те, що потрібно приділяти увагу механізму мінімізації витрат підприємства в загальній сумі чистого доходу, оскільки для ефективного використання виробничих ресурсів необхідні структурні зміни якісного характеру в сфері їх управління, як складової частини управління витратами в цілому.

ФГ «Троян-Агро-Плюс» наголошується саме на оптимізації витрат, а не скороченні їх обсягів, тобто слід виявити непродуктивні витрати, оскільки вони негативно впливають на фінансові результати та на ефективність господарювання в цілому.

Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1(22). – 719 с.
2. Осипчук С.О. Сучасний стан сільськогосподарських угідь України та заходи його поліпшення / С.О. Осипчук, Й.М. Дорош [Електронний ресурс]. — Режим доступу: 77.121.11.22/ecolib/6/33.doc
3. Матюха М.М. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку витрат діяльності підприємства / М.М. Матюха // Ефективна економіка. – 2015. – №11. – 311 с.
4. Грицай О. Удосконалення обліку витрат діяльності промислового підприємства / О. Грицай // Науковий клуб. – 2015. – №2. – 250 с.
5. Отенко В. І. Теорія економічного аналізу: [навч. посіб.] / Отенко В. І., Іванієнко В. В.– Х: ВД «ШЖЕК», 2015. – 344 с.
6. 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//[Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jsui/handle/123456789/5717>
7. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.
8. Коляда А. Л. Аналітичне забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств : дис. канд. ек. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Коляда Анастасія Леонідівна – Одеса, 2016. – 230 с.

Колінко Н. В.
51 група ОЕФ
kolinko.natasha@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БЕЛНЕТ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день підприємства господарювання мають право самостійно обирати стратегію своєї діяльності, а саме: планувати та організовувати технологічний процес, обсяги виробництва, структуру своєї продукції (послуг), обирати контрагентів і напрями реалізації своєї продукції (послуг). Від того, якій стратегії підприємство слідуватиме, і буде залежати обсяг реалізації та фінансові результати діяльності.

Сучасний ринок має певні труднощі, а саме: безперервне посилення конкуренції та складність процесів. Ринок телекомунікацій вважається однією із найрозвинутіших галузей економіки, що характеризується складністю у сфері застосування та впровадження нових технологій. Кожний день збільшується асортимент телекомунікаційних послуг.

В Україні на сьогоднішній день функціонує велика кількість провайдерів та операторів стратегічне місце яких залежить від уміння правильно керувати своїми витратами. Телекомунікаційні системи досить складні у своїй технологічній структурі. Дані технології можуть бути як дротові, так і бездротові.

Кінцевим результатом підприємств, що належать до сфери телекомунікацій є послуга, що надається споживачам (абонентам). Однією із головних проблем телекомунікаційних підприємств виступає необхідність проведення оцінки операційних витрат (вкладених матеріалів, коштів, праці). Від правильності проведення вказаної оцінки залежать подальші рішення, що стосуватимуться витрат підприємства, які будуть порівнюватися із показниками доходів та обсягами реалізації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням аналізу операційних витрат діяльності телекомунікаційних підприємств приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти, серед яких: П. А. Безруких, А. М. Герасимович, З. В. Гуцайлюк, М. В. Кужельний, В. Г. Линник, Є. В. Мних, В. Я. Савченко, Дж. Фостер, М. Г. Чумаченко та інші. Не дивлячись на це, існує ряд питань, які потребують вирішення.

Метою статті є проведення аналізу операційних витрат на прикладі телекомунікаційного підприємства ТОВ «Белнет».

Виклад основного матеріалу. ТОВ «Белнет» працює на ринку телекомунікаційних послуг з 2006 року, пропонуючи своїм клієнтам якісний доступ до мережі Internet, використовуючи як дротові, так і бездротові новітні технології зв'язку.

До 2013 року основним напрямом компанії були бездротові технології. З 2013 року компанія впроваджує найновіші оптичні технології. На сьогоднішній день компанія надає послуги та активно розвиває свою мережу на території Одеської та Миколаївської областей.

ТОВ «Белнет» за рішенням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ) №921 від 06 серпня 2007 року внесений в Реєстр операторів, провайдерів телекомунікацій.

У законі України «Про телекомунікації» №1280 надаються наступні визначення даних понять:

– оператор телекомунікацій – суб'єкт господарювання, який за наявності ліцензії має право на здійснення діяльності в сфері телекомунікацій із правом на технічне обслуговування й експлуатацію телекомунікаційних мереж;

– провайдер телекомунікацій – суб'єкт господарювання, який має право на здійснення діяльності в сфері телекомунікацій без права на технічне обслуговування та експлуатацію телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку. Такий суб'єкт господарювання може надавати послуги доступу до Інтернету і не зобов'язаний отримувати ліцензію [1].

Телекомунікаційне підприємство, у процесі реалізації своїх послуг, використовує різні види обладнання та споруд, матеріалів та запасних частин, електроенергію, проводить різноманітні операції. Усе це у вартісному виразі складає його виробничі операційні витрати, які виникають в процесі діяльності.

До операційних витрат належать витрати, що обліковуються на рахунках 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Головним етапом аналізу операційних витрат є їх оцінка за елементами витрат. До них належать:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація.
- інші операційні витрати.

Окрему увагу необхідно звернути на матеріальні витрати. Враховуючи специфіку телекомунікаційних підприємств до них відносять наступні витрати:

- матеріали, вироби, які використовуються для підключення нових абонентів, а також у процесі надання послуг зв'язку (передавачі, приймачі та канали зв'язку (оптичні волокна, кабелі, вільний оптичний канал), кросове обладнання, опори та інше);
- комплектуючі вироби, які підлягають монтажу (з'єднувальні та розгалужувальні муфти, ввідні та кінцеві кабельні пристрої, кроси, розетки);
- матеріали, які використовуються для обслуговування власних джерел електроживлення;
- придбана енергія всіх видів, яка витрачається на технологічні, енергетичні, транспортні і інші виробничі потреби підприємства;
- виробничі бланки;
- витрати на користування радіочастотним ресурсом України (виділення радіочастот – право використовувати певні смуги радіочастот) [2];
- інші.

Працівників телекомунікаційних підприємств поділяють на:

- працівників зв'язку основної діяльності;
- працівників інших господарств.

Працівників основної діяльності поділяють на:

- виробничий персонал (оператори зв'язку, кабельщики, паяльщики, електромеханіки, інженери, техніки та ін.);
- адміністративно-управлінський персонал (керівники, бухгалтери, юристи, економісти);
- допоміжний-обслуговуючий персонал (прибиральники виробничих приміщень).

Витрати на заробітну плату працівників саме основної діяльності та відрахування на соціальні заходи і входять до операційних витрат.

До елемент витрат амортизація на ТОВ «Белнет» відносять суму амортизаційних відрахувань за основними засобами, іншими необоротними матеріальними та нематеріальними активами загальновиробничого та загальногосподарського призначення (амортизація машин та виробничого обладнання, силових установок, лінійних споруджень, передавальних пристроїв, господарського інвентарю та ін.).

У табл. 1 проведемо аналіз операційних витрат ТОВ «Белнет». Підприємство використовує скорочену форму фінансової звітності, тому основою складання наступної таблиці стала оборотна-сальдова відомість по рахункам, які входять до операційних витрат.

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції
за економічними елементами витрат ТОВ «Белнет»

Елементи	2016 рік		2017 рік		Відхилення		
	Σ, грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, грн	%	Питомої ваги, %
А	1	2	3	5	6	7	8
1. Матеріальні витрати	1904995,14	69,49	2613391,34	69,25	+708396,20	+37,19	-0,23
2. Витрати на оплату праці	507504,96	18,51	544542,96	14,43	+37038,00	+7,30	-4,08
3. Відрахування на соціальні заходи	106296,01	3,88	114625,99	3,04	+8329,98	+7,84	-0,84
4. Амортизація	125725,66	4,59	147441,22	3,91	+21715,56	+17,27	-0,68
5. Інші операційні витрати	97027,61	3,54	353681,52	9,37	+256653,91	+264,52	+5,83
Усього	2741549,38	100,00	3773683,03	100,00	+1032133,65	+37,65	-

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Белнет»

Аналіз операційних витрат на підприємстві ТОВ «Белнет» показав, що у 2017 році порівняно із 2016 роком сума операційних витрат збільшилась на 37,7%, що в абсолютному вираженні складає 1 032 133,65 грн. Дана тенденція була досягнута за рахунок збільшення усіх елементів витрат. Слід відзначити, що суттєво зросли інші операційні витрати. За рік вони зросли у 3,6 разів, що в абсолютному вираженні складає 256 653, 91 грн.

Питома вага таких елементів витрат, як матеріальні, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та амортизації у структурі операційних витрат зменшилась на 0,23%, 4,08%, 0,84%, 0,68% відповідно, однак інші операційні витрати зросли на 5,83 %. Найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати. В абсолютному вираженні матеріальні витрати збільшилися на 708 396,20 грн., але у питомій вазі структури операційних витрат вони зменшилися на 0,23%. Якщо на кінець попереднього року їхня питома вага у структурі операційних витрат складала 69,49 %, то у кінці звітного року - 69,25%. Головним фактором у складі матеріальних ресурсів, який впливає на зміну обсягу виробництва та реалізації продукції/послуг вважається рівень матеріаломісткості. У таблиці 2 розглянемо вплив матеріаломісткості на обсяг реалізації продукції/послуг.

Таблиця 2

Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість наданих послуг

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення
А	1	2	3
1. Матеріальні витрати, тис. грн.	1905	2613,4	708,4
2. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	3499,1	4700,9	1201,8
3. Матеріаломісткість продукції, грн.	0,54	0,56	+ 0,02
4. Вплив матеріаломісткості на:			
4.1. Собівартість продукції /економія матеріальних ресурсів /- /; перевитрати матеріальних ресурсів /+ /			+ 94,02
4.2. Обсяг виробництва продукції /зростання /+ /; зменшення /- /			- 174, 11

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Белнет»

Із розрахунків видно, що із зростанням рівня матеріаломісткості лише на 0,02 грн. на підприємстві збільшилась собівартість в частині матеріальних витрат на 94,02 тис. грн. При цьому обсяг реалізації наданих послуг зменшився на 174,11 тис. грн. Таким чином, зміна матеріаломісткості негативно вплинула на обсяг наданих послуг. Для зменшення матеріаломісткості бажано переглянути норми витрат матеріалів у бік зменшення, але без втрати якості послуг. Також доцільно здійснювати пошук дешевих та якісних джерел постачання матеріалів. Зазначимо, що до резервів зменшення витрат відносять:

- поліпшення організації виробничого процесу;
- використання ресурсозберігаючих та низько відхідних технологій та інше.

Для більшої наочності динаміку чистого доходу та операційних витрат за період 2014-2017 рр. відобразимо графічно на рис.1.

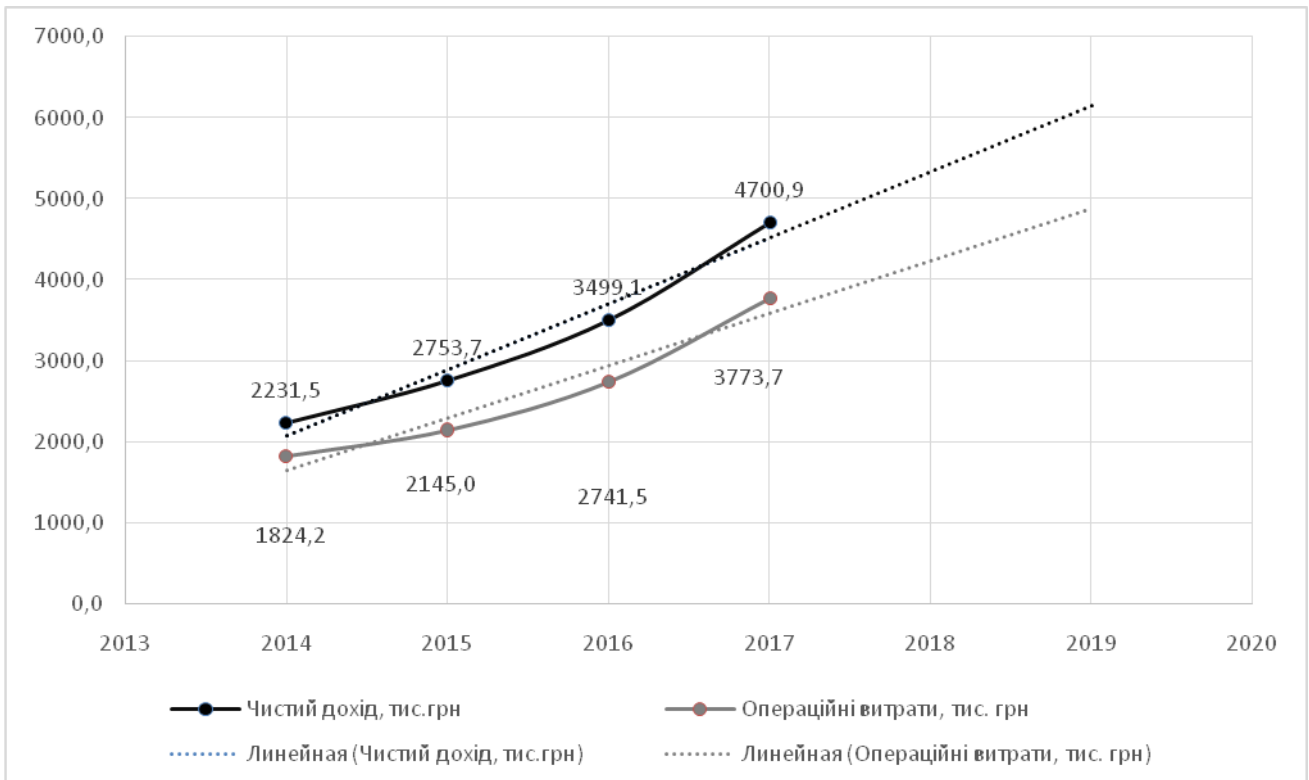


Рис.1 Динаміка чистого доходу та операційних витрат за період 2014-2017 рр.
Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Белнет»

На графіку видно, що за аналізований період, дані показники почали зростати. На 1 гривню чистого доходу у 2014-2017 рр. приходиться 0,81 грн., 0,78 грн., 0,78 грн., 0,80 грн. операційних витрат відповідно. Даний показник отримав назву «собівартість гривні доходів» (С). Розраховується він шляхом відношення операційних витрат (Е) на доходи (Д) (1):

$$C = E/D \quad (1) [3, \text{с. } 76]$$

Тобто бачимо, що питома вага операційних витрат у чистому доході не значно зменшилась у 2015 році, однак у 2017 році вона збільшилася. За аналізований період темпи зростання доходів та витрат є майже однаковими. Вони зросли приблизно в 2 рази. Це економічно не виправдано. В даному випадку є необхідність пошуку та реалізації резервів зниження витрат.

Здійснення управління над операційними витратами телекомунікаційних підприємств є проблематичним. К. О. Хрущак у своїй статті виділив наступні проблеми, які вважаються пріоритетними у формуванні ефективної системи управління витратами:

- необхідність оцінки фактичної собівартості послуг з метою встановлення економічно обґрунтованих тарифів на телекомунікаційні послуги;

- необхідність виявлення «дорогих» процесів та підрозділів підприємства, що потребують оптимізації шляхом нормування, підвищення продуктивності;
- необхідність отримання інформації про розмір прибутків (збитків) у розрізі регіонів, типів бізнесу, типів зв'язку, послуг, каналів збуту, угодах тощо;
- потреба у планування рентабельності сегментів бізнесу;
- потреба в оцінці ефективності внутрішніх служб/проектів;
- потреба в оцінці маржинального доходу та операційного прибутку [4, с. 151; 5].

Висновки. Телекомунікації в Україні — одна з найрозвинутіших і найбільш інноваційно-орієнтованих галузей економіки, головними цілями якої є забезпечення інтересів кожного споживача й українського суспільства у цілому, створення високорозвинутої інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури[6]. Аби бути конкурентоспроможним на даному секторі ринку необхідно впроваджувати найбільш новітні технології. Для споживачів даного виду послуг головним критерієм є їх якість та безперервне надходження.

Зменшення операційних витрат можна досягти завдяки наступному:

- вдосконаленню мережі зв'язку;
- використанню вискоефективних систем зв'язку;
- модернізації виробничого обладнання, з метою підвищення продуктивності;
- економному використанню сировини, матеріалів, енергії.

Аналізуючи вище отримані результати, бачимо, що значна частина витрат стосується матеріальних витрат, основу яких складають радіочастотні витрати, тобто саме право на користування певними радіочастотами, витрати на оренду технологічних місць для розміщення свого обладнання, а також витрати на електроенергію. На перші дві складові вплинути майже неможливо, проте можливо зменшити витрати у складі електроенергії. Це призведе до покращення та зміцнення конкурентних позицій підприємства [7, с.130].

Оскільки ТОВ «Белнет» надає свої послуги в Одеській та Миколаївській областях, то їхніми покупцями виступають в основному села та селища міського типу. Компанії можна запропонувати використовувати альтернативні види джерел енергії: вітрові та сонячні. Підприємство може заключити договір з сільськими радами про розміщення сонячних батарей, електростанцій та вітрових електростанцій. Вдень, при реалізації телекомунікаційних послуг, користуватися енергією сонця, встановлюючи сонячні колектори, отримувати «зелений тариф» — спеціальний тариф, по якому держава закуповує електроенергію у приватних осіб, згенеровану сонячними електростанціями. Тобто підприємство зможе зекономити на оплаті за електроенергію, при цьому буде реалізовувати її надлишок в електромережу загального користування.

Список літератури

1. Про телекомунікації: закон України від 18.11.2003 р. №1280-VI[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>.
2. Про радіочастотний ресурс України: закон України від 01.06.2000 р. №1770-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1770-14>.
3. Орлова В. М. Економіка телекомунікацій: навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів]; за заг. ред. В. М. Орлова. – [2-ге вид., перер.]. – О.: ОНЗА, 2015. – 140 с.
4. Охрущак К. О. Управління витратами сучасних телекомунікаційних підприємств: принципи, завдання, елементи системи управління / К. О. Охрущак // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №7(3). – С. 148 – 152.
5. Охрущак К. О. Управління витратами операторів телекомунікацій з огляду на специфіку телекомунікаційної сфери / К. О. Охрущак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. - №6(1). – С. 123 – 127.
6. Граковський Ю. Інтернет оператори та інтернет - провайдери: особливості обліку // Вісник. Офіційно про податки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9363>.
7. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Кошельник О. І.
51 група ОЕФ
Helen.koshelnyk@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АГРО ПАРТНЕР 777»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У період сучасної економічної кризи скорочуються інвестиції, посилюються фінансові ризики, зростає інфляція, а отже фінансовий результат сьогодні – це не тільки наслідок успішної роботи підприємства вчора, а й грошовий потік завтра. Визначення фінансових результатів діяльності будь-якого підприємства залежить від методології їх формування та аналізу.

Облік та аналіз фінансових результатів діяльності підприємств є важливою складовою роботи управлінського персоналу щодо реалізації обраної стратегії бізнесу. Оцінка фінансової стійкості підприємства посідає вагомe місце в роботі аналітиків щодо оцінки інвестиційної привабливості та платоспроможності контрагентів, а також оцінки ділових партнерів в умовах ризику та невизначеності. На підставі фінансових результатів управлінський персонал приймає рішення про напрями фінансування підприємства за рахунок власних джерел, інвестори – щодо формування портфеля цінних паперів, а кредитори визначають пріоритети щодо позик, які видають.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що на основі фінансових результатів можна судити про успішність діяльності підприємства загалом, а самі фінансові результати виступають індикатором ефективності роботи підприємства, який потребує достовірного обліку та аналізу. У процесі становлення ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. І тому необхідними є деталізований облік та аналіз фінансових результатів підприємства з метою запобігання його банкрутства і забезпечення подальшої успішної діяльності з перспективами виходу на міжнародні ринки, що повинно підвищувати авторитет держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми організації та методики обліку і аналізу фінансових результатів знайшли відображення у працях таких вчених-науковців, як, зокрема, К.В. Безверхий [1, с. 40], Н.М. Голуб [2, с. 82], Я.С. Карп'як [3, с. 175], А.А. Кашканов [4, с. 10], М.В. Рета [5, с. 30], В.А. Сідун [6, с. 136], С.Л. Червінська [7, с. 109], Є.Ю. Шара [8, с. 102], С.Б. Шипіна [9, с. 230], Р.Б. Шишка [10, с. 115]. Але водночас слід відзначити, що існують питання, які потребують подальшого дослідження.

Метою статті є визначення повноти та якості формування фінансових результатів, встановлення спрямованості й рівня впливу окремих факторів на зміну показників прибутку, узагальнення методів визначення резервів покращення фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі в Україні дещо послаблений контроль за достовірністю визначення фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектору. Пов'язано це з тим, що більшість з них не є платниками податку на прибуток, а сплачують фіксований сільськогосподарський податок, тому необхідно проводити аудит фінансових результатів підприємств.

Теоретичною базою економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є прийнята для всіх підприємств, незалежно від форми власності, єдина модель господарського механізму підприємства, заснована на оподаткуванні прибутку в умовах ринкових відносин, що фактично є моделлю формування і розподілу фінансових результатів [3, с. 175]. Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, формами власності й організаційно-правовим статусом підприємства.

Отриманий підприємством прибуток спрямовується на виплату податків та обов'язкових платежів, що сплачуються з прибутку, а також на утворення чистого прибутку. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується, за винятком резервного фонду.

В ринковій економіці дається велике значення порівнянням прибутку з прибуткоутворюючими факторами і базами формування. Показники рентабельності і прибутковості мають загальну економічну характеристику, вони відображають кінцеву ефективність роботи підприємства і продукції, що випускається ним.

Головним показником рівня рентабельності є відношення загальної суми прибутку до виробничих фондів. Існує багато чинників, що визначають величину прибутку і рівень рентабельності. Ці чинники можна підрозділити на внутрішні і зовнішні.

Показник рентабельності є відносною характеристикою фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він вимірює дохідність підприємства в різних сферах господарювання та групується у співвідношенні з інтересами учасників економічного процесу, ринкового обміну. Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу. Рентабельність підприємства визначають як відношення балансового прибутку до середньої вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

Правильна інтерпретація аналітичних показників дає змогу управлінському персоналу та зовнішнім користувачам діагностувати проблеми, що наявні в діяльності підприємства, виявляти напрями діяльності, які вимагають додаткового фінансування для розвитку, ідентифікувати проблемні питання розподілу прибутку як внутрішнього джерела фінансування розвитку. Відповідно, результати аналізу фінансових результатів, зокрема операцій з формування та розподілу прибутку, є основним інформаційним джерелом для розроблення та прийняття управлінських рішень. Проведемо аналіз показників рентабельності та ефективності використання капіталу підприємства ТОВ «Агро Партнер 777» в табл. 1 [11].

Таблиця 1

Аналіз прибутковості капіталу підприємства ТОВ «Агро Партнер 777»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
1. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	5541	-729	-6270
2. Чистий дохід, тис. грн.	23657	25297	+1640
3. Середньорічна вартість загального капіталу, тис. грн.	273067,5	411973,5	+138906
4. Середньорічна вартість основного капіталу, тис. грн.	249666	379131,5	+129465,5
5. Середньорічна вартість оборотного капіталу, тис. грн.	23401,5	32842	+9440,5
6. Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	121116	130523	+9407
7. Середньорічна вартість позикового капіталу, тис. грн.	151951,5	281450,5	+129499
8. Рентабельність (збитковість),%:			
- загального капіталу	2,03	-0,18	-2,21
- основного капіталу	2,22	-0,19	-2,41
- оборотного капіталу	23,68	-2,22	-25,9
- власного капіталу	4,57	-0,56	-5,13
- позикового капіталу	3,65	-0,26	-3,91
9. Рентабельність (збитковість) продажу,%	23,42	-2,88	-26,3

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Агро Партнер 777»

Аналіз даних таблиці свідчить, що в звітному році використання капіталу підприємства стало менш ефективним. Про це свідчить зменшення показників рентабельності загального капіталу – на 2,21 в.п., основного капіталу – на 2,41 в.п., оборотного капіталу – на 25,9 в.п., власного капіталу – на 5,13 в.п., позикового капіталу – на 3,91. Рентабельність продаж також за період зменшився на 26,3 в.п., тобто на 100 грн виручки тепер припадає на 26 грн менше прибутку, ніж в минулому році. Таким чином, підприємство в звітному році було збитковим, про що кажуть від'ємні показники всіх видів рентабельності.

Основний негативний вплив на це мало зменшення прибутку підприємства. Якщо в минулому році він складав 5541 тис. грн., то в звітному році підприємство вже збиткове – збиток складає 729 тис. грн., а абсолютне негативне відхилення склало 6270 тис. грн. Поряд з цим, спостерігається збільшення абсолютного розміру загального капіталу та всіх його складових. Тобто спостерігається диспропорція – підприємство нарощує свою вартість, проте це не дає приросту в прибутку, а навіть навпаки.

У зв'язку з такими змінами підприємству рекомендовано нарощувати прибуток за рахунок збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, оптимізувати структуру постійних витрат за рахунок зменшення адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат. Для збільшення обсягу виробництва, необхідно збільшити віддачу активної частини фондів, збільшити матеріаловіддачу та зменшити матеріаломісткість, збільшити продуктивність праці, за рахунок зменшення внутрішньо змінних витрат робочого часу та зменшення цілоденних простоїв. Також, підприємству рекомендується удосконалити структуру основного капіталу шляхом зменшення частини пасивних основних засобів, що в свою чергу сприятиме зниженню фондоємності продукції. Це також призведе до зменшення витрат на обслуговування цих активів. Ще можна порадишити знизити матеріалоємність за рахунок придбання більш дешевих матеріалів без зміни їх якості, та використовувати оптимальну форму оплати праці (відрядну для виробничих робітників) для зниження собівартості реалізованої продукції [12].

Таблиця 2

Аналіз показників прибутковості та ефекту виробничого левериджу ТОВ «Агро Партнер 777»

Показники	Минулий період		Поточний період	
	Тис. грн.	% до чистого доходу	Тис. грн	% до чистого доходу
01	02	03	04	05
1. Чистий дохід	23657	100%	25297	100%
2. Змінні витрати	17871	75,5	21658	85,6
3. Постійні витрати	3855	16,3	3575	14,1
4. Прибуток від основної операційної діяльності	1931	8,2	64	0,3
5. Маржинальний дохід	5786	24,5	3639	14,4
6. Точка беззбитковості 3/(5/1)	15735	66,5	24826	98,1
7. Запас фінансової тривалості 1-6	7922	33,5	471	1,9
8. Виробничий леверидж 3/2	0,22	X	0,17	X
9. Ефект виробничого левериджу, % 5/приб. до оподатк	0,85	X	18,38	X

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Агро Партнер 777»

Аналіз таблиці показав, що у звітному періоді в порівнянні з попереднім спостерігається зменшення ефективності управління витратним механізмом, що підтверджується перш за все негативною динамікою двох показників, а саме точкою беззбитковості (точка критичного обсягу) та ефектом виробничого левериджу.

Якщо в попередньому році, відділу збуту необхідно було реалізувати продукцію на суму 15735 тис. грн., для того, щоб покрити всі витрати, то в звітному році критичний об'єм реалізації складав вже 24826 тис. грн., що більше в порівнянні з минулим роком у 1,5 рази. Іншими словами,

в звітному році підприємство набагато пізніше почало отримувати прибуток від реалізації продукції ніж у минулому році.

Наступним показником, який свідчить про погіршення ситуації на підприємстві являється запас фінансової тривалості. Економічний зміст даного показника полягає в тому, на скільки підприємство може собі дозволити знизити об'єм реалізації у вартісному виразі і при цьому не отримати збиток. У звітному році, порівняно з попереднім, у підприємства було менше можливостей для зниження об'єму реалізації, оскільки спостерігається зменшення запасу фінансової тривалості з 7,9 млн.грн до 471 тис.грн.

Протягом аналізованого періоду відбувається зменшення виробничого левериджу. Так, якщо в попередньому році на 1 грн. змінних витрат припадало 0,22 грн. постійних витрат то у звітному році 0,17 грн. Зменшення виробничого левериджу (що є позитивною тенденцією) супроводжується збільшенням його ефекту.

Якщо в попередньому році падіння чистого доходу на 1% призвело до падіння прибутку на менше ніж на 1% , то у звітному воно збільшилось до 18,4%. Це вказує на те що, на підприємстві збільшується рівень виробничого ризику та чутливість прибутку до зміни чистого доходу.

Основною рекомендацією для підприємства є підвищення прибутку до оподаткування через зниження постійних та умовно постійних витрат.

Для цього підприємству бажано:

1. впроваджувати використання енергозберігаючих технологій з метою зменшення витрат на опалення, електроенергію та водопостачання;
2. використовувати альтернативні види енергії для зменшення витрат на паливно-мастильні матеріали;
3. вдатися до сумісництва професій адміністративного характеру з метою зменшення фонду оплати праці;
4. використовувати транспортну логістику;
5. віддавати перевагу більш дешевим, але ефективним видам реклами;
6. з метою зменшення витрат на тару та упаковку практикувати матеріальне стимулювання (заохочення працівників у разі економного та раціонального їх використання).

З метою зменшення виробничої собівартості підприємству рекомендовано оптимізувати: матеріальні витрати, витрати на обслуговування та утримання основних засобів, витрати на оплату праці виробничого персоналу [13, с. 140].

Висновки. У нинішніх умовах господарювання, які вимагають від сільськогосподарських виробників забезпечення власної фінансової стійкості у зв'язку з не надто стабільною ситуацією в економіці країни, будь-яке підприємство прагне до максимізації своїх власних фінансових результатів, що зумовлює необхідність проведення для них якісного аналізу з метою виявлення резервів зростання їх обсягів у майбутньому.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. На підприємстві ТОВ «Агро Партнер 777» основний негативний вплив мало зменшення прибутку підприємства.

Якщо в минулому році він складав 5541 тис. грн., то в звітному році підприємство вже збиткове – збиток складає 729 тис. грн., а абсолютне негативне відхилення склало 6270 тис. грн. Поряд з цим, спостерігається збільшення абсолютного розміру загального капіталу та всіх його складових. Тобто спостерігається диспропорція – підприємство нарощує свою вартість, проте це не дає приросту в прибутку, а навіть навпаки.

Оцінка виробничо-фінансового левериджу свідчить про зменшення ефективності управління витратним механізмом, що підтверджується перш за все негативною динамікою двох показників, а саме точкою беззбитковості (точка критичного обсягу) та ефектом виробничого левериджу [14, с. 156; 15, с. 54; 16, с. 122]. На підприємстві збільшується рівень виробничого ризику та чутливість прибутку до зміни чистого доходу. Протягом досліджуваного періоду

відбувається «проїдання» власного капіталу та зменшення його рентабельності та прибутковості підприємства.

Отже, аналіз фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами з метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності. Від того, наскільки якісно проведено аналіз фінансових результатів, визначено основні чинники, які його забезпечують, залежить майбутня результативність діяльності підприємства.

Формуванню фінансових результатів діяльності підприємств передують складна облікова та аналітична робота, від якості якої залежать достовірність та об'єктивність інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень. Саме тому організація обліку та аналізу фінансових результатів для досліджуваного підприємства є важливим напрямом його діяльності. Організація бухгалтерського обліку та аналізу – це цілеспрямована діяльність керівників підприємства щодо створення, постійного впорядкування та удосконалення системи обліку та аналізу з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Список літератури

1. Безверхий К.В. Особливості удосконалення фінансової звітності щодо відображення непрямих витрат діяльності підприємства / К.В. Безверхий // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 3. – С. 40.
2. Голуб Н.М. Вдосконалення обліку доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів / Н.М. Голуб // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 2. – С. 82–83.
3. Карп'як Я.С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання / Я.С. Карп'як // Вісник НЛУ. – 2017. – № 794. – С. 172–180.
4. Кашканов А.А. Аналіз витрат фінансової діяльності з урахуванням зміни їх структурних елементів / А.А. Кашканов // Вісник ДІАТ. – 2016. – № 1. – С. 9–14.
5. Рета М.В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета // Вісник нац. техн. ун. «ХПІ». – 2015. – № 25(1134). – С. 25–34.
6. Сідун В.А. Економіка підприємства : [навч. пос.] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 436 с.
7. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств / С.Л. Червінська // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 6. – С. 107–110.
8. Шара Є.Ю. Моделювання фінансових результатів діяльності підприємства / Є.Ю. Шара // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 3. – С. 100–104.
9. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 229–232.
10. Шишка Р.Б. Внутрішньофінансова діяльність суб'єктів господарювання / Р.Б. Шишка, М.І. Мкртичева // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2015. – № 4. – С. 112–117.
11. Офіційний сайт ТОВ «Агро Партнер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tripoli.land/farmers/odesskaya/izmailskiy/agro>.
12. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.
13. Коляда А. Л. Комплекс аналітичних заходів щодо забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств / А. Л. Коляда // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 27. – С. 137-142.
14. Коляда А. Л. Аналітичне забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств : дис. канд. ек. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Коляда Анастасія Леонідівна – Одеса, 2016. – 230 с.
15. Волчек Р.М. Аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень: Навчальний посібник для бакалаврів, магістрів та спеціалістів усіх напрямків підготовки / Р.М. Волчек, А.Л. Коляда, А.В. Коверда. – Одеса, ОНЕУ. – 2016 – 105 с.
16. Коляда А. Л. Аналіз діяльності підприємств харчової промисловості / А. Л. Коляда, Р.М. Волчек // Економічний аналіз за видами діяльності: навч. посібник. – 2018. – С. 106-131.

Лізко Є.О.
51 група ОЕФ
liza.lizko@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА ОДЕСИ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління витратами є важливим і одним із найскладніших питань у діяльності керівників підприємств. Від рівня та динаміки витрат залежать прибутки або збитки як окремих суб'єктів господарювання, так і ефективність формування національного доходу держави. Основною метою діяльності підприємств є отримання прибутку, що відображено в статутах майже усіх суб'єктів підприємництва. Багато підприємств теплового господарства не досягають основної мети діяльності, тому що не тільки є збитковими, а й дотуються з бюджету. Для усіх неприбуткових підприємств важливим питанням є не тільки подолання збитковості, а й досягнення фінансової стійкості. Це можливо тільки шляхом аналізу структури собівартості послуг теплопостачання та пошуку варіантів зменшення розміру окремих видів витрат, що складають цю собівартість. Дані цього аналізу використовуються у прогнозуванні собівартості продукції, пошуку можливостей зниження витрат, цін продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичним та практичним проблемам ефективності функціонування підприємств присвячена значна кількість праць учених, зокрема Мисаки Г.В. [1, с. 319], Дерія В. А. [2, с. 18], Бражникова Л. Н. [3, с. 142], Коляди А. Л. [4, с.138], у працях яких розглядаються проблеми обліку та калькулювання, класифікації витрат, сучасні методики аналізу та планування. Проте сучасний стан підприємств житлово-комунального господарства вказує на те, що дана проблема потребує подальшого дослідження, тому, що недостатньо уваги приділено вивченню особливостей обліку і аналізу витрат на підприємствах теплового господарства з урахуванням специфіки діяльності підприємств цієї галузі.

Метою статті є проведення аналізу витрат на підприємстві житлово-комунального комплексу на прикладі КП «Теплопостачання міста Одеси» та розробка методичних пропозицій їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу. Метою діяльності підприємства теплового господарства є отримання прибутку внаслідок задоволення законним шляхом інтересів та потреб фізичних та юридичних осіб. Предметом їх діяльності є забезпечення безперервного постачання населенню, комунально-побутовим та іншим підприємствам, організаціям, установам теплової енергії згідно з укладеними договорами та угодами, а також прийняття в експлуатацію об'єктів теплопостачання від інших організацій та відомств.

Підприємства теплового господарства під час своєї діяльності здійснюють різноманітні види витрат (матеріальні, нематеріальні, грошові, трудових ресурсів), що пов'язані з простим і розширеним відтворенням основних і оборотних коштів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт, залученням зовнішніх джерел фінансування [5, с. 240].

Провідну роль в управлінні витратами виробництва продукції підприємств житлово-комунального комплексу відіграє прийняття управлінських рішень, ефективність яких є неодмінною умовою успішного функціонування підприємства. Ключовим інструментом перетворення економічної інформації у придатну для прийняття управлінських рішень є система економічного аналізу.

Аналіз структури та динаміки витрат доцільно здійснювати за двома напрямками: за елементами та статтями витрат. Причому аналіз структури за елементами витрат може здійснюватися як по підприємству загалом, так і за окремими центрами відповідальності та по окремих видах продукції [6, с. 106].

Результат узагальнення підходів фахівців для здійснення аналізу витрат на виробництво продукції систематизовано за такими напрямками (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація етапів та напрямів аналізу витрат на виробництво продукції,
запропонованих різними авторами

Автори	Основні етапи аналізу витрат на виробництво продукції
Мисака Г. В. [1, с. 318]	Аналіз за статтями калькуляції, елементами витрат; аналіз прямих та непрямих витрат
Мних Є.В. [8, с.43], Бурчевський З. В., Болюх М. А. [9, с. 208]	Факторний аналіз собівартості продукції
Мних Є. В. [8, с. 45], Савицька Г. В. [10, с. 385]	Вивчення динаміки та виконання виробничої програми валової і товарної продукції; аналіз виконання виробничої програми за асортиментом: аналіз за сегментами
Савицька Г. В. [10, с. 380], Бурчевський З. В., Болюх М. А. [9, с. 215]	Аналіз якості продукції; аналіз ритмічності виробництва; аналіз резервів збільшення обсягів виробництва

Джерело: складено автором

Проведемо аналіз витрат КП «Теплопостачання міста Одеси» на основі звітів про фінансові результати за 2016-2017 рр. Розрахунки здійснено на основі висвітленої підприємством інформації законодавчо визначеної публічної звітності на сайті державної установи «Теплопостачання міста Одеси» [7]. Аналіз динаміки та структури витрат діяльності КП «Теплопостачання міста Одеси» представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз структури витрат
КП «Теплопостачання міста Одеси» за 2016-2017 роки

Види витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення		
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне (+,-)	відносне, %	структури
01	02	03	04	05	06	07	08
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1438699	86,5	1619976	93,8	181277	112,6	7,4
Адміністративні витрати	20640	1,2	19624,0	1,1	-1016	95,1	-0,1
Витрати на збут	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні витрати	182811	11	86548,0	5,0	-96263	47,3	-6
Витрати від фінансової діяльності	21353	1,3	0,0	0,0	-21353	0,0	-1,3
Витрати від інвестиційної діяльності	-	-	-	-	-	-	-
Всього витрат	1663503	100	1726148	100	62645	103,8	X

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності КП «ТМО» [7]

Проаналізувавши структуру витрат діяльності КП «Теплопостачання міста Одеси», можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу у структурі витрат підприємства станом на кінець 2017 року займає собівартість реалізованої продукції (93,8 %), що становить 1619976 тис грн. Також відомо, що за аналізований період, у порівнянні з минулим, загальний обсяг витрат збільшився на 62645 тис.грн.. Це, у свою чергу, відбулося за рахунок негативної тенденції до збільшення собівартості продукції. Проте, підприємству вдалося знизити витрати за іншими статтями, а саме відбулося зменшення адміністративних витрат, інших операційних витрат та підприємство звело до мінімуму витрати від фінансової діяльності.

Адміністративні витрати підприємству вдалося знизити за рахунок того, що у 2017 році було проведено ряд заходів щодо скорочення адміністративного персоналу, а саме було переглянуто списки посадових обов'язків різних працівників та виконано заходи щодо оптимізації робочого часу та навантаження окремих підрозділів підприємства. Таким чином, певна кількість співробітників була звільнена.

Також, на початку звітнього року з ініціативи власників було проведено ряд перевірок, під час яких було встановлено ряд незаконних дій з боку головного бухгалтера підприємства, а саме фальсифікація фінансової звітності.

Особові витрати генерального директора підприємства періодично списувались на інші операційні витрати, що збільшувало суму витрат підприємства у звітному періоді. Так, було звільнено головного бухгалтера, а згодом мер міста Одеси призначив нового гендиректора. Таким чином, було знижено інші операційні витрати підприємства.

З метою оптимізації витрат КП «Теплопостачання міста Одеси» рекомендовано:

1) ініціювати модернізацію виробництва шляхом будівництва сучасних біопаливних котелень, які використовують локальну сировину (солома, тирса, тріски, стружка, лушпиння соняшника, гній і послід) та відповідають екологічним стандартам ЄС щодо викидів забруднюючих речовин.

Це дозволить підприємству знизити собівартість виробництва теплової енергії і так, як досліджуване підприємство являється платником екологічного податку через те, що використовує природний газ, побудова біопаливних котелень дозволить позбутися даної статті витрат у загальній структурі витрат підприємства.

2) замінити існуючу сировину на альтернативну – тобто біоматеріали, а саме відходи сільськогосподарських підприємств та відходи деревооброблюваної промисловості. Використання такої дешевої сировини дозволить знизити собівартість продукції.

3) покращити логістичну систему підприємства – шляхом постійного аналізу промислової, деревооброблюваної та сільськогосподарської галузей на території м. Одеси та за її межами. Пошук каналів постачання серед підприємств даних галузей та підписання договорів про збут відходів цих підприємств, відповідно, досліджуваному підприємству гарантує безперервне постачання сировини для виробництва теплової енергії та зниження собівартості виробничих запасів.

Також це дозволяє КП «Теплопостачання міста Одеси» бути незалежним від ПАТ «Одесагаз», а саме відмова від постачання газу дозволить в подальшому розраховуватися з існуючими боргами за несплачений газ з даним постачальником та штрафами, відповідно, що, в свою чергу, знизить статті витрат підприємства.

4) створити управління інкасацією дебіторської заборгованості – тобто необхідно розробити план-графік роботи з дебіторами; систематизувати фактори, що обумовлюють швидкість інкасації; впровадити заходи рефінансування; оцінити використання інструментів досудового стягнення [11, с. 134].

При цьому можуть використовуватися різноманітні методи управління дебіторською заборгованістю, а саме: з юридичної сторони – претензійна робота, досудове переписування, подача позову в господарський суд, арешт майна боржника, зроблений органами державної виконавчої служби чи органами наслідку; з психологічної сторони – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу. Дані заходи дозволять вилучити кошти зі споживачів теплової енергії та направити їх на погашення кредиторської заборгованості та накопичених штрафів по ній за поставлений газ.

Проведемо аналіз складу, структури та динаміки операційних витрат за елементами КП «Теплопостачання міста Одеси» (табл. 3).

Аналіз структури витрат КП «Теплопостачання міста Одеси» за економічними елементами (таблиця 3) свідчить про те, що виробництво теплової енергії для підприємства із теплопостачання є дуже матеріаломістким.

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат
КП «Теплопостачання міста Одеси» за 2016-2017 роки

Елементи операційних витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення		
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне (+,-)	відносне, %	структури
01	02	03	04	05	06	07	08
Матеріальні витрати	1250161	85,7	1403418	85,6	153257	112,3	-0,1
Витрати на оплату праці	121760	8,3	140069	8,5	18309	115	0,2
Відрахування на соціальні заходи	25903	1,8	29954	1,8	4051	115,6	0,1
Амортизація	31993	2,2	37070	2,3	5077	115,9	0,1
Інші операційні витрати	29522	2,0	29089	1,8	-433	98,5	-0,2
Всього	1459339	100	1639600	100	180261	112,4	X

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності КП «ТМО» [7]

Можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу у структурі операційних витрат на виробництво продукції за елементами підприємства станом на кінець 2017 року займають матеріальні витрати (85,6 %), що становить 1403418 тис. грн., що є характерним для специфіки діяльності житлово-комунальної установи з теплопостачання. Існує негативна тенденція до збільшення операційних витрат. За аналізований період, у порівнянні з минулим, загальний обсяг операційних витрат збільшився на 180261 тис. грн.

Це відбулося за рахунок збільшення матеріальних витрат на виробництво теплової енергії, амортизаційних відрахувань, витрат на оплату праці виробничим робітникам, і, відповідно, збільшення відрахувань ЄСВ.

Збільшення матеріальних витрат на виробництво за аналізований період обумовлено тим, що у 2017 р. через погодні умови виробництво теплової енергії на опалення будівель потребували більшого залучення природного газу. Відповідно, було збільшено навантаження робітників котелень шляхом збільшення фонду робочого часу, що призвело до збільшення витрат на оплату праці виробничих робітників та соціальні відрахування.

Чим більша інтенсивність виробництва, тим швидше відбувається зношення основних засобів, саме тому зросли амортизаційні відрахування.

Проте, існує позитивна тенденція до зниження інших операційних витрат. Це відбулося за рахунок того, що досліджуване підприємство у 2017 році своєчасно сплатило борги за газ своєму кредитору і йому (як це відбувалося у минулих звітних періодах) не нарахували штрафи, пеню.

З метою мінімізації витрат операційної діяльності КП «Теплопостачання міста Одеси» рекомендовано:

1) використовувати більш дешеву сировину для виготовлення теплової енергії без втрат якості шляхом залучення екологічно чистої сировини (відходів сільського господарства та олійного виробництва Одещини), що призведе до зниження собівартості виробничих запасів;

2) провести модернізацію основних засобів, закупити інноваційне обладнання, що дозволить автоматизувати процес виробництва та позбутись потреби в постійному ремонті та реконструкції устаткування – тобто дозволить знизити витрати на оплату праці виробничим працівникам та знизити витрати на закупівлю запасних частин для ремонту обладнання;

3) посилити контроль за використанням паливно-мастильних матеріалів шляхом установки на машини, що є власністю підприємства, GPS-навігаторів з ціллю спостереження напрямку пересування машин, що задіяні в ремонтних роботах по місту та зіставлення їх з нормами витрат

палива відповідних машин для даних дистанцій. Це дозволить запобігти розкраданню бензину та дизелю працівниками підприємства та знизить матеріальні витрати, відповідно.

4) створити відділ внутрішнього контролю на підприємстві, що буде постійно проводити моніторинг за процесом виробництва, проводити інвентаризацію запасів на складах, контролювати випуск сировини згідно нормативних значень, проводити аналіз ефективності процесу виробництва і даватиме рекомендації керівництву щодо оптимізації витрат на підприємстві, що дозволить знизити випадки крадіжок інструментів, запасних деталей та іншого інвентаря зі складів а також оптимізувати використання матеріальних ресурсів. Це призведе до зниження інших операційних витрат та собівартості продукції.

Висновки. Від того, наскільки ефективно суб'єкт господарювання буде управляти своїми витратами залежить його розвиток та успіх. Сьогодні комунальні підприємства є заручником систем теплопостачання, які були спроектовані й побудовані за радянських часів, в умовах зовсім іншої економічної ситуації, в умовах дешевих енергетичних ресурсів.

Технічні рішення, які були прийнятні в період інтенсивного будівництва житлового фонду, активного розвитку промисловості і при цьому недорогих енергоресурсів і матеріалів, виявляються зовсім нераціональними в наш час. Крім того, економічна ситуація на сьогодні така, що, з одного боку, енергозбереження, а з іншого – побудова якісно нових відносин зі споживачами є абсолютним пріоритетом не просто для існування системи теплопостачання, але і для виживання підприємств теплоенергетичного комплексу в умовах економічної кризи.

Для поліпшення діяльності комунальних підприємств теплоенергетичного комплексу в Україні доцільно вивчити і проаналізувати зарубіжний досвід, кращий з якого можна було б адаптувати в нашій країні. У контексті євроінтеграційних тенденцій для України особливо актуальний досвід саме Литви та Польщі, так як в них уже до кінця ХХ ст. було досягнуто значних успіхів у сфері організації та управління витратами теплоенергетики і теплопостачання.

Список літератури

1. Мисака Г. В. Особливості факторного аналізу собівартості продукції / Г. В. Мисака // Комунальне господарство міст: Науково-технічний збірник. – 2013. – №108. – С. 318-324.
2. Дерій В. А. Економічні показники витрат підприємства та собівартості продукції в обліку, статистиці й аналізі / В. А. Дерій. // Облік і фінанси. – 2015. – №2. – С. 15-21.
3. Бражнікова, Л. Н. Функціонально-цільовий підхід до класифікації витрат підприємств ЖКГ для цілей управління: / Л. Н. Бражнікова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Т.3, Вип. 1 – 340 с.
4. Коляда А. Л. Комплекс аналітичних заходів щодо забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств / А. Л. Коляда // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип.27. – С. 137-142.
5. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В.В. Горлачук. – Миколаїв, 2010. – 344 с.
6. Купалова, Г. І. Теорія економічного аналізу: [навчальний посібник] / Г. І. Купалова. – Київ, 2008. – 639 с.
7. Комунальне підприємство «Теплопостачання міста Одеси»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/ru/departments/84407>.
8. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [підручник] / Є. В. Мних. – Київ, 2008 – 513 с.
9. Болюх М. А. Економічний аналіз: [навчальний посібник] / М. А. Болюх, З. В. Бурчевський – Київ, 2003. – 556 с.
10. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства: [навчальний посібник] / Г. В. Савицька. – 7-е вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2005. – 662 с.
11. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Мусієнко К. Я.
М1 ЦЗФН
tinamysi@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТАВРІЯ-В»

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі еволюції господарювання проблеми аналітичної оцінки ефективності функціонування вітчизняних підприємств набувають все більшої актуальності. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналітичною оцінкою та управлінням ефективністю функціонування підприємств в тому числі аналізом динаміки складу та структури фінансових результатів підприємств займалися такі вітчизняні вчені як: Волкова Н.А, Головка В.І., Коляда А.Л, Кривицька О.Р., Лігоненко Л.О.

Метою статті є проведення аналізу динаміки складу та структури фінансових результатів підприємства на прикладі ТОВ «Таврія-В» та надання ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівнів його прибутковості й конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз динаміки зміни складу та структури формування фінансових результатів підприємства необхідно почати з структурно-динамічного аналізу, тобто спеціального розділу структурно-динамічного підходу до проблем структурної динаміки, який досліджує конкретні взаємозв'язки структурних і динамічних аспектів розвитку економічних систем [1, с. 86].

Завдання структурно-динамічного аналізу можна сформулювати наступним чином: визначення структурних зрушень за весь період і за кожен інтервал окремо; встановлення поведінки кожного зрушення по відношенню до зміни структури за весь період, тобто виявлення ролі часткового структурного зрушення по відношенню до загальної тенденції і оцінка його внеску у формування всього сукупного зрушення (зміни) [2, с. 181; 3, с. 136].

Вважаємо за доцільне розпочати наше дослідження саме із структурно-динамічного аналізу результатів діяльності, оскільки за допомогою нього можна:

- порівняти кожен позицію звітності з попереднім періодом;
- визначити структуру фінансових показників;
- виявити динаміку фінансових результатів за кілька звітних періодів; визначити тренд, тобто основну тенденцію динаміки показників.

На основі фінансової звітності ТОВ «Таврія-В» за 2015, 2016, 2017 роки був проведений аналіз фінансових результатів підприємства. На нашу думку, аналіз треба починати з оцінювання динаміки зміни структури формування фінансових результатів, оскільки він дасть змогу виявити відповідні тенденції у функціонуванні підприємства (табл.1).

Аналіз динаміки зміни фінансових результатів на ТОВ «Таврія-В» показав, що в 2016-2017 роках підприємство отримало збиток від основної операційної діяльності в розмірі 47,89 млн.грн та 143,32 млн.грн відповідно. Прибуток від основної операційної діяльності в 2015 році склав 1,43 млн.грн. Вище зазначена тенденція свідчить про підвищення витратного механізму на підприємстві.

У 2015-2017 роках спостерігається тенденція до підвищення прибутковості іншої операційної діяльності. Інші операційні доходи в 2017 році порівняно з 2016 роком та 2015 роком зросли відповідно на 53,54 млн.грн. та 87,20 млн.грн, а інші операційні витрати протягом вище зазначеного періоду зменшилися на 1,97 млн.грн та 40,33 млн.грн відповідно. Щодо прибутку від

операційної діяльності, то він зменшився в 2017 році в порівнянні як з 2016 роком, так й з 2015 роком відповідно на 17,25% та 8,25%.

Таблиця 1

Аналіз динаміки отриманого прибутку ТОВ «Таврія-В»

Показники	Сума, тис.грн.			Зміна у 2017 порівняно з	
	2015	2016	2017	2016	2015
01	02	03	04	05	06
1. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності	1427	-47891	-143321	-95430	-144748
2. Результат від іншої операційної діяльності	207262	279281	334787	+55506	+127525
2.1 Інші операційні доходи	342289	375944	429485	+53541	+87196
2.2. Інші операційні витрати	135027	96663	94698	-1965	-40329
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	208689	231390	191466	-39924	-17223
4. Результат від фінансової діяльності	-166283	-149586	-142345	+7241	+23938
4.1. Доход від участі в капіталі	0	0	0	0	0
4.2. Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0
4.3. Інші фінансові доходи	11	6	9	3	-2
4.4. Інші фінансові витрати	166320	149800	146928	-2872	-19392
4.5. Інші доходи	26	208	7759	+7551	+7733
4.6. Інші витрати	0	0	3185	+3185	+3185
5. Фінансовий результат до оподаткування	42406	81804	49121	-32683	+6715
6. Податок на прибуток	4150	14725	8842	-5883	+4692
7. Чистий прибуток (збиток)	38256	67079	40279	-26800	+2023

Джерело: складено за даними ТОВ «Таврія-В»

Протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зниження інших фінансових витрат. Так, в 2017 році порівняно з 2016 роком інші фінансові витрати зменшилися на 2,87 млн.грн, а порівняно з 2015 роком – на 19,39 млн.грн. Вище зазначена тенденція свідчить про те, що підприємство рухається в напрямку зниження та оптимізації інших фінансових витрат.

У 2017 році порівняно з 2016 роком чистий прибуток зменшився на 26,80 млн.грн або на майже 40%, проте порівняно з 2015 роком, навпаки зріс на 2,02 млн.грн.

Для повноти розуміння формування фінансових результатів ТОВ «Таврія-В» нами проведено структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів (табл.2). Структурно-динамічний аналіз показав, що в 2017 році збільшилася частка собівартості в чистому доході й склала 87,41%, що на 1,82% більше, ніж в 2016 році та на 5,83% більше, ніж в 2015 році. Таке збільшення собівартості супроводжувалося зменшенням частки валового прибутку з 14,41% в 2016 році до 12,59% в 2017 році.

У 2017 році на ТОВ «Таврія-В» збільшилася частка адміністративних витрат та витрат на збут відповідно на 1,0% та 4,3% в порівнянні з 2016 роком; порівняно з 2015 роком – на 1,23% та 3,21%. Саме збільшення собівартості, адміністративних витрат та витрат на збут призвело до того, що в 2017 році товариство отримало збиток від основної операційної діяльності в розмірі 143,32 млн.грн.

Протягом 2015-2017 років частка операційних витрат в чистому доході змінювалася коливально. Так, в 2017 році в порівнянні як з 2016 роком вона зросла на 0,55%, а в 2015 році навпаки зменшилася на 2,38%. Щодо частки операційних доходів в чистому доході, то як в 2017 році порівняно з 2016 роком, так й порівняно з 2015 роком мала тенденцію до збільшення на

6,48% та 7,42% відповідно. Вище зазначені тенденції певною мірою зумовили те, що частка прибутку від операційної діяльності в 2017 році порівняно з 2016 роком зменшилася на 1,19%, а в порівнянні з 2015 роком – на 0,47%.

Таблиця 2

Структурно-динамічний аналіз основних елементів
формування фінансових результатів на ТОВ «Таврія-В»

Показники	Сума, тис.грн.			Структура елементу формування чистого прибутку			Зміни в структурних пунктах у 2017р. порівняно з	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016	2015
01	02	03	04	05	06	07	08	09
1. Чистий дохід	148311 9	156535 3	140820 9	100	100	100	-	-
2. Собівартість реалізованих товарів	120988 2	133972 3	123089 7	81,58	85,59	87,41	+1,82	+5,83
3. Валовий прибуток	273237	225630	177312	18,42	14,41	12,59	-1,82	-5,83
4. Адміністративні витрати	46734	52991	61705	3,15	3,39	4,38	+1,00	+1,23
5. Витрати на збут	225076	220530	258928	15,18	14,09	18,39	+4,30	+3,21
6. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності	1427	-47891	-143321	0,10	-3,06	-10,18	-7,12	-10,27
7. Операційні доходи	342289	375944	429485	23,08	24,02	30,50	+6,48	+7,42
8. Операційні витрати	135027	96663	94698	9,10	6,18	6,72	+0,55	-2,38
9. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	208689	231390	191466	14,07	14,78	13,60	-1,19	-0,47
10. Фінансові доходи	11	6	9	0,0007	0,0004	0,0006	0,0003	-0,0001
11. Фінансові витрати	166320	149800	146928	11,21	9,57	10,43	+0,86	-0,78
12. Інші доходи	26	208	7759	0,00	0,01	0,55	+0,54	+0,55
13. Інші витрати	0	0	3185	0,00	0,00	0,23	+0,23	+0,23
14. Прибуток (збиток) до оподаткування	42406	81804	49121	2,86	5,23	3,49	-1,74	+0,63
15. Податок на прибуток	4150	14725	8842	0,28	0,94	0,63	-0,31	+0,35
16. Чистий прибуток	38256	67079	40279	2,58	4,29	2,86	-1,42	+0,28

Протягом аналізованого періоду частка чистого прибутку в питомій вазі чистого доходу підприємства змінювалася коливально. Так, у 2017 році порівняно з 2016 роком вона зменшилася на 1,42%, а порівняно з 2015 роком – збільшилася на 0,28%.

Вважаємо, що управлінському персоналу підприємства доцільно порекомендувати: знижувати адміністративні витрати та витрати на збут за рахунок консервування невикористовуваного обладнання та здачі його в оренду. Бажано намагатися знизити фонд заробітної плати адміністративного персоналу та персоналу збуту шляхом сумісництва професій; вдатися до зменшення частки собівартості в чистому доході за рахунок запобігання виникнення невиробничих виплат, раціонального використання матеріальних ресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, постійного контролю за іншими операційними витратами.

Наступним етапом аналізу фінансових результатів є визначення запасу фінансової тривалості на підприємстві та аналіз беззбитковості.

Однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку є аналіз беззбитковості. Такий аналіз можливий при системі обліку змінних витрат, основою якої є поділ витрат на постійні та змінні, а також при використанні показника маржинального доходу [4, с. 140; 5, с. 374]. До змінних витрат відноситься собівартість реалізованих товарів, величина якої змінюється залежно від зміни обсягу реалізації. До постійних витрат відносяться адміністративні витрати і витрати на збут. Їхня величина не змінюється залежно від зміни обсягу продажів. Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів на ТОВ «Таврія-В» наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів
на ТОВ «Таврія-В»

Показники	Роки			Зміна у 2017 порівняно з	
	2015	2016	2017	2016	2015
01	02	03	04	05	06
1. Чистий дохід, тис.грн.	1483119	1565353	1408209	-157144	-74910
2. Собівартість реалізованих товарів, тис.грн	1209882	1339723	1230897	-108826	+21015
3. Валовий прибуток, тис.грн	273237	225630	177312	-48318	-95925
4. Частина маржинального доходу у виручці від реалізації, грн.	0,184	0,144	0,126	-0,018	-0,058
5. Постійні та умовно-постійні витрати, тис.грн.	271810	273521	320633	+47112	+48823
6. Критична точка обсягу продажу, тис.грн.	1475373,30	1897606,34	2546462,03	+648855,7	+1071088,7
7. Запас фінансової тривалості, тис.грн.	7746	-332253	-1138253	-806000	-1145999
8. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу	0,52	-21,23	-80,83	-59,60	-81,35
9. Прибуток (збиток) від ООД, тис.грн.	1427,00	-47891,00	-143321,00	-95430,00	-144748,00
10. Прибуток від ООД в % до запасу фінансової тривалості	18,42	14,41	12,59	-1,82	-5,83

Джерело: складено за даними ТОВ «Таврія-В»

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів показав, що частка маржинального доходу від реалізації зменшилась в 2017 році порівняно з 2016 роком на 13%, в порівнянні з 2015 роком – на 32%. Також на підприємстві формується негативна тенденція до зменшення валового прибутку.

На ТОВ «Таврія-В» протягом досліджуваного періоду знизилася ефективність управління витратним механізмом, що підтверджується, перш за все, негативною динамікою двох показників: критична точка продажу та відношення фінансової тривалості до чистої виручки від реалізації товарів.

У 2015 році відділу збуту необхідно було реалізувати продукцію на суму 1,475 млрд.грн. для того, щоб покрити всі витрати та почати отримувати прибуток від реалізації, а обсяг продажу на підприємстві склав 1,483 млрд.грн., що зумовило наявність запасу фінансової стійкості в розмірі 7,45 млн.грн. Протягом 2016-2017 років на досліджуваному підприємстві був відсутній запас фінансової стійкості. У 2016 та 2017 роках ТОВ «Таврія-В» набагато пізніше почало отримувати прибуток від реалізації продукції ніж в минулому році.

Наступним показником, який свідчить про покращення ситуації на досліджуваному підприємстві є запас фінансової тривалості. Економічний зміст його полягає в тому – на скільки підприємство може дозволити собі знизити об'єм реалізації у вартісному виразі й при цьому не отримати збитків від реалізації товарів.

Згідно з проведеним розрахунком видно, що у 2015 році порівняно з 2016 та 2017 роками у підприємства було більше можливостей для зниження об'єму реалізації, оскільки в 2015 році спостерігається виникнення запасу фінансової тривалості в розмірі 7,45 млн.грн. Відсутність запасу фінансової стійкості протягом 2016-2017 років зумовило виникнення збитків від основної операційної діяльності в розмірі 47,9 млн.грн та 143,3 млн.грн.

З метою покращення фінансово-господарської діяльності ТОВ «Таврія-В» рекомендовано не допускати:

- зростання постійних та умовно постійних витрат (консервування невикористовуваного обладнання та здача його в оренду, ліквідація застарілого обладнання, використання сумісництва професій);
- збільшення собівартості реалізованих товарів (здійснення пошуку постачальників товарів з нижчими цінами, проте без втрати в якості).

Висновки. Практичне впровадження всіх вище наведених рекомендацій дозволить підвищити ефективність комерційно-збутової діяльності ТОВ «Таврія-В», зберегти при цьому свої позиції на відповідному ринку або розширити певний його сектор через постійний пошук та мобілізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Коляда А. Л. Аналітичне забезпечення управління ефективністю функціонування м'ясопереробних підприємств : дис. канд. ек. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Коляда Анастасія Леонідівна – Одеса, 2016. – 230 с.
2. Волкова Н. А. Аналіз стану роздрібної торгівлі України та напрямки її розвитку / Ніна Анатоліївна Волкова, Ілля Олександрович Гогняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон: Херсонський державний університет, 2016. – Вип. 21. – Ч. 2. – С. 180-183.
3. Головка В.І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека [навч.посібник] / В.І. Головка, В.М. Шаманська. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 448 с.
4. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О.Р.Кривицька // Фінанси України. – №3. – 2015. – С. 138-146.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: [монографія] / Лариса Олександрівна Лігоненко. – К.: КНЕУ, 2014. – 580 с.

Ніколов О. П.
52 група ОЕФ
alekssnoopdog@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А. Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «МИКОЛАЇВЦЕМЕНТ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для забезпечення безперебійного процесу виробничо-господарської діяльності необхідним є певний запас сировини, матеріалів та інших матеріальних цінностей. Вони займають домінуючу позицію в складі матеріальних витрат підприємств, а їхня вартість здійснює значний вплив на формування собівартості виготовленої продукції. Виходячи з цього, необхідна чітка організація аналізу виробничих запасів з метою їх раціонального використання й підвищення ефективності виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів у своїх працях приділяли увагу такі вітчизняні науковці: В. З. Бурчевський, Ф. Ф. Бутинець, О. І. Гадзевич, Л. Л. Горецька, М. В. Кужельний, Г. М. Мельничук, Є. В. Мних, П.Я. Попович, П.Т. Саблук, Волкова Н. А., М.Г. Чумаченко та ін. 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 визначення ролі аналізу виробничих запасів для раціонального їх використання та підвищення ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу. Важливе місце у вдосконаленні економічної системи управління та покращення рівня роботи посідає аналіз, якому властивий потужний арсенал способів та прийомів дослідження господарських процесів за будь-який відрізок часу, що сприяє підвищенню оперативності управління. Матеріальні запаси приймають участь у всіх фазах діяльності підприємства і завдяки вхідним і вихідним потокам зазнають безперервного відновлення. З одного боку формування та підтримка матеріальних запасів супроводжуються природним процесом утворення затрат, а зникнення матеріальних запасів, або їх відсутність в необхідний момент може негативно відобразитися на економіці підприємства. Проблема оптимального регулювання матеріальних запасів являється однією з центральних і найбільш складних в області управління, що пояснюється високою часткою витрат на збереження матеріальних ресурсів в структурі затрат підприємства. Матеріальні запаси відносяться до факторів, що визначають політику підприємства і не тільки як необхідну умову безперебійного функціонування, але і як один з головних показників правильного вкладання них у виробництво та оборот продукції.

Виробничі запаси виступають одним з найважливіших елементів здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Це вид запасів, які за своїм економічним змістом є предметами праці. Їх особливість полягає у тому, що вони обслуговують один виробничий цикл та свою вартість повністю переносять на собівартість готових виробів.

У процесі споживання виробничих запасів відбувається їх трансформація в матеріальні витрати, тому ощадливе використання палива, сировини, матеріалів, енергії знижує собівартість продукції. У загальній сукупності витрат на виробництво матеріальні витрати становлять приблизно 70%, що є свідченням високої матеріаломісткості продукції. Зниження матеріаломісткості продукції є надзвичайно важливим напрямом поліпшити роботу, оскільки ощадливе витрачання всіх видів виробничих запасів дає зростання виробництва та зниження собівартості [1, с. 39]. Визначення терміну «запаси» наведено у П(С) БО 9 «Запаси» [2], відповідно до п. 4 якого «запаси – активи, які підприємство утримує для подальшого продажу за

умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством».

Аналіз виробничих запасів підприємства має за мету забезпечити ефективне виконання виробничої програми за рахунок зведення до мінімуму матеріальних витрат, зменшення обсягу виробничих запасів, зниження цін на ресурси та підвищення їх якості. В якості предмета аналізу матеріальних запасів розглядається: їх динаміка і структура; продуктивність матеріальних запасів (оборотність запасів, тривалість обороту).

Метою аналізу показників використання матеріальних запасів полягає у зниженні частки матеріальних витрат в собівартості продукції.

Цілі аналізу – одержання найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну і точну оцінку наявності на підприємстві різних видів матеріальних запасів з погляду забезпечення його конкурентоспроможності, уможливають оцінку управлінських рішень щодо формування портфеля замовлень на матеріальні запаси, виявлення резервів підвищення ефективності їх використання та розробку заходів для мобілізації.

Основними завданнями економічного аналізу забезпеченості й використання виробничих запасів підприємства є такі:

1. оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їх виконання, впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники господарської діяльності;
2. оцінка забезпечення підприємства окремими видами виробничих запасів;
3. оцінка рівня інтенсивності та ефективності використання матеріальних ресурсів; визначення характеру складських запасів, оцінка руху та структури споживання матеріальних ресурсів; систематизація факторів, які зумовили відхилення фактичних показників використання виробничих запасів від планових (прогнозованих);
4. моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, іншими факторними показниками; виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів і оцінка їх впливу на обсяг діяльності [3, с. 103].

Для досягнення поставлених цілей аналізу необхідно:

- 1) вивчити строки, умови поставок та порядок розрахунку обсягів матеріальних запасів;
- 2) визначити характер складських запасів, оцінити рух та структуру їх споживання за певний період і в динаміці;
- 3) систематизувати фактори, які зумовили відхилення фактичних показників від прогнозованих у звітному та попередньому періодах;
- 4) оцінити можливі варіанти мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання матеріальних запасів.

Визначені напрями неможливо дослідити, не сформувавши інформаційної бази. Часткова інформація про структуру, обсяги виробничих запасів, наведена у формах фінансової звітності № 1 (балансі) та № 5 (примітки до річної фінансової звітності (VIII «Запаси»)). Проте, не вся інформація, яка необхідна для аналізування процесу управління виробничими запасами має своє відображення у фінансовій звітності (значна частина інформаційного забезпечення міститься в управлінському обліку та первинній документації), що зумовлює формування спеціального інформаційного забезпечення [4, с. 172].

Для покращення управління виробничими запасами доречно проводити загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства, який передбачає проведення горизонтального аналізу виробничих запасів на складі, тобто аналізу динаміки виробничих запасів за певні періоди часу, визначення абсолютних і відносних показників змін за номенклатурними позиціями та визначення тенденцій змін у часі (тренду). Крім горизонтального аналізу доцільно проводити вертикальний аналіз структури виробничих запасів підприємства та коефіцієнтний порівняльний аналіз якісного стану та руху виробничих запасів [5, с. 178].

Проведемо аналіз складу та структури запасів на підприємстві ПАТ «Миколаївцемент» (табл. 1).

Аналіз складу та структури запасів ПАТ «Миколаївцемент»

Статті	2016 рік		2017 рік		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	(+,-)	в.п.
01	02	03	04	05	06	07
Виробничі запаси	46687	44,5	144645	90,58	+97958	46,08
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	58118	55,4	15000	9,39	-43118	-46,0
Товари	110	0,1	37	0,02	-73	-0,08
Усього	104915	100	159682	100	+54767	x

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Миколаївцемент»

Аналіз склад та структуру запасів на ПАТ «Миколаївцемент» показав, що за аналізований період загальна величина запасів підприємства зросла на 54767 тис. грн. Збільшення величини запасів відбулося за рахунок збільшення виробничих запасів на 97958 тис. грн. При цьому, на зменшення загальної суми запасів вплинуло зменшення таких їх складових: готової продукції на 43118 тис. грн. і товарів на 73 тис. грн.

Найбільшу питому вагу у структурі запасів у 2017 році займають виробничі запаси – 90,58%. При цьому у 2016 році виробничі запаси займали 44,5% у структурі запасів. Таким чином протягом аналізованого періоду збільшення цієї складової запасів склало 46,08%. Інші складові запасів займають відносно невелику питому вагу у 2017 році: готова продукція - 9,39%, товари – 0,02%. Варто зауважити, що у 2016 році питома вага готової продукції складала 55,4%, а вже у 2017 році 9,39%. Таким чином питома вага готової продукції у складі запасів зменшилася протягом аналізованого періоду на 46%, або на 43118 тис. грн.

Слід зазначити, що чим ефективніше використовуються матеріальні ресурси, тим менше їх витрачається на виготовлення певної кількості продукції, тобто створюється можливість збільшити обсяги виробництва, що в цілому підвищує його ефективність. Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему узагальнюючих та індивідуальних показників.

До узагальнюючих показників належать прибуток на гривню матеріальних витрат, матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношень темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

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.

Матеріаловіддача продукції характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів та розраховується діленням вартості виробленої продукції на суму матеріальних витрат.

Матеріаломісткість продукції є зворотнім показником до показника матеріаловіддачі й відображає рівень матеріальних витрат на кожну гривню товарної продукції.

Частка матеріальних витрат у собівартості продукції обчислюється шляхом відношення суми матеріальних витрат до повної собівартості виробленої продукції. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості.

Аналіз матеріаломісткості проводиться у наступному порядку:

- 1) визначається загальна оцінка матеріаломісткості продукції;
- 2) аналізується зміна матеріаломісткості за окремими елементами витрат;
- 3) визначається вплив зміни факторів на матеріаломісткість продукції.

Аналіз матеріаломісткості продукції дає можливість пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виробництво продукції та сприяє зниженню собівартості.

Проведемо аналіз ефективності використання запасів на підприємстві ПАТ «Миколаївцемент» (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання запасів на ПАТ «Миколаївцемент»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	936762	1117642	+180880
2. Матеріальні витрати, тис. грн.	476666	580257	+103591
3. Матеріаломісткість, грн.	0,51	0,52	+0,01
4. Матеріаловіддача, грн.	1,97	1,93	-0,04

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Миколаївцемент»

Згідно із проведеними розрахунками таблиці 2 видно, що ефективність використання запасів на ПАТ «Миколаївцемент» протягом аналізованого періоду погіршилася, що підтверджується негативною динамікою матеріаломісткості та матеріаловіддачі продукції.

Так, протягом 2016-2017 років матеріаломісткість продукції збільшилася на 1 копійку. Якщо у 2016 році у кожній гривні виробленої продукції містилося 51 копійка матеріальних витрат, то у звітному році вже – 52 копійки.

Ще одним негативним моментом є те, що протягом аналізованого періоду на підприємстві зменшилася матеріаловіддача на 4 копійки. Якщо у попередньому році на кожен гривню, яка вкладена у матеріальні ресурси підприємства припадав обсяг реалізації продукції у розмірі майже 1,97 грн., то у звітному році – вже 1,93 грн.

Управлінський персонал товариства повинен прагнути до зниження показника матеріаломісткості та підвищення матеріаловіддачі, оскільки це призводить до поступового зменшення собівартості виробленої продукції. Це можна зробити за рахунок:

- перегляду норми витрат сировини та матеріалів у бік зменшення;
- пошуку дешевих та якісних джерел постачання сировини;
- упровадження ресурсозберігаючих та безвідходних технологій, більш жорсткого контролю за використанням запасів.

Проведемо аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість продукції на ПАТ «Миколаївцемент» (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість продукції ПАТ «Миколаївцемент»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення
01	02	03	04
1. Матеріальні витрати, тис. грн.	476666	580257	+103591
2. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	936762	1117642	+180880
3. Матеріаломісткість продукції, грн.	0,51	0,52	+0,01
4. Вплив матеріаломісткості на:			
4.1. Собівартість продукції (перевитрата матеріальних ресурсів)		+11551,24	
4.2. Обсяг реалізації продукції (зменшення)		-22700,94	

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Миколаївцемент»

Аналіз даних таблиці 3 показав, що матеріаломісткість реалізованої продукції протягом досліджуваного періоду збільшилась на 1 копійку. Якщо в 2016 році у кожній гривні реалізованої продукції містилося 51 копійок матеріальних витрат, то у 2017 році вже 52 копійки. Таке

зростання матеріаломісткості реалізованої продукції призвело до збільшення собівартості реалізованої продукції у частині матеріальних витрат (собівартість збільшилася на 11551,24 тис. грн.) і недоотриманню обсягу реалізованої продукції майже на 22701 тис. грн.

Таким чином на ПАТ «Миколаївцемент» існують резерви збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок зниження матеріаломісткості продукції у розмірі майже 22701 тис. грн. З метою зменшення матеріаломісткості бажано переглянути норми витрат сировини та матеріалів у бік зменшення. Також доцільно здійснювати пошук дешевих та якісних джерел постачання сировини.

Недоліки в постачанні, зменшення обсягів матеріалів у поточних матеріальних запасах та перевитрати матеріалів при їх використанні може певною мірою компенсуватися економією їх у виробничому процесі. Але для цього необхідно провести оцінку ефективності використання матеріальних запасів за допомогою системи різноманітних показників, зокрема таких як: коефіцієнт використання запасів; швидкість оборотності (тривалість обороту), коефіцієнт оборотності (кількість оборотів).

Коефіцієнт оборотності запасів (коефіцієнт інтенсивності використання) розраховується діленням собівартості реалізованої за звітний період продукції на вартість виробничих запасів. Рівень оборотності виробничих запасів значною мірою залежить від галузевих особливостей.

Загальна матеріаломісткість залежить від обсягу виробленої продукції та суми матеріальних витрат на її виробництво. В свою чергу, обсяг випуску продукції в вартісному вираженні може змінитися за рахунок кількості виготовленої продукції, її структури і рівня відпускних цін. Сума матеріальних витрат залежить від обсягу виготовленої продукції, її структури, а також витрат матеріалів на одиницю продукції та вартості матеріалів. У підсумку загальна матеріаломісткість залежить від обсягу виготовленої продукції, її структури, норм витрат матеріалів на одиницю продукції, цін на матеріальні ресурси, відпускних цін на продукцію [6, с. 132].

Висновки. Таким чином, варто зауважити, що ефективна організація аналізу виробничих запасів сприяє виявленню негативних аспектів у процесах забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та їх раціонального використання у виробничих цілях. У свою чергу це дасть змогу виявити резерви скорочення матеріальних витрат та відповідно зниження собівартості продукції.

Список літератури

1. 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.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» № 246 від 20 жовтня 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. 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.
4. Мельник О.Г. Метод аналізування стану управління виробничими запасами на вітчизняних машинобудівних підприємствах / О.Г. Мельник, Л.М. Ганас // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького, 2014. – №. 10. – С. 169-175.
5. Кузьмінська О.Е. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств / О.Е. Кузьмінська // Вчені записки: зб. наук. пр. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – 2014. – № 16. – С. 174-180.
6. Фалінська М. Економічна сутність та аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів / М. Фалінська // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6(39). – С. 132-137.
7. Дані офіційного сайту Smida. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
8. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. Посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.

Осадчук Ю.В.
51 група ОЕФ
osadchuk1997777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ВИТРАТ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЮТЛ ТРЕЙДІНГ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання раціонального управління витратами виробництва у період розвитку кризових явищ в економіці є досить актуальним. Основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку та мінімізація витрат. Отримання найвищого ефекту з найменшими затратами матеріальних, трудових та фінансових ресурсів залежить від політики управління витратами, яка передбачає пошук способів їх мінімізації. Найбільшу актуальність має система управління витратами, котра давала б змогу точніше аналізувати та знижувати витрати на виробництво, а також можливість точного планування витрат на майбутні періоди, що забезпечувало б ефективне управління товарними запасами.

Витрати обігу в системі фінансово-економічних показників – найважливіший показник, який відображає якісний бік діяльності і в певній мірі відображає всі напрями щодо вдосконалення системи господарювання. У свою чергу, основні завдання аналізу витрат обігу формують необхідність досліджень виконання кошторису витрат обігу за певний період і розробку відповідних заходів, визначення впливу окремих статей витрат на загальний рівень, а також виявлення резервів економії ресурсів у сфері обігу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у вивчення питань планування, нормування, аналізу та оптимізації різних аспектів ефективності використання ресурсів зробили такі відомі економісти, як М.І. Баканов, С.М. Капелюш, А.Д. Шеремет, Б.Г. Шелегеда та ін. За сучасних умов економічний світогляд змінюється і поступово зумовлює переосмислення підходів до розуміння сутності витрат їх планування, аналіз прогнозування та оптимізації висвітлено в роботах О.С. Стоянової, І.Т. Балабанова, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакової, І.О. Бланка та ін.

Таким чином, дослідження інструментів впливу на витрати обігу в системі загальних фінансових показників суб'єктів господарювання, як складових чинників забезпечення їх сталого розвитку та формування ефективної системи фінансової безпеки, є актуальним.

Метою статті є дослідження інструментів і механізмів управління витратами торговельних підприємств та рекомендації щодо їх удосконалення в умовах кризових явищ в економіці.

Виклад основного матеріалу. Головним завданням управління формуванням витрат обігу є визначення їхньої обґрунтованої величини в усіх структурних підрозділах підприємства з метою контролю, а також підвищення ефективності діяльності підприємства (зростання прибутку та рівня рентабельності). Воно характеризується такими особливостями[1]: формування витрат супроводжує усі стадії життєвого циклу підприємства, починаючи зі створення підприємства та закінчуючи його ліквідацією. Процес формування витрат обігу має регулярний характер. Процес формування витрат обігу є безперервним.

Управління витратами є важливим складником управлінського обліку, тому управління витратами повинно означати створення єдиної системи з певними установками та інструментами.

Основними принципами створення системи ефективного управління витратами торговельного підприємства є [2, с.123]:

- застосування системного підходу до управління витратами;
- взаємозв'язок окремих елементів підсистем із завданнями системи загалом;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;

- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- забезпечення та реалізація останніх досягнень економіки, математики та практики для подальшого удосконалення.

Діагностика існуючих проблем контролю й формування витрат на підприємстві зводиться до виявлення причин недостатньої оперативності обліку, відсутності ефективних критеріїв оцінювання діяльності в ланці управління витратами, поліпшення мотиваційної системи. Прогалини в оперативному обліку полягають у застарілості, тому виникає проблема в оперативності реагування. Натомість, сучасні методи управління витратами характеризуються різноманітністю, наявністю декількох методик використання окремого методу як у межах підприємства, так і галузі, а більшість учених виділяють тісний взаємозв'язок перш за все між функціями та методами управління витратами.

Структурний аналіз витрат ТОВ «ЮТЛ Трейдинг», яке є представником суб'єктів малого бізнесу у сфері оптової та роздрібною торгівлі подано в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз структури витрат діяльності ТОВ «ЮТЛ Трейдинг»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення
01	02	03	04
Адміністративні витрати, тис.грн	404 127,95	441 729,57	+37601,62
- питома вага, %	44,61	48,97	+4,36
Витрати на збут, тис.грн	392 622,57	281 764,88	-110857,69
- питома вага, %	43,34	31,24	-12,1
Інші операційні витрати, тис.грн	109 032,52	178 578,87	+69546,35
- питома вага, %	12,07	19,80	+7,73
Витрати звичайної діяльності, усього	905823,04	902073,32	-3749,72

Джерело: форма звітності 2-м та оборотні відомості по витратним рахункам

Бачимо, що загалом витрати підприємства скоротились на 3749,72 тис. грн., так у 2016 році сума витрат склала 905823,04 тис. грн., а у 2017 році 902073,32 тис. грн., це відбулось за рахунок значного скорочення витрат на збут на 110857,69 тис. грн., так у 2016 році вони склали 392622,57 тис. грн., а у 2017 році 281764,88 тис. грн. Але адміністративні витрати, які займають найбільшу питому вагу, серед витрат підприємства, збільшились з 404127,95 тис. грн. до 441729,57 тис. грн., тобто на 37601,62 тис. грн. або на 4,36 %, а інші операційні витрати вирости з 109032,52 тис. грн. до 178578,87 тис. грн., тобто на 69546,35 тис. грн. або на 7,73 %.

ТОВ «ЮТЛ Трейдинг» необхідно зберігати тенденцію скорочення витрат. Для цього необхідно скорочувати величину інших операційних витрат та адміністративних витрат. А також здійснювати пошук більш вигідних пропозицій в сфері логістики, що дозволить скоротити витрати на транспортування. Намагатись побудувати таку систему розрахунків, яка б дозволила виконувати всі умови контрагентів, для використання можливих бонусних та акційних пропозицій. Для цього пропонуємо проводити політику стимулювання покупців до дострокового погашення заборгованостей, що дасть можливість скоріше отримувати кошти, які можна буде спрямувати на закупівлю товарів великими партіями, за зниженими цінами. Такий прийом дозволить скоротити витрати як за рахунок зниження цін, так і за рахунок скорочення витрат на перевезення та на експедиторські послуги. Радимо детально вивчити склад статті «Інші операційні

витрати», адже їх питома вага не має займати значної питомої ваги, а їх віднесення має бути максимально обґрунтованим.

Проведений аналіз дозволяє оцінити величину та структуру витрат, виходячи з їх розподілу на адміністративні, витрати на збут та іншу операційні витрати. Але для більш детального та цілісного аналізу необхідно провести аналіз у розрізі статей витрат. Тобто необхідно вивчити, які саме витрати підприємство відносить до адміністративних, збутових, а які до інших. Саме з цією метою було проведено структурний аналіз у розрізі витрат, який представлений в табл. 2.

Таблиця 2

Структурний аналіз у розрізі витрат ТОВ «ЮТЛ Трейдинг»

Рахунок витрат	Стаття витрат	2016 рік	2017 рік	Відхилення
01	02	03	04	05
92 «Адміністративні витрати»	-амортизація	10214,17	1624,89	-8589,28
	-внески на соціальні заходи (адміністративні)	31036,28	52247,63	21211,35
	-витрати на утримання офісу	14074,51	18274,43	4199,92
	-винагорода за консультативні, інформаційні, аудиторські та інші послуги	6481	20841,12	14360,12
	-інші витрати господарського призначення	146588,75	28936	-117652,75
	-витрати на оплату праці	141074,12	237489,23	96415,11
	-витрати на оплату послуг св'язку	10849,61	14839,68	3990,07
	-витрати на сертифікацію	287	170	-117
	-відрядження	14709	38692,87	23983,87
	-комісія банку	23072,47	22352,63	-719,87
	-оренда	5000,04	5000,04	-
	-послуги пошти	741	1261,05	520,05
	Усього		404127,95	441729,57
93 «Витрати на збут»	-інші витрати пов'язані зі збутом товарів, виконаних робіт, наданих послуг	7445,75	1312,5	-6133,25
	- відрядження	1960,58	3866,67	1906,09
	-витрати на оплату праці	2257	7295,9	5038,9
	- витрати на передпродажну підготовку товарів	304350	74800	-229550
	-витрати на рекламу та дослідження ринку	25194,66	156354,24	131159,58
	-витрати на сертифікацію	763,7	2537,92	1774,22

Продовження таблиці 2

01	02	03	04	05
	-витрати на транспортування, перевалку, транспортно-експедиторські та інші послуги пов'язані з транспортуванням	14330,88	13608,90	-721,98
	-митно-брокерську послуги	17720	3388,75	-14331,3
	-оренда	18600	18600	0
	Усього	392622,57	281764,88	-110857,69
94 «Інші операційні витрати»	- витрати на купівлю-продаж валюти	71435,06	14210,21	-57224,9
	-від'ємне значення курсових різниць	37347,43	4955,26	-32392,2
	- інші операційні витрати	250,03	159413,4	159163,4
	Усього	109032,5	178578,9	69546,35
	Усього	905823,04	902073,32	-3749,72

Проведений аналіз пояснює за рахунок яких саме витрат відбулось їх скорочення. Так адміністративні витрати майже по всім статтям зросли, а найбільший ріст відбувся в частині оплати праці з 141074,12 тис. грн. до 237489,23 тис. грн., тобто на 96415,11 тис. грн., що можна пояснити ростом мінімальної заробітної плати у 2017 році та прийняттям на роботу додаткових робітників адміністрації. Проте, виходячи зі специфіки діяльності та розмірів ТОВ «ЮТЛ Трейдинг», для мінімізації витрат за статтею оплати праці, пропонуємо відмовитись від утримання прибиральниці, як штатного працівника, а надати перевагу службі прибирання, адже це є більш вигідно з економічної точки зору. Відповідно, зі статтею оплати праці виросли і внески на соціальні відрахування, так у 2016 році вони склали 31036,28 тис. грн., а у 2017 році 52247,63 тис. грн., тобто на 21211,36 тис. грн. Також виросли витрати на відрядження з 14709 тис. грн. до 38692,87 тис. грн., тобто на 23983,87 тис. грн., на шляху їх мінімізації пропонуємо надавати перевагу більш бюджетним видам транспорту та об'єктам проживання, але зі збереженням необхідного рівня комфорту для працівників.

Спостерігається збільшення витрат по винагородам за консультаційні, аудиторські, інформаційні та інші послуги, так у 2016 році їх величина дорівнювала 6481 тис. грн., а у 2017 тис. грн. 20841,12 тис. грн., тобто на 14360,12 тис. грн. Такий ріст можна пояснити залученням експертів зі сторони, для консультування адміністрації, на предмет впровадження нового виду діяльності. А також витрати на утримання офісу, які виросли на 4199,92 тис. грн., так у 2016 році склали 14074,51 тис. грн., а у 2017 році 18274,43 тис. грн. Для їх скорочення підприємство має знайти постачальника канцелярських товарів з нижчими цінами продажу або здійснювати закупівлю самостійно. Проте, не дивлячись на загальний ріст адміністративних витрат, за статтею інших витрат господарської діяльності відбулося скорочення з 146588,75 тис. грн у 2016 році до 28936 тис. грн. тобто на 117652,75 тис. грн.

В частині витрат на збут, спостерігаємо тенденцію у бік скорочення витрат на 110857,69 тис.грн. Що в більшій степені відбулось за рахунок скорочення витрат на митно-брокерські послуги з 17720 тис. грн. до 3388,75 тис. грн., тобто на 14331,3 тис. грн., витрат на перепродажну підготовку товарів з 304350 тис. грн. до 74800 тис. грн. тобто на 229550 тис. грн., а витрати на транспортування скоротились на 721,98 тис. грн., так у 2016 році вони були на рівні 14330,88 тис. грн., а у 2017 році уже 13608,90 тис. грн. Скорочення саме за цими статтями, говорить про скорочення експортних операцій, що не є позитивним та потребує здійснення аналізу ринку загалом, попиту на продукцію, дослідження нових тенденцій серед виробників товарів нашого

профілю. Саме на шляху підвищення показників прибутковості, які значно залежні від успішного проведення експортних операцій, підприємство збільшило витрати за такими статтями, як витрати на рекламу та дослідження ринку на 131159,58 тис. грн. , так у 2016 році вони дорівнювали 25194,66 тис. грн., а у 2017 році виросли до 156354,24 тис. грн. В частині витрат на рекламу пропонуємо сконцентрувати кошти тільки на ефективних засобах реклами, для цього можна провести анкетування серед нових покупців, направлено на виявлення джерела реклами, через яке вони дізнались про ТОВ «ЮТЛ Трейдінг».

Інші витрати операційної діяльності виросли на 69546,35 тис.грн., що пояснюється значним ростом інших витрат, так у 2016 році вони дорівнювали 250,03 тис. грн. а у 2017 році 159413,4 тис. грн., тобто на 159163,4 тис. грн., з огляду на таке збільшення радимо слідкувати за складом даної статті та обґрунтованістю їх віднесення до даної статті, відповідно до визначених норм[3].

Проведений аналіз доводить, що система управління витратами має надавати менеджерам підприємства інформацією, яка забезпечує такі переваги [4]:

- прийняття управлінських рішень з урахуванням їх економічних наслідків;
- контроль витрат у зіставленні з минулими роками;
- формування економічної стратегії;
- оцінювання прибутку протягом періоду;
- оцінювання витрат у розрізі структурних підрозділів підприємства;
- прийняття рішень стосовно доцільності здійснення окремих витрат.

Висновки. Отже, діяльність будь-якого торговельного підприємства з моменту його створення пов'язана з різними видами витрат, тому саме витрати посідають чи не найголовніше місце у формуванні прибутку підприємства Потрібно здійснювати аналіз усіх показників господарської діяльності підприємства з метою отримання можливості визначення резервів скорочення витрат торговельного підприємства. Постійний контроль над витратами підприємства дасть змогу за результатами кількох операційних періодів розробити найефективнішу методику управління поточними витратами для конкретного торговельного підприємства. Також варто відмітити, що умовах економічної кризи витрати суб'єктів підприємництва або економічні витрати необхідно аналізувати з позицій чітких методологічних орієнтирів, які підказували б дослідникам найкоротший шлях до істини, а в прагматичному плані сприяли їх оптимізації. Варто підкреслити, система заходів, яка запропонована ТОВ «ЮТО Трейдінг» базується на систематизованому методі залучення окремих взаємозалежних елементів у загальний процес із метою скорочення і запобігання нерациональності витрат. У зв'язку із цілями запропонованих рекомендацій, суб'єктам сфери обігу необхідно особливу увагу приділяти аналізу витрат, пов'язаних пошуком інформації про вартість товарів-аналогів, витратами по складуванню й зберіганню, виникненням додаткових транспортних витрат, витратами на пакування, маркування, кодування тощо. Оскільки наочно існує різна спрямованість грошових потоків, очевидним є необхідність організаційної координації всіх взаємозалежних бізнес-процесів при прогнозуванні і плануванні фінансово-економічної діяльності та врахування впливу перспективної економії витрат обігу.

Список літератури

1. Свистун Л.А. Удосконалення системи управління витратами підприємства в умовах нестабільної економіки / Л.А Свистун, Р.М Левкова// Економіка і регіон ПолтНТУ. – 2017. – № 4 (65). – С.57-62.
2. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] Н.Волкова, Н.Подвальна – Одеса, 2013.– 267 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-ХІV 16.07.99 р. (із змінами та доповненнями) // [Електроний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Хачатрян В.В. Необхідність створення ефективної системи управління витратами на торговельному підприємстві / В.В. Хачатрян, К.М. Вербенко // Економічні науки . – 2012. – № 8. – С.19-23.

Олей І.І.
52 група ОЕФ
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КИЇВОБЛЕНЕРГО»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ході своєї господарської діяльності підприємство ставить перед собою багато цілей, однак основною метою завжди є максимізація прибутку компанії для збільшення доходів її власників. Найбільш розповсюдженими методами максимізації прибутку завжди були наступні два: збільшення доходів підприємства та зменшення його витрат. Останній спосіб є більш цікавим, так як витрати можна зменшувати лише таким чином, щоб це не заважало ефективному функціонуванню підприємства. Таким чином, мова йде не про зменшення, а про оптимізацію витрат.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання оптимізації витратного механізму підприємства завжди викликало зацікавленість з боку економістів та науковців. В останні роки найбільш ґрунтовно свої позиції стосовно оптимізації витрат висловлювали такі вчені та економісти, як Березюк К.М., Коляда А.Л., Присяжнюк Л.Г., Чубірка Г.І., Соломатіна Т.В. та інші.

Метою статті є висвітлення можливих шляхів оптимізації витратного механізму підприємства на прикладі ПрАТ «Київобленерго».

Виклад основного матеріалу. У сучасних ринкових умовах проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств набувають усе більшої актуальності. Успішна виробничо-господарська діяльність будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від своєчасного виявлення негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища його діяльності та розробки відповідних заходів спрямованих на їх нейтралізацію [3, с. 115].

Дане дослідження доцільно розпочати з визначення ключових понять, якими будемо надалі оперувати. Так, доцільно розглянути сутність поняття «витрати».

Так, відповідно до П(с)БО 16 витрати – це «або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені» [1].

Окрім даного визначення, на нашу думку, найбільш доцільним також є наступне: «Витрати - це спожиті у грошовому вимірі ресурси (трудові, матеріальні, нематеріальні і фінансові) для досягнення підприємством певної мети (в основному, для виробництва і реалізації товарів і послуг). Витратами визнаються ті з них, які зменшують активи (наприклад, витрати сировини, матеріалів і т. ін.) чи збільшують зобов'язання (наприклад, нарахована заробітна плата, вартість послуг з операційної оренди і т. ін.)» [4, с. 189].

Розглянувши сутність витрат, доцільно перейти до аналізу їх видів на підприємстві. Існує багато різних класифікацій витрат: за організаційно-управлінським критерієм, за обліково-аналітичним критерієм, за фінансово-економічним критерієм тощо. На нашу думку, говорячи про оптимізацію витратного механізму, доцільно розглядати витрати відповідно до фінансово-економічного критерію (рис. 1).

Ми обрали саме фінансово-економічний критерій тому що він характеризує витрати відносно їх обчислення, доцільності витрачання та включення до кошторису. Розглядаючи витрати з точки зору їх оптимізації ми якраз аналізуємо доцільність їх витрачання.

Розглянувши класифікацію, перейдемо до розгляду сутності оптимізації витрат. Для цього для початку здійснити коротку характеристику підприємства.

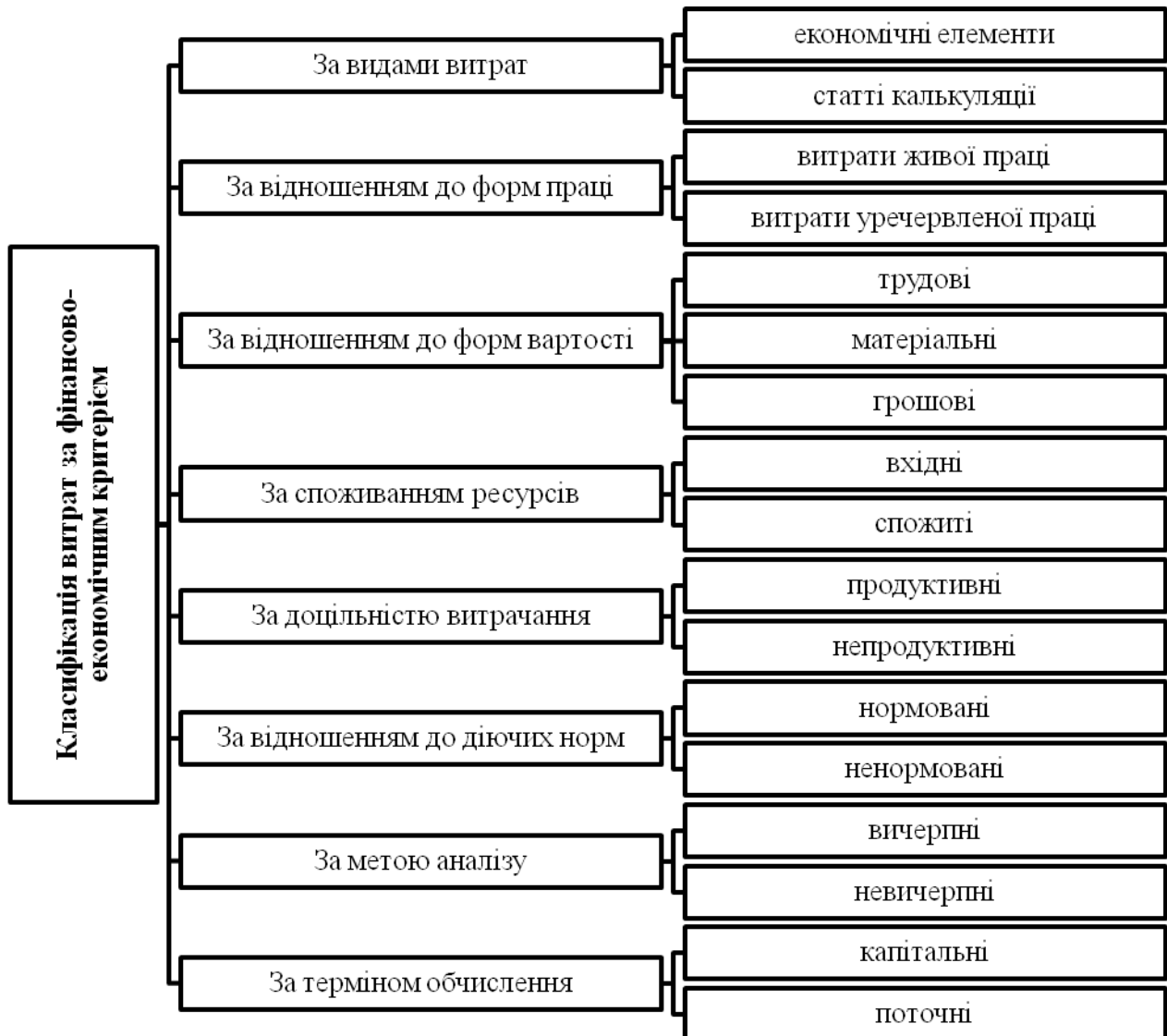


Рис. 1. Класифікація витрат за фінансово-економічним критерієм
Джерело: складено на основі [2, с. 102]

ПрАТ «Київобленерго» - одна з найвідоміших енергетичних компаній України, яка спеціалізується на постачанні та передачі електричної енергії особам, що проживають на території Київської області. Компанія була створена у 1995 році у якості Державного підприємства «Київобленерго». 30 травня 2017 року відповідно до рішення позачергових Загальних зборів акціонерів було прийнято рішення стосовно зміни підприємства у ПрАТ «Київобленерго». Для початку здійсимо аналіз показників фінансового стану ПрАТ «Київобленерго» (табл.1).

Таблиця 1

Горизонтальний аналіз звіту про фінансовий результат ПрАТ «Київобленерго»

Стаття	Значення статті по роках			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/20 16	2017/ 2015
01	02	03	04	05	06	07
Чистий дохід від реалізації	4760224	6587538	8028813	+38	+22	+69
Собівартість	-4588125	-6456685	-7619554	+41	+18	+66
Валовий: прибуток	172099	130853	409259	-24	+213	+138
Інші операційні доходи	48229	108839	181485	+126	+67	+276
Адміністративні витрати	-79534	-91262	-105597	+15	+16	+33
Інші операційні витрати	-16635	-22151	-112173	+33	+406	+574

Продовження таблиці 1

Стаття	Значення статті по роках			Темп приросту, %		
	2014	2015	2016	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2013
01	02	03	04	05	06	07
Фінансовий результат від операційної діяльності	124159	126279	372974	+2	+195	+200
Інші фінансові доходи	6928	32890	26129	+375	-21	+277
Інші доходи	549	5756	61296	+948	+965	+11065
Фінансові витрати	-11497	-29914	-101191	+160	+238	+780
Інші витрати	-50773	-69193	-90855	+36	+31	+79
Фінансовий результат до оподаткування	69366	65818	268342	-5	+308	+287
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-24132	-5643	-49957	-77	+785	+107
Чистий фінансовий результат	45234	60175	218385	+33	+263	+383

Джерело: складено автором на основі [5-7]

На основі горизонтального аналізу, наведеного у таблиці 1, ми бачимо, що за аналізований період чистий прибуток підприємства збільшився. У 2017 році він збільшився на 383%, у 2016 – на 263%, у 2015 – на 33%. Отже, доцільно проаналізувати структуру витрат підприємства (табл.2).

Таблиця 2

Аналіз динаміки структури витрат ПрАТ «Київобленерго»

Стаття	Значення статті по роках			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
01	02	03	04	05	06	07
Собівартість	4588125	6456685	7619554	41	18	66
Адміністративні витрати	79534	91262	105597	15	16	33
Інші операційні витрати	16635	22151	112173	33	406	574
Інші витрати	50773	69193	90855	36	31	79
Витрати (дохід) з податку на прибуток	24132	5643	49957	-77	785	107

Джерело: складено автором на основі [5-7]

Як ми бачимо з таблиці 2, найбільша частина витрат ПрАТ «Київобленерго» - собівартість продукції, тобто виробничі витрати. При чому протягом останніх трьох років даний показник збільшився на 66%. Також проаналізуємо операційні витрати підприємства на виробництво продукції за економічними елементами витрат (табл.3).

Таблиця 3

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат

Стаття	Значення статті по роках			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2017/2015
01	02	03	04	05	06	07
Матеріальні затрати	133456	168009	212174	26%	26%	59%
Витрати на оплату праці	230597	324357	399206	41%	23%	73%
Відрахування на соц.. заходи	81028	70313	85774	-13%	22%	6%

Продовження таблиці 3

01	02	03	04	05	06	07
Амортизація	250809	265266	277300	6%	5%	11%
Інші операційні витрати	83829	102358	194755	22%	90%	132%
Разом	779719	930303	1169209	19%	26%	50%

Джерело: складено автором на основі [5-7]

На основі таблиці 3 можемо зробити наступні висновки: усі елементи операційних витрат протягом аналізованого періоду мали тенденцію до зростання, окрім відрхувань на соціальні заходи, які у 2016 році зменшилися на 13%; загалом за останні 3 роки операційні витрати збільшилися на 50%. Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Для оптимізації операційних витрат на ПрАТ «Київобленерго» доцільно: здійснити пошук надійних постачальників виробничих ресурсів; удосконалити асортимент послуг, що надаються; вдосконалити організацію праці та збутової діяльності; підвищити продуктивність праці; максимально залучати додаткові доходи ввід вільних активів (оренда площ, які не використовуються в даний момент суб'єктом господарювання, що принесе додатковий дохід); перманентний контроль за витратами підприємства; підвищення ефективності внутрішнього управління витратами на основі своєчасного та якісно проведеного аналізу. Також доцільно проаналізувати виробничу собівартість підприємства. Вона розглядається в основному за калькуляційними статтями (табл.4).

Таблиця 4

Аналіз динаміки складу та структури виробничої собівартості ПрАТ «Київобленерго»

Статті витрат	Значення статті по роках			Відхилення, %		Структура витрат, %		
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/2 016	2015	2016	2017
01	02	03	04	05	06	07	08	09
Матеріальні витрати:	133456	168009	212174	26	26	2,91	2,60	2,78
сировина і матеріали	81408	95765	144278	18	51	1,77	1,48	1,89
паливо	14680	20161	27583	37	37	0,32	0,31	0,36
енергія	26691	40322	46678	51	16	0,58	0,62	0,61
вода	10676	11761	-6365	10	-154	0,23	0,18	-0,08
Витрати на оплату праці	230597	324357	399206	41	23	5,03	5,02	5,24
Страхові внески	81028	70313	85774	-13	22	1,77	1,09	1,13
Амортизація ОС	250809	265266	277300	6	5	5,47	4,11	3,64
Орендна плата	954789	1705211	457935	79	-73	20,81	26,41	6,01
Добові і підйомні	184478	243268	91817	32	-62	4,02	3,77	1,21
Податки і збори, включені в собівартість	764688	1076114	1269926	41	18	16,67	16,67	16,67
Оплата послуг сторонніх організацій	1988281	2604148	4825422	31	85	43,34	40,33	63,33
Разом витрат на виробництво і реалізацію продукції	4588125	6456685	7619554	41	18	100	100	100

Джерело: складено автором на основі [5-7]

Отже, проаналізувавши структуру та динаміку виробничої собівартості ПрАТ «Київобленерго» за калькуляційними статтями, можемо зробити наступні висновки: найбільшу частину виробничої собівартості займає оплата послуг сторонніх організацій, податки і збори, включені в собівартість (ПДВ), та орендна плата.

На нашу думку, що стосується виробничої собівартості, доцільно зменшувати витрату на орендну плату за допомогою збільшення необоротних активів, тобто придбання власних приміщень.

Оптимізація витрат підприємства спрямована на вирішення наступних питань: оцінку обґрунтованості абсолютної величини витратами; її відповідність плановим величинам; оцінкою факторів формування величини та структури витрат; своєчасне виявлення резервів зменшення витрат та виявлення і обґрунтування механізмів мобілізації таких резервів.

Відповідно, оптимізація витрат суб'єкта господарювання є однією із сукупності технологій цільового планування прибутку, що визначає параметри моделі управління прибутком підприємства [8, с. 136].

Проблема оптимізації матеріальних витрат ґрунтується на:

- 1) зменшенні витрат при проектуванні та розробки нових послуг;
- 2) оптимізація використання орендних площ;
- 3) оптимізація витрат на електропостачання.

Модель оптимізації будуватиметься на визначенні тих елементів витрат, впливаючи на які, в першу чергу, можна досягти максимального ефекту від їх зменшення за для збільшення ефективності управління виробничими фондами підприємства, тобто, на проведені та застосуванні контролю та аналізу на всіх стадіях діяльності ПрАТ «Київобленерго».

Висновки. У ринковій економіці управління витратами орієнтується не тільки на їх зниження, а й на зростання прибутку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Крім того, існує велика кількість методів розробки стратегій, які ґрунтуються або на ринковому підході з аналізом зовнішнього середовища, або на ресурсному – з аналізом внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства. Таким чином, на основі даного дослідження можемо зробити висновок, що ПрАТ «Київобленерго» зможе оптимізувати свої витрати за рахунок зниження витрат на орендну плату, пошуку шляхів оптимізації електропостачання та зменшення витрат на проектування та розробку нових послуг підприємства.

Список літератури

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
2. Коба О. В. Витрати підприємства та їх класифікація для потреб управління й економічного аналізу / О. В. Коба, Ю. Ю. Миронова. // Причорноморські економічні студії. - Серія: "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит". – 2016. – №4. – С. 99 – 103.
3. Коляда А. Л. Шляхи підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств / А. Л. Коляда. // Причорноморські економічні студії. - Серія: "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" Економіка та управління підприємствами. – 2016. – №5. – С. 114 – 117.
4. Кудлак В. Я. Сутність та структура витрат підприємства / В. Я. Кудлак, А. В. Мессарош. // Матеріали VI Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів. Актуальні задачі сучасних технологій – Тернопіль 16-17 листопада 2017.. – С. 189–190.
5. Фінансова звітність ПрАТ «Київобленерго» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/72074/165/templ>
6. Фінансова звітність ПрАТ «Київобленерго» за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/92566/165/templ>
7. Фінансова звітність ПрАТ «Київобленерго» за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/112755/165/templ>
8. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Храпак Д. О.
51 група ОЕФ
dasha.khrapak@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А. Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «ЕЛЕКТРОТРАНС»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Доходи і витрати підприємства – одні з найважливіших економічних категорій, адже вони мають безпосередній вплив на виконання основної мети функціонування підприємства – отримання прибутку. Збільшення доходів та зменшення витрат – одна з найскладніших та основних задач, що ставить перед персоналом підприємства, для забезпечення стійкого фінансового стану. Якісний та своєчасний аналіз доходів та витрат здатен забезпечити ефективне обґрунтування управлінських рішень в частині збільшення доходів підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку питань теорії та методології обліку та контролю витрат і доходів здійснили також вітчизняні вчені, зокрема: О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлук, В. І. Єфіменко, З. В. Задорожний, Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, В. О. Ластовецький, Н. М. Маляга, Б. М. Литвин, Л. В. Нападовська, П. П. Німчинов, Ю. І. Осадчий, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Л. К. Сук, І. Д. Фаріон, М. Г. Чумаченко.

Метою даної роботи є виявлення факторів, що безпосередньо впливають на величину доходів та витрат, а також відкриття резервів підвищення доходів та зменшення витрат на комунальному підприємстві «Електротранс».

Виклад основного матеріалу. Методологічні основи обліку доходів та витрат і відображення їх у звітності визначаються П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати».

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід», дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [1]. А також надаються критерії визнання доходу, проте як ми бачимо не надається чітке визначення категорії дохід.

Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [2].

Доходи і витрати підприємства є основними факторами формування прибутку (збитку) підприємства за всіма видами його діяльності.

Головним завданням аналізу витрат підприємства є виявлення основних напрямків найраціональнішого використання виробничих ресурсів, внутрішньовиробничих резервів зниження витрат.

В умовах формування ринкових відносин виникає проблема не стільки у визначенні суми витрат, їх розподілу за об'єктами та забезпечення мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції та визнання доцільності і досягнення необхідної їх прибутковості. Причому завдання полягає не в їх мінімізації, а у досягненні такого рівня, за яким вони визнаються споживачами та приносять відповідний прибуток виробникам.

Основними завданнями аналізу доходів підприємства є вивчення рівня та структури доходів у звітному періоді, порівняння рівня та структури доходів у звітному та попередньому періодах, оцінка зміни структури доходів та виявлення їх причини.

У ході структурного аналізу з'ясовуються основні співвідношення, пов'язані з одержанням виручки від реалізації, і зроблені з цією метою витрати. Інформація для аналізу продажів, необхідного для складання прогнозів на наступний період (періоди), доступна в повному обсязі лише внутрішньому аналітику. У ході такого аналізу має бути встановлено: які основні елементи отримання виручки; наскільки залежний попит від цін на продукцію; чи існує у підприємства можливість пристосуватися до зміни попиту; який ступінь концентрації покупців.

Проведемо аналіз доходів та витрат комунального підприємства «Електротранс» - найбільше транспортне комунальне підприємство Кіровоградської області, що надає послуги з перевезення пасажирів електротранспортом. Спершу, здійснимо структурно – динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів на даному підприємстві. (табл. 1)

Таблиця 1

Структурно - динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів на КП «Електротранс»

№	Показники	Сума, тис. грн		Відхилення	Структура елементів формування чистого доходу, %		Зміна структурних пунктів
		2016	2017		2016	2017	
01	02	03	04	05	06	07	08
1	Чистий дохід, тис. грн.	12043	44802	32759	100	100	-
2	Собівартість наданих послуг, тис. грн	11437	39306	27869	94,97	87,73	-7,24
3	Валовий прибуток, тис. грн.	606	5496	4890	5,03	12,27	7,24
4	Адміністративні витрати, тис. грн	794	1931	1137	6,59	4,31	-2,28
5	Витрати на збут, тис. грн.	-	-	-	-	-	-
6	Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності, тис. грн.	-188	3565	3753	-1,56	7,96	9,52
7	Операційні доходи, тис. грн.	5015	1589	-3426	41,64	3,55	-38,10
8	Операційні витрати, тис. грн.	4451	381	-4070	36,96	0,85	-36,11
9	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	376	4782	4406	3,12	10,67	7,55
10	Фінансові доходи, тис. грн.	-	7	7	-	0,02	0,02
11	Фінансові витрати, тис. грн.	-	-	-	-	-	-
12	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	376	4789	4413	3,12	10,69	7,57
13	Чистий прибуток, тис. грн.	308	3927	3619	2,56	8,77	6,21

В результаті структурно – динамічного аналізу основних елементів формування фінансових результатів, було виявлено, що величина чистого прибутку збільшилася на 3619 тис. грн, або зросла з 308 тис. грн до 3927 тис. грн. Збільшення значення даного показника відбулося в основному за рахунок збільшення чистого доходу на 32759 тис. грн. Так, якщо у 2016 році виручка від реалізації послуг становила 12043 тис. грн, то у 2017 уже склала 44802 тис. грн. Позитивним фактором також можна визначити зменшення величини операційних витрат на 4070 ти. грн. Не дивлячись на наявність позитивної тенденції до зростання, на підприємстві наявні показники, зміна яких повинна привернути увагу підприємства, до них відносяться: собівартість наданих послуг, адміністративні витрати та операційні доходи. Так, станом на 2017 рік собівартість наданих послуг підприємства збільшилася з 11437 тис. грн до 39306 тис. грн, тобто зросла на 27869 тис. грн і склала майже 88% від чистого доходу підприємства. Разом з тим, збільшилася і величина адміністративних витрат на 1137 тис. грн і склала 4,3 % від величини чистого доходу, що повинно привернути прискіпливу увагу підприємства, адже адміністративні витрати відносяться до постійних і їй ріст не можна виправдати зростанням об'єму реалізації, як у випадку з собівартістю наданих послуг. Варто також відмітити, значне скорочення частки операційних доходів на 38 п. п., що сталося в результаті різкого скорочення величини даного показника на 3426 тис. грн.

Таким чином, підприємству необхідно нівелювати тенденцію до погіршення окремих показників. А саме: виявити причини різкого зростання собівартості продукції, якщо вони не пов'язані зі збільшенням об'єму наданих послуг; провести постатейний аналіз адміністративних витрат, оцінити їх доцільність та скоротити ті, які не є такими; спрямувати зусилля для збільшення операційних доходів (розглянути можливість списання кредиторської заборгованості, продажу оборотних активів або здачі їх в операційну оренду). Такі заходи дадуть можливість зменшити витрати підприємства, тим самим збільшивши прибуток, що призведе до підвищення платоспроможності та рентабельності підприємства.

Дохід підприємства має прямий вплив на його прибуток, що визначає величину показників рентабельності. Рентабельність – це відносний показник ефективності діяльності підприємства, який показує співвідношення ефекту із наявними (використаними) ресурсами; це сукупність дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу [3, с. 145] Здійснимо аналіз показників рентабельності для Комунального підприємства «Електротранс» (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз показників рентабельності КП «Електротранс»

№	Показники	2016	2017	Відхилення
1	2	3	4	5
1	Чистий дохід, тис. грн.	12043	44802	32759
2	Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн.	-188	3565	3753
3	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	376	4782	4406
4	Прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.	376	4789	4413
5	Чистий прибуток, тис. грн.	308	3927	3619
6	Рентабельність (збитковість) продажу від основної операційної діяльності, %	-1,56	7,96	9,52
7	Рентабельність продажу від операційної діяльності, %	3,12	10,67	7,55

Продовження таблиці 2

8	Чиста рентабельність продажу, %	2,56	8,77	6,21
9	Повна собівартість основної операційної діяльності, тис. грн.	12231	41237	29006
10	Рівень рентабельності (збитковості) основної операційної діяльності, %	-1,54	8,65	10,18

Джерело: складено на основі облікових даних КП «Електротранс»

У 2017 році в порівнянні з 2016 роком спостерігається зростання всіх показників рентабельності, а саме рентабельність продажу від основної операційної діяльності зросла на 9,5 п.п., чиста рентабельність продажу збільшилася з 2,5% до 8,7%, а рівень рентабельності основної операційної діяльності виріс на 10 п.п. Аналізуючи показник рентабельності продажу від операційної діяльності, можна сказати, що у 2017 році на 1 грн вкладених коштів підприємство отримувало 10,6 грн прибутку, що на 7,5 грн більше ніж минулого року. Ріст даних показників пов'язаний з випередженнями темпів росту доходів над витратами підприємства, що привело до збільшення прибутків.

Таким чином, на підприємстві спостерігається тенденція до всіх показників рентабельності. Підприємству необхідно підтримувати розвиток даної тенденції, а саме: для підвищення рентабельності продажів – збільшувати об'єм надаваних послуг, за рахунок ефективного використання робочого часу, підвищення продуктивності, ефективного використання основних засобів, підвищення їх віддачі; для збільшення прибутку – оптимізувати витрати, знижувати трудомісткість та оплати місткості, не допускати втрат робочого часу, внутрішньо змінних простоїв. Впровадження таких заходів у життя сприятиме підвищенню рентабельності підприємства і в свою покращенню його платоспроможності та фінансового стану в цілому.

Величина чистого доходу, а в результаті і величина прибутку напряму залежить від кількості реалізованих послуг підприємством, тож розраховуємо для КП «Електротранс» об'єм послуг, що необхідно реалізувати для покриття витрат і отримання доходу (табл.3).

Таблиця 3

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів КП «Електротранс»

№	Показники	2016	2017	Відхилення
1	2	3	4	5
1	Чистий дохід, тис. грн.	12043	44802	32759
2	Собівартість наданих послуг, тис. грн.	11437	39306	27869
3	Валовий прибуток, тис. грн	606	5496	4890
4	Частка маржинального доходу виручки від реалізації	0,05	0,12	0,07
5	Постійні та умовно-постійні витрати, тис. грн.	794	1931	1137
6	"Критична точка" обсягу продаж, тис. грн	15779,11	15741,02	-38,09
7	Запас фінансової тривалості, тис. грн.	-3736,11	29060,98	32797,09
8	Запас фінансової тривалості у відсотках до об'єму продаж, %	-0,31	0,65	0,96

9	Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності, тис. грн.	-188	3565	3753
10	Прибуток від основної операційної діяльності у відсотках до запасу фінансової тривалості, %	0,05	0,12	0,07

Джерело: складено на основі облікових даних КП «Електротранс»

В результаті аналізу кількісного рівня дослідження фінансових результатів було виявлено, що «критична точка» об'єму реалізації зменшилася з 15779 тис. грн до 15741 тис. грн, тобто на 38 тис. грн, що означає, що підприємству у 2017 році необхідно було реалізувати меншу кількість послуг для покриття витрат ніж минулого року. В свою чергу, у 2016 році втрати фінансової тривалості становили 3736 тис. грн, що означало, що за рахунок чистого доходу підприємство навіть не покривало власних витрат, не кажучи про отримання прибутку. У 2017 році запас фінансової тривалості становить 29060 тис. грн, що на 32797 тис. грн більше ніж минулого року. Таке зростання показників відбулося за рахунок збільшення величини чистого доходу на 32759 тис. грн та збільшення собівартості наданих послуг на 27869 тис. грн. І оскільки темпи росу чистого доходу перевищують темпи росту собівартості, то валовий прибуток збільшився на 4890 тис. грн. 2017 рік також відзначився ростом постійних та умовно – постійних витрат з 794 тис. грн до 1931 тис. грн, що і відобразилося на показнику «критична точка». У свою чергу прибуток від основної операційної діяльності збільшився на 3757 тис. грн і у 2017 році при покритті всіх витрат 65% реалізованих послуг дають прибуток, що на 96 п. п. більше ніж минулого року.

Таким чином, на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до зменшення величини «критичної точки» та збільшення запасу фінансової тривалості. Підприємству необхідно підтримувати розвиток даної тенденції і не допускати погіршення показників. Для оптимізації показників необхідно знижувати рівень постійних та умовно – постійних витрат, збільшувати темпи росту продаж в порівнянні з темпами росту собівартості в частині збільшення продуктивності праці, зменшення оплати місткості та витрат фонду робочого часу, за рахунок скорочення простоїв робочого часу. Необхідно підвищувати величину чистого доходу шляхом збереження тарифів на вартість проїзду у міському електротранспорті, адже це найважливіший фактор, що забезпечує конкурентоспроможність даного виду транспорту в порівнянні маршрутними транспортири засобами, впровадити практику здачі тролейбусів та автобусів для приватних перевезень. Впровадження даних заходів у життя дасть можливість підприємству збільшувати дохідність та підтримувати власну конкурентоспроможність на ринку.

Висновки. У результаті аналізу доходів КП «Електротранс» була виявлена позитивна тенденція до збільшення доходів, яка також вплинула і на збільшення витрат, що повинно привернути увагу підприємства. На основі розрахованих показників підприємству було рекомендовано виявити причини різкого зростання собівартості продукції; провести постатейний аналіз адміністративних витрат, оцінити їх доцільність та скоротити ті, які не є такими; спрямувати зусилля для збільшення операційних доходів збільшувати об'єм надаваних послуг, за рахунок ефективного використання робочого часу, підвищення продуктивності, ефективного використання основних засобів, підвищення їх віддачі, впровадити практику здачі тролейбусів та автобусів для приватних перевезень.

Список літератури

1. П(С)БО 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року №290/[Електронний ресурс]. – Режим доступу://<http://www.rada.gov.ua>
2. П(С)БО 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року №318/[Електронний ресурс]. – Режим доступу://<http://www.rada.gov.ua>
3. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт. – 2015. -312 с.

Царан А. О.
63 група ОЕФ
anna.tsaran@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення ефективного функціонування підприємств потребує економічно грамотного управління їхньою діяльністю, яке багато в чому визначається вмінням її аналізувати. За допомогою аналізу вивчають тенденції розвитку, глибоко і системно досліджують фактори зміни результатів діяльності, обґрунтовують плани та управлінські рішення, здійснюють контроль за виконанням їх, виявляють резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюють результати діяльності підприємства, виробляють економічну стратегію його розвитку [1, с. 5]. Не дивлячись на те, що проблема витрат є нагальним питанням для розгляду більшості науковців, на жаль не усі підприємства надають увагу аналізу динаміки складу та структури витрат.

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. Вагомим внеском у розвиток методології аналізу витрат операційної діяльності промислового підприємства є праці провідних вітчизняних науковців, зокрема: П. Й. Атамаса, Ф. Ф. Бутинця, В. М. Івахненка, С. В. Калабухової, Г. І. Кіндрацької, І. Д. Лазаришиної, Є. В. Мниха, С. З. Мошенського, О. В. Олійник, І. М. Парасій-Вергуненко, П. Я. Поповича, В. В. Сопко, Л. К. Сука, М. Г. Чумаченка, Г. А. Ямборко, М. І. Яцківа, Ю. Ю. Миронової та зарубіжних вчених Е. А. Аткінсона, В. Говиндараджана, Ш. Датара, К. Друрі, В. В. Ковалева, М. Портера, Г. В. Савицької, Дж. Фостера, Ч. Т. Хонгрена, О. Д. Шеремета, Дж. К. Шанка [2, с.12].

Мета статті є проведення аналізу динаміки та структури операційних витрат на прикладі ТОВ «ЕКО-СТРОЙ» та пошук шляхів їх мобілізації.

Виклад основного матеріалу. У результаті господарської діяльності підприємства, виділяють витрати від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Основну частину витрат підприємства складають операційні витрати [3].

Операційна діяльність підприємства – це основна діяльність, яка пов'язана з виробництвом продукції (робіт, послуг) або реалізацією продукції, що є визначальною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу.

Витрати іншої операційної діяльності – це постійні витрати підприємства, які не пов'язані з обсягом діяльності або зі зміною ступеня завантаженості виробничих потужностей, проте виникають при здійсненні операційної діяльності.

Вагомим етапом аналізу операційних витрат є оцінка їх динаміки, складу і структури, яка проводиться за економічними елементами. Під економічними елементами витрат розуміють сукупність однорідних за економічним змістом видів витрат на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг). Групування витрат за економічними елементами здійснюється з метою визначення загальної вартості використаних матеріалів, трудових та інших виробничих ресурсів, а також організування контролю за рівнем цих витрат. Витрати операційної діяльності підприємства групуються за такими економічними елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні доходи; амортизація; інші операційні витрати.

Аналіз операційних витрат за економічними елементами передбачає вивчення їх складу, структури та зміни за звітний період чи за декілька періодів. Це дає змогу визначити роль окремих

елементів у структурі загальних витрат, оцінити матеріаломісткість, трудомісткість, енергомісткість, виявити тенденції їх зміни і вплив на загальну зміну операційних витрат, своєчасно реагувати на відхилення від прогнозних показників операційних витрат, визначити найважливіші напрямки пошуку резервів їх зниження.

Аналіз динаміки витрат необхідно порівнювати з тенденціями щодо показників доходу, темпів інфляції, динаміки масштабів діяльності підприємства. Аналіз структури дає загальне уявлення про значущість окремих елементів та статей витрат, дозволяє визначити ресурсомісткість окремих видів продукції, сегменти особливої уваги менеджерів та нерациональні напрями витрачання ресурсів. Поєднання аналізу структури та динаміки дозволяє комплексно підійти до дослідження витрат і знайти слабкі та сильні сторони діяльності підприємства стосовно управління витратами.

Серед усієї сукупності завдань аналізу операційних витрат, було виділено такі найбільш пріоритетні:

- оцінка складу та структури витрат операційної діяльності;
- оцінка динаміки операційних витрат;
- визначення та оцінка відносних показників операційної діяльності;
- оцінка впливу певних факторів на динаміку витрат;
- виявлення резервів економії (оптимізації) витрат.

На нашу думку, вищенаведені завдання є найголовнішими під час аналізу операційних витрат з метою прийняття управлінських рішень щодо їх оптимізації. При цьому, інформація наведена у фінансовій звітності підприємства є достатньою для проведення такого дослідження, оскільки показники звітності наводяться у систематизованому, згрупованому вигляді (на підставі даних облікових регістрів), що забезпечує економію часу на проведення аналізу [4, с. 35-45].

Аналіз динаміки і структури витрат операційної діяльності ТОВ «ЕКО-СТРОЙ» подано в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз динаміки і структури витрат операційної діяльності ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Елементи витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення		
	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн. (+/-)	в.п.	темп зростання, %
01	02	03	04	05	06	07	08
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	151833	97	541012	97	+389176	0	+256,3
Адміністративні витрати	2784	2	18340	3	+15556	+1	+558,8
Витрати на збут	131	0	1072	0	+941	0	+718,3
Інші операційні витрати	1210	1	789	0	-421	-1	-35,8
Всього	155958	100	561213	100	+405255	x	+259,8

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Аналіз динаміки і структури витрат операційної діяльності показав, що протягом аналізованого періоду операційні витрати збільшились на 405 млн. грн., або у 2,6 рази. До цього призвело, головним чином, збільшення собівартості виконаних робіт – на 389 млн. грн. Також тенденцію до збільшення мали такі витрати, як адміністративні (+16 млн. грн.) та збутові (+1 млн. грн.). Інші операційні витрати за аналізований період зменшились на 421 тис. грн. У структурі операційних витрат найбільшу питому вагу має собівартість, яка склала 97% протягом

аналізованого періоду. Адміністративні витрати при цьому на кінець періоду склали 3%, а на початок 2% та мають найбільш стрімкий темп зростання (+5,6). Збутові витрати мають незначну вагу у структурі, і складають менше 1%. Аналіз динаміки і структури витрат собівартості подано в табл.2.

Таблиця 2

Аналіз динаміки складу та структури собівартості ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Елементи собівартості	2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	тис.грн	Питома вага, %	тис.грн	Питома вага, %	тис.грн	Питома вага, %
01	02	03	04	05	06	07
Собівартість реалізованих робіт/послуг	22494	73	146521	97	515 463	95
Собівартість реалізованих товарів	8213	27	5312	3	25 550	5
Всього	30707	100	151833	100	541 012	100

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Аналіз динаміки складу та структури витрат собівартості показав, що за всі періоди собівартість на підприємстві складалася з реалізованих робіт і послуг (від 73% до 95% у структурі) та реалізованих товарів (від 27% до 5%). Також необхідно відмітити, що за період з 2016 року по 2017 рік собівартість зросла у 2,5 рази. Дане зростання викликано збільшенням об'єму реалізації. Аналіз динаміки складу та структури адміністративних витрат та витрат на збут подано в табл.3.

Таблиця 3

Аналіз динаміки складу та структури адміністративних та збутових витрат ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Складові витрат	2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	тис.грн	Питома вага, %	тис.грн	Питома вага, %	тис.грн	Питома вага, %
01	02	03	04	05	06	07
1.Адміністративні витрати, всього	1030	100	2784	100	18 340	100
1.1.Амортизаційні відрахування	95	9	116	4	244	1
1.2.Витрати на оплату праці	896	87	2412	87	15390	84
1.3.Відрахування на соціальні заходи	39	4	94	3	466	3
1.4.Юридичні, інформаційні, експертні послуги	-	-	-	-	549	4
1.5.Матеріальні витрати	-	-	58	1	117	0
1.6.Витрати на технічне обслуговування	-	-	144	5	1574	9
2.Витрати на збут, в'сього	-	-	131	100	1072	100
2.1.Зберігання товарів	-	-	131	100	1072	100

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Аналіз динаміки складу та структури адміністративних витрат показав, що у цілому витрати мають тенденцію до стрімкого зростання. Найбільшу питому вагу за всі періоди мають витрати на оплату праці, які займають від 84% до 87%, оскільки до цього призвело розширення структури персоналу.

На другому місці знаходяться витрати на технічне обслуговування, інші витрати мають незначну питому вагу. Що стосується збутових витрат, на початок і кінець 2017 року збутові витрати складались виключно з витрат на зберігання товарів.

Аналіз динаміки складу та структури інших операційних витрат ТОВ «ЕКО-СТРОЙ» подано в табл.4.

Таблиця 4

Аналіз динаміки складу та структури інших операційних витрат ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Елементи інших операційних витрат	2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	тис.грн	Питома вага, %	тис.грн	Питома вага, %	тис.грн	Питома вага, %
01	02	03	04	05	06	07
Курсові різниці	510	11	370	31	289	37
Собівартість реалізованих НА	4000	89	840	69	500	63
Всього	4510	100	1210	100	789	100

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Аналізуючи динаміку складу та структури інших операційних витрат досліджуваного підприємства видно, що починаючи з 2015 року їх розмір поступово знижувався. Наприклад, у 2017 році порівняно з 2016 роком, інші операційні витрати зменшились на 35%. Це сталося через це, що підприємство зменшило кількість реалізованих необоротних активів. При цьому, саме вони займають найбільшу питому вагу у структурі (з 63% до 89%).

Для того, щоб більш ґрунтовно виявити вплив операційних витрат на формування прибутку від основної операційної діяльності необхідно провести факторний аналіз, який подано в табл.5. За наслідками факторного аналізу можна оцінити якість прибутку.

Якість прибутку від основної операційної діяльності визнається високим, якщо її збільшення обумовлене зростанням обсягу продажів і зниженням собівартості продукції, низьким – при зростанні цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу реалізації і зниження витрат на гривню продукції [5, с. 230].

Таблиця 5

Аналіз прибутку від основної операційної діяльності ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Показники	2016 рік (базис)	Згідно з базисом на фактичну реалізацію	2017 рік	Найменування чинників	Вплив на прибуток	
					Розрахунок	Сума
01	02	03	04	05	06	07
1. Виручка від реалізації (без ПДВ)	156750	583580	583698	1. Зміна цін	583698-583580=118	+118
2. Виробнича собівартість наданих послуг	151833	565274	541 012	2. Зміна виробничої собівартості	541012-564274=-24262	+24262
3.Адміністративні витрати	2784	2784	18340	3. Зміна адміністративних витрат	18340-2784=15556	-15556
4. Витрати на збут	131	487	1072	4. Зміна витрат на збут	1072-487=585	-585

01	02	03	04	05	06	07
5. Прибуток від основної операційної діяльності	2002	15522	23274	5. Зміна обсягу реалізації	$7447-2002=5451$	+5451
6. Прибуток при фактичному обсягу реалізації	X	7453	X	6. Зміна складу продукції	$15522-7453=8069$	+8069
Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності $23274-2002=21272$						21272

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ЕКО-СТРОЙ»

Аналіз прибутку від основної операційної діяльності ТОВ «ЕКО-СТРОЙ» показав, що на кінець 2017 року прибуток від ООД збільшився на 21272 тис. грн. Дану позитивну тенденцію зумовлюють наступні фактори: зменшення виробничої собівартості, що збільшило прибуток на 24262 тис. грн., збільшення обсягу реалізації – на 5451 тис. грн., зміни цін реалізації – на 118 тис. грн. та поліпшення структури реалізації продукції – на 8069 тис. грн.

При цьому, збільшення адміністративних витрат та витрат на збут на суми 15556 тис. грн. та 585 тис. грн. відповідно призвели до зменшення прибутку від операційної діяльності на зазначені суми. Отже, підприємству в першу чергу необхідно проаналізувати, з метою оптимізації, структуру постійних і умовно-постійних витрат. Тобто, підприємство може збільшити прибуток від основної операційної діяльності, якщо доведе адміністративні та збутові витрати до рівня минулого року.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного матеріалу видно, що аналіз динаміки і структури операційних витрат є основою для прийняття управлінських рішень. Контроль за їх динамікою і структурою дозволяє побачити зміни, які сталися на підприємстві та призвели до коливання затрат, визначає їх залежність від різних видів діяльності.

При цьому, для того щоб використати дану інформацію для управління (оптимізації) видатків, їх необхідно порівнювати з доходами. У табл. 5 наведено такий аналіз та відображено як вплинула зміна витрат на прибуток від основної операційної діяльності. Слід зауважити, що управління витратами не розуміє під собою лише їх зниження, так як при зростанні надходжень зростають і видатки, тому одна з головних задач – слідкувати за тим, щоб темпи зростання доходів перевищували темпи зростання витрат, тобто в досягненні оптимального їх рівня, який забезпечує максимальну доцільність та прибутковість.

Список літератури

1. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навч. посібник. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко, А.Л. Коляда, Н. С. Шевчук, Л. В. Чернишова – Одеса: ОНЕУ, 2018. – 167 с.
2. Абрамова О.В. Аналіз витрат операційної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Абрамова О. В. – Київ, 2015. – С. 1-22.
3. Поняття та класифікація витрат підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18184/.
4. Польова Т. В. Аналіз операційних витрат підприємства торгівлі [Електронний ресурс] / Т. В. Польова, Н.М. Корецька // Економічні науки. Економіка підприємства. – 2014. – №2. – С.35-45. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/10_122294.doc.htm
5. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник. /Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко, Подвальна Н.Є. та ін. – Одеса: ОНЕУ. – 2010 – 351 с.

Шабанова М.О.
 51 група ОЕФ
 422shabik@mai.ru
 Науковий керівник:
 к.е.н., викладач Коляда А.Л.
 Одеський національний економічний університет
 м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність діяльності будь-якого підприємства в ринкових умовах залежить від раціонального використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. Застосування трудових ресурсів безпосередньо пов'язано з оплатою праці, економічний аналіз, якої об'єктивно необхідний для її контролю, регулювання, прийняття обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень. Аналіз ефективності використання фонду заробітної плати полягає в тому, що від формування та використання фонду оплати праці залежить продуктивність праці та ефективність діяльності підприємства. Разом з тим для роботодавця, фонд оплати праці є одним з факторів виробництва і одним з елементів витрат виробництва. Основним завданням автотранспортного підприємства є те, щоб організація праці та втрати пов'язані з нею були повністю покриті, а прибуток, який отримало підприємство, завдяки своєму персоналу, превалював над витратами пов'язаними з ним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Методика аналізу і ефективність оплати праці досить широко представлена в економічній літературі, зокрема в роботах Н.А. Волкової, Г. В. Савицької, Н. В. Войтоловського, Н. І. Курганської, А. А. Федченко, Р. А. Яковлєва. Останні, з перерахованих авторів, виходять з того, що мета і ефективність проведення аналізу полягає у виявленні невикористаних резервів можливої економії фонду заробітної плати. Наявні відмінності в методиці аналізу в основному зумовлені рівнем складності і наочності розрахунків, а також значимістю певних напрямів аналізу.

Загальними в методиках аналізу оплати праці зазначених авторів є не тільки мета, послідовність, ефективність і зміст виконуваних розрахунків, але і база порівняння аналізованих показників: фактичні дані звітної періоду зіставляються з плановими, перерахованими планом або з фактичними значеннями показників у динаміці за ряд звітних періодів. У ході аналізу визначаються абсолютне та відносне відхилення фактичного фонду заробітної плати від прийнятої бази порівняння з подальшим розрахунком впливу на його зміну різних чинників.

Для обчислення величини відносної економії (перевитрати) фонду заробітної плати автори використовують різні підходи. Так, Л. А. Федченко, Н. І. Войтоловський, А. П. Калініна, І. І. Мазурова вказують, що при розрахунку відносного відхилення з величини фактичного фонду заробітної плати потрібно віднімати плановий (базовий) фонд оплати праці, скоригований на відсоток зростання фактичного обсягу виробництва у звітному періоді [1, с. 2].

У свою чергу І. Курганська крім відсотка виконання плану по випуску продукції пропонує коригувати плановий фонд заробітної плати на коефіцієнт перерахунку виходячи з того, що оплата службовців і допоміжних робітників не залежить від зростання обсягу виробництва [2, с.100; 3, с. 150]. А Г. В. Савицька рекомендує коригувати лише змінну частину планового фонду заробітної плати [4, с.354].

Метою даної статі є проведення аналізу ефективності використання коштів на оплату праці на прикладі ПАТ «Північтранс».

Виклад основного матеріалу. Заробітна плата є найважливішим засобом підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. Заробітна плата є основним джерелом доходів працюючих, з її допомогою здійснюється контроль за мірою праці і мірою споживання. Важливе значення має і те, що заробітна плата є одним з основних складових собівартості

виробленої продукції (робіт, послуг). Вивчення механізму оплати праці та виявлення резервів підвищення ефективності використання коштів на оплату праці в сучасних умовах, як однієї з найважливіших методологічних і практичних проблем, яка надає певний вплив на розвиток відносин між наймачем та працівниками. Ця проблема вийшла на перший план при оцінці соціальної та економічної захищеності працівників організацій. Реформування оплати праці проводиться з метою підвищення мотивації та стимулювання працездатного населення до праці, підвищенню його якості і продуктивності, що є головним джерелом економічного зростання. А зростання виробництва в свою чергу забезпечить не тільки роботу і доходи працездатному населенню, а й пенсії, стипендії, соціальну підтримку малозабезпечених членів суспільства.

Автотранспортне підприємство Публічне Акціонерне Товариство (ПАТ) «Північтранс» було засновано в березні 1982 року, в м. Одесі на 21 км Старокиївського шосе. Основні види послуг, які надає компанія: перевезення пасажирів у внутрішньоміському та приміському сполученнях; перевезення вантажів автотранспортом; перевезення пасажирів по замовленням. Також підприємство надає додаткові послуги: з ремонту транспортних засобів; послуги по мийці власного та приватного транспорту; рекламні послуги на транспорті, який обслуговує маршрути підприємства; орендні послуги нежилых приміщень. Ринок збуту – м. Одеса та райони Одеської області, м. Дніпро, м. Кривий Ріг Дніпропетровської області. Клієнти – мешканці цих районів та гості міста, що приїждять на відпочинок. Основними клієнтами є фізичні особи та підприємства м. Одеси, м. Южного та Лиманського району Одеської обл. Кількість працівників в м. Одеса станом на 2017 рік складає – 1603 чоловік. Середня заробітна плата на підприємстві складає 3200 гривень. Заробітна плата всіх працівників організації в сумі дає показник фонду заробітної плати (ФЗП), який залежно від галузевої належності, конкретних особливостей діяльності та політики керівництва в області виплат працівникам може становити до половини загальної суми витрат організації.

ФЗП складається в основному із: заробітної плати, додаткової за виконану роботу і відпрацьований час, а також з виплат стимулюючого, компенсаційного характеру, та інші грошові і матеріальні виплати, що не передбачені актами чинного законодавства.

Загальна оцінка ФЗП та її використання починається з оцінки зміни його обсягу. 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 відносно відхилення, яке обчислюється шляхом порівняння фактичного фонду заробітної плати з скоригованим за допомогою прийому перерахунку на індекс обсягу виробництва. Необхідно враховувати, що коригується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно обсягу виробництва продукції – зарплата по категорії «робітники» [5, с.88].

Оцінка використання коштів ПАТ «Північтранс» на оплату праці надано у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз використання коштів ПАТ «Північтранс» на оплату праці

(тис.грн.)

Категорії персоналу	Фонд заробітної плати			Відхилення	
	за попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	за звітний період	абсолютне	відносне
01	02	03	04	05	06
Працівники основної діяльності	59 697 30688	X	30 688 59697	+29009	X
з них:					
- робітники (водії, механіки, тощо)	18332	24834,9	31385	+13053	+6550,1
- управлінський персонал	12356	16739,04	28312	+15956	+11572,96

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Північтранс»

Як свідчать данні аналізу використання коштів на оплату праці ПАТ «Північтранс», фонд заробітної плати збільшився в абсолютному вираженні на 29009 тис. грн. Відбулося збільшення кількості працівників основної діяльності з 865 чоловік до 1603 чоловік. Даний результат був досягнутий за рахунок збільшення економічних потужностей підприємства та оптимізації виробничого процесу.

В структурі працівників основної діяльності привалює робітники, тобто водії, механіки, диспетчери, кондуктори, тощо. Управлінський персонал займає другу позицію у сукупності всіх працівників.

Як ми бачимо в таблиці, ФЗП збільшується пропорційно змінам кількості працівників і для робітників це збільшення склало 13053 тис. грн, а для управлінського персоналу 15956 тис. грн. Що стосується, відносного відхилення по оплаті праці робітників, то воно вказує на те, що при даному обсязі виробництва заробітна плата робітників повинна була збільшитися у робітників на 13053 тис. грн проти абсолютного відхилення, яке складає 24834,9 тис. грн та управлінського персоналу на 15956 тис. грн, проти 16739,04 тис. грн, відповідно.

Проаналізувавши дані можна зробити висновок, що таке різке збільшення кількості працівників та, внаслідок чого, збільшення фонду заробітної плати, та збільшення об'єму надання послуг у 2017 році в порівнянні з 2016 роком, було викликано за рахунок таких чинників, як: налагодження зв'язків з новими контрагентами, зменшення конкурентів за ринку автотранспортних послуг, та відбулося збільшення маршрутів, та рейсів.

Зменшення конкурентів призвело до збільшення ринку збуту, про це свідчить збільшення об'єму реалізації послуг в 2017 році порівняно з 2016 роком. Внаслідок збільшення кількості маршрутів, та рейсів було прийнято рішення керівниками підприємства, про збільшення кількості працівників, пов'язаних з цими маршрутами. Сукупність цих чинників призвела до збільшення персоналу та фонду заробітної плати відповідно.

Щоб підтримати цю тенденцію потрібно ввести спеціальні заходи по регулюванню цієї ситуації. Так, як ми не можемо цілеспрямовано вкласти вільні гроші в фонд заробітної плати, то треба оптимізувати інші витрати та знайти інші джерела доходів.

До чинників, які допоможуть оптимізувати витрати належить: можливість закупати оптом талони на паливо. При використанні талонів підприємство отримує ряд переваг:

- відсутність операцій з готівкою;
- простий і зручний облік витрати палива і грошей; талони дійсні протягом року з моменту придбання, при цьому на талонах фіксується марка і літраж придбаного палива, а також термін придатності талона, існує можливість заміни однієї марки палива на іншу при заправці на АЗС;
- вартість зберігання палива протягом року входить у вартість палива і додаткової оплати не підлягає.

Забезпечення істотної економії грошових коштів, заснованої на різниці роздрібних і оптових цін на дизельне паливо; можливість безкоштовної доставки; нівелювання сезонного збільшення вартості нафтопродуктів (в контракті сказано за якою ціною буде купуватися паливо, й ця ціна буде не змінною) оперативність обробки і виконання замовлень; можливість здійснення поетапних поставок з незмінною ціною, встановленою на час дії договору; отримання палива на максимально вигідних умовах; гарантія високої якості і своєчасності виконання договірних термінів поставок; отримання гнучкої системи знижок.

До чинників, які допоможуть збільшити величину доходів належить: пошук інших шляхів продажу послуг; заключення контрактів з іншими покупцями послуг.

Наступним етапом аналізу є визначення впливу чинників на відносне відхилення по витратах на оплату праці робітників. У резерв зниження витрат, по оплаті праці робітників, відносять вплив чинника зміни продуктивності праці у тому випадку, якщо цей вплив позитивний. Оскільки це свідчить про те, що продуктивність праці робітників знизилась або необґрунтовано збільшилась чисельність робітників.

Аналіз впливу факторів на зміну фонду оплати праці робітників на автотранспортному підприємстві ПАТ «Північтранс» наведено у табл. 2.

Аналіз впливу факторів на зміну фонду оплати праці на АТП ПАТ «Північтранс»

Чисельність, чол.			Середньорічна з/п 1 робітника, тис грн.		Відхилення у фонді оплати праці		
попе- редній рік	за минулий рік на фактичну продуктивні сть послуг	звітний рік	попе- редній рік	звітний рік	В с ь о г о	в т. ч. за рахунок зміни	
						середньорі чного виробітку	середньої заробіт- ної плати
01	02	03	04	05	06	07	08
879	696	1603	34,9	32,2	27326,2	31654,3	-4328,1
Баланс факторів = 31654,3+(-4328,1)= 27326,2 тис. грн							

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Північтранс»

Розрахунок впливу факторів на зміну ФОП в табл. 2, показав, що відносна економія ФОП відбулася за рахунок зниження середньої заробітної плати одного робітника, так якщо в минулому році вона склала 34,9 тис грн, то в звітному році 32,2 тис. грн. За рахунок підвищення продуктивності праці робітників 31654,3 тис. грн ФОП теж збільшився. Таким чином, АТП ПАТ «Північтранс» витратило понаднормові кошти на оплату праці, при тому, що об'єм виробництва та рівень середньорічного виробітку робітників збільшилась.

Для підтримання тенденції до збільшення об'єму надання послуг, яке стало результатом збільшення кількості робітників та їх середньорічного виробітку, треба проводити мотиваційні заходи для збільшення їх продуктивності. Надання премій, влаштовувати корпоративні заходи для підтримки командного духу. В наслідок чого витрати, які пов'язані з виплатної заробітної плати працівників, в майбутньому, будуть меншими, ніж вигоду яку вони привнесуть у компанію.

Далі розглянемо в табл. 3 аналіз рівня і динаміки продуктивності праці ПАТ «Північтранс». Для цього аналізу застосовується система узагальнюючих, приватних і допоміжних показників. До узагальнюючих показників відносяться середньорічна і середньогодинна вироблення продукції одним робочим, а також середньорічна вироблення продукції на одного робочого.

Приватні показники - це витрати часу на виробництво одиниці продукції певного виду в натуральному вираженні за один люд.-день чи чол-годину. Допоміжні показники характеризують витрати часу на виконання одиниці певного виду робіт за одиницю часу.

Аналіз рівня та динаміки продуктивності праці на ПАТ «Північтранс»

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+,-)	Темп росту, %
01	02	03	04	05
Обсяг виробленої продукції, тис. грн	119402	161758	+42356	135,47
Середньоспикова чисельність персоналу основної діяльності, осіб	18332	31385	+15956	171,2
Середньоспикова чисельність робітників, осіб	12356	28312	+13053	229,14
Загальна кількість днів, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-дні.	2854236	6540072	+3685836	229,14
Загальна кількість годин, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-дні.	22833888	52320576	+29486688	229,14
Середнє число днів відпрацьованих одним робітником, дні	231	231	0	1

Продовження табл.3

01	02	03	04	05
Середньорічна тривалість робочого дня, годин	8	8	0	1
Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн.	6,50	5,1045	-1,35	X
Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн.	9,66	5,71	-3,95	X
Середньоденний виробіток одного робітника, тис. грн.	0,0418	0,0247	-0,0171	X
Середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн	0,0052	0,0031	-0,0021	X

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Північтранс»

Проаналізувавши табл. 3 можна зробити висновок, що обсяг наданих послуг збільшився на 35,47%. Ця тенденція була досягнута за рахунок збільшення кількості працівників основної діяльності та інших робітників на 71,2% та на 129,14% відповідно. Але, разом з тим, середньорічний виробіток одного працівника знизився на 1,35 тис.грн у 2017 році порівняно з 2016 р. Середньорічний виробіток одного робітниками теж зменшився на 3,95 тис.грн в 2017 році.

Аналізуючи цю ситуацію можна сказати про нераціональне використання виробничих можливостей. Відбуваються простой основних засобів, тобто автобусів, не ефективний розподіл комунальних послуг в приміщення адміністративного відділу.

Для виправлення негативної тенденції треба оптимізувати працю всіх співробітників підприємства ПАТ «Північтранс», налагодити менеджмент та комунікації між відділами, що вся необхідно інформація була доступна не тільки керівникам підприємства, а і виробничому персоналу та навпаки. Це дасть змогу управлінському приймати економічно вірні рішення, щоб в майбутньому підвищити продуктивність праці робітників.

Висновки. Удосконалення трудових відносин та ефективне використання фонду оплати праці, перш за все, оплати праці працівників - одна з найважливіших проблем, вирішення якої сприятиме розвитку підприємства та економіки в цілому, а отже здійсненню гарантій прав людини у сфері праці. Проаналізувавши основні показники ФОП підприємства ПАТ «Північтранс», та порівняння їх з обсягом наданих послуг можна сказати про нерівномірний ріст у 2017 році кількість працівників загалом збільшилося майже в 2 рази, а обсяг наданих послуг збільшився лише на 35%, це свідчить про те, що витрати пов'язані з ФОП не повністю покриваються прибутком, який отримало підприємство.

Ця тенденція показує на неефективну роботу працівників підприємства ПАТ «Північтранс». Ми вважаємо, доцільним, передивитися роботу адміністративного персоналу та статті витрат пов'язаних з наданням послуг, що в майбутньому дасть можливість провести низку організаційних заходів для поліпшення роботи управлінського персоналу, та оптимізації витрат.

Список літератури

1. Войтоловский Н. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. – Москва: Высш.обр-е, 2011. – 557 с.
2. Федченко А. А. Оплата труда и доходы работников / А. А. Федченко, Ю. Г. Одегов. – Калининград, 2004. – 552 с. – (Дашков и К)
3. Курганская Н. И. Планирование и анализ производственной деятельности предприятия / Н. И. Курганская, Н. В. Волкова, О. В. Вишневская. – Ростова-на-Дону: Феникс, 2008. – 311 с.
4. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 689 с.
5. Волкова Н. А. Организация та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Шахкян Т.Р.
51 група ОЕФ
tatevik.shahkyan@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА ОДЕСИ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня прибутковості та конкурентоспроможності. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати.

Прибуток підприємства як один із показників прибутковості відіграє важливу роль у системі економічних показників, особливо в умовах переходу до ринкової економіки. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави [1, с. 70].

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., Яненкова І. Г., Бугуцький О. А., Іващенко В. І., Савчук В. П., Болюх М.А., Дієсперов В. С., Єрмоленко В. М., Короткевич О.В., Тітов М. В., Чумаченко М.Г., Даций Н. 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. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами [2, с. 61].

Метою статті є проведення аналізу показників прибутковості на прикладі КП «Теплопостачання міста Одеси» (далі – КП «ТМО»).

Виклад основного матеріалу. Визначаючи рентабельність як відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність підприємств має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Одним з факторів зростання прибутку і рентабельності та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами:

- 1) за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);
- 2) за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Показник рентабельності відбиває співвідношення прибутку підприємства і факторів, які є, по суті, передумовами його виникнення. Бухгалтерська звітність дозволяє розрахувати велику кількість показників рентабельності, тому їх необхідно систематизувати в аналітичні групи з метою впорядкування і забезпечення оптимальності при виконанні аналітичних процедур [3, с. 45].

Визначення сутності рентабельності знаходимо у працях багатьох вчених. Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами.

Найбільш поширені визначення поняття рентабельності наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття рентабельності

Автор	Визначення
01	02
Тітов М. В.	Рентабельність - це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції.
Кромаровський Д. О.	Рентабельність - це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції
Даций Н. В.	Рентабельність - це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власностей, який характеризує інтенсивність їх роботи).
Чумаченко М. Г.	Рентабельність - це прибутковість підприємства або підприємницької діяльності. Розраховується рентабельність як частка від ділення прибутку на витрати або на витрату ресурсів.
Горлачук В. В., Яненко І. Г.	Рентабельність - це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.

Джерело: складено за даними [4, с. 265].

Для оцінки прибутковості КП «Теплопостачання міста Одеси» розглянемо динаміку отриманого фінансового результату, яка представлена у таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз динаміки отриманого прибутку КП «Теплопостачання міста Одеси»

Показники	2016 рік, тис. грн.	2017 рік, тис. грн.	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
1. Збиток від основної операційної діяльності	-308378	-347599	-39221
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	-164785	-81271	+83514
2.1. Інші операційні доходи;	18026	5277	-12749
2.2. Інші операційні витрати	182811	86548	-96263
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	-473163	-428870	+44293
4. Результат від фінансової та інвестиційної діяльності:	285576	403987	+118411

Продовження табл. 2

01	02	03	04
4.1. Дохід від участі в капіталі	0	0	0
4.2. Втрати від участі в капіталі	0	0	0
4.3. Інші фінансові доходи	0	0	0
4.4. Інші доходи	306929	417920	+110991
4.5. Фінансові витрати	21036	13933	0
4.6. Інші витрати	317	0	0
5. Фінансові результати до оподаткування	-187587	-24883	+162704
6. Витрати (дохід) з податку на прибуток	0	0	0
7. Чистий фінансовий результат	-187587	-24883	+162704

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності КП «ТМО» за 2016-2017 рр.

Аналізуючи дані таблиці 2 бачимо, що на підприємстві збільшився збиток від основної операційної діяльності на 39,2 тис. грн. Фінансовий результат від операційної діяльності показав, що в 2016 збиток склав 473,1 тис. грн., а у 2017 вже 428,8 тис. грн. Результат від інших операцій, що пов'язані з операційною діяльністю показав що інші операційні витрати переважають над іншими операційними доходами і це є негативною динамікою. Позитивним моментом є те, що за два роки підприємство отримало результат від фінансової діяльності у позитивному значенні, який у 2017 році збільшився на 118,4 тис. грн. Таким чином, чистий фінансовий результат, а саме збиток, за 2017 рік склав 24,8 тис. грн., що на 162,7 тис. грн. менше попереднього року. На підприємстві є резерви збільшення чистого фінансового результату за рахунок недопущення росту інших операційних витрат та збільшення результату від основної операційної діяльності. Цього можна досягти на аналізованому підприємстві через зменшення адміністративних витрат та собівартості реалізованої продукції, оскільки вони мають дуже велику частку у структурі витрат.

Розрахунок показників рентабельності продажу КП «Теплопостачання міста Одеси» представлений у табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз показників рентабельності продажу КП «Теплопостачання міста Одеси»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис.грн	1150961	1292001	+141040
2. Прибуток від основної операційної діяльності, тис.грн	-308378	-347599	-39221
3. Прибуток від операційної діяльності, тис.грн	-473163	-428870	+44293
4. Чистий прибуток, тис.грн	-187587	-24883	+162704
5. Збитковість продажу від основної операційної діяльності, %	-26,79	-26,90	-0,11
6. Збитковість продажу від операційної діяльності, %	-41,11	-33,19	+7,92
7. Чиста збитковість продажу, %	-16,30	-1,93	+14,37

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності КП «ТМО» за 2016-2017 рр.

Проаналізувавши дані, наведені в таблиці 3 можна зазначити, що на КП «Теплопостачання міста Одеси» спостерігається негативна динаміка всіх показників прибутковості. Така тенденція склалась за рахунок отриманих збитків як у 2016 так і у 2017 рр. від основної операційної діяльності на суму 308,3 тис. грн. та 347,5 відповідно, операційної діяльності на суму 473,1 тис. грн. у 2016 році та 428,8 у 2017 році та чистого фінансового результату на суму 187,5 тис. грн. та 24,8 тис. грн. Відповідно, збитковість продажу від основної операційної діяльності збільшилась з 26,79 % до 26,90 %, тобто на 0,11 п.п. 2,68 % , збитковість продажу від операційної діяльності в попередньому році склала 41,11 % , а у звітному році вже 33,19 %, тобто знизилась на 7,92 п.п. Якщо розглядати чисту збитковість продажу, то вона знизилась на 14,37 п.п., з 16,3 % до -1,93 %. Тобто, у 2017 році спостерігається тенденція до повільного зниження збитковості.

Таким чином, підприємству необхідно звернути особливу увагу на витрати, всебічно їх проаналізувати і знайти напрямки їх оптимізації, що дозволить в подальшому знизити збитковість та у майбутньому забезпечити високий рівень рентабельності. Для подолання кризової ситуації підприємству необхідно провести ряд антикризових заходів, наприклад:

- 1) продавати надлишкові активи (засоби виробництва, матеріали), об'єкти незавершеного будівництва, а також звільнити зайву робочу силу;
- 2) ліквідувати збиткові підрозділи;
- 3) здати в оренду приміщення;
- 4) вести управлінський облік;
- 5) складати бюджет постійних витрат та вкладатись у заплановані показники.

Впровадження в практичну діяльність КП «Теплопостачання міста Одеси» вищезазначених заходів допоможе підприємству в майбутньому підвищити ефективність діяльності, тобто першочергово подолати збитковість [5, с. 97].

Динаміка збитковості продажу за 2016-2017 роки КП «Теплопостачання міста Одеси» представлена на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка збитковості продажу за 2016-2017 рр.

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності КП «ТМО» за 2016-2017 рр.

Для оцінки виконання завдання з рентабельності основної операційної діяльності підприємства КП «Теплопостачання міста Одеси» проведемо аналіз таблиці 4.

Таблиця 4

Аналіз рентабельності основної операційної діяльності
КП «Теплопостачання міста Одеси»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
1. Повна собівартість основної операційної діяльності, усього	1459339	1639600	+180261
2. Прибуток від основної операційної діяльності, тис.грн	-308378	-347599	-39221
3. Рівень рентабельності основної операційної діяльності, %	-21,13	-21,20	-0,07

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності КП «ТМО» за 2016-2017 рр.та [6].

Згідно з даними таблиці 4, на аналізованому підприємстві відбувся приріст в абсолютному виразі повної собівартості від основної операційної діяльності. Так, у 2016 році вона склала 1459,3 тис. грн., а вже у 2017 році вона збільшилась на 180,2 тис. грн. і склала 2163,9 тис. грн.

Повна собівартість основної операційної діяльності складається з собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут (на аналізованому підприємстві відсутні витрати на збут як у 2016 році, так і у 2017). Якщо у 2016 році аналізоване підприємство отримало збиток від основної операційної діяльності у розмірі 308,3 тис. грн., то у 2017 році вже збиток склав 347,5 тис. грн. Відповідно, це відобразилось на рівні рентабельності. Збитковість КП «Теплопостачання міста Одеси» у 2016 році склала 21,13 %, а у 2017 році вже 21,2 %. Підприємству можна порекомендувати оптимізувати свої витрати у частині умовно-постійних витрат, що зможе допомогти вийти на прибуток.

Висновки. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на діяльність підприємства. Проаналізувавши вищенаведені таблиці можна зробити висновок, що підприємство КП «Теплопостачання міста Одеси» є збитковим по всім показникам, а це дуже негативно впливає на його діяльність і впливає на від'ємні значення показника рентабельності. Підприємству необхідно оптимізувати свої витрати і для цього приділити значну увагу управлінському обліку.

Список літератури

1. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько; КНУ ім. Т. Шевченка. — 2 вид., стер. — К.: Знання, 2013. - 375 с.
2. Короткевич О. В. Рентабельність господарської діяльності підприємств / О.В. Короткевич // Економіка і прогнозування. – 2008. – №3. – С. 61-69.
3. Бець М. П. Планування рентабельності виробництва / Бець М. П. // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 40-45.
4. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздей // Вісник ХНДАУ. – 2015. – № 1. – С. 261–265.
5. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С.Б. Довбня, О.Г. Пендик // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 94–97.
6. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посіб. / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ: ротапринт, 2013. – 267 с.

Пінчук Ю. О.
51 група ОЕФ
yulia.pinchuk@ukr.net
Науковий керівник:
викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ВІННИЦЯОБЛЕНЕРГО»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта є одержання високих фінансових результатів Функціонування підприємства, незалежно від виду його діяльності і форми власності, в умовах ринку визначається його здатністю приносити прибуток. В сучасних економічних умовах зростає потреба в достовірній обліковій інформації про діяльність суб'єктів господарської діяльності. Економічний аналіз бере участь у всіх етапах процесу прийняття управлінського рішення і сприяє покращенню управлінської діяльності. Без такої інформації неможливо зробити висновок про ефективність господарської діяльності підприємства, саме тому аналіз фінансових результатів підприємств є актуальною темою сьогодення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового результату вітчизняних підприємств здійснили вчені-економісти: Б. Є. Грабовецький, Г. О. Крамаренко, Є. В. Мних, П. Я. Попович, І. Ф. Прокопенко, Л. А. Лахтіонова, М. Г. Чумаченко, М. Д. Білик й ін. Питання, пов'язані з фінансовими результатами як аналітичною категорією, піднімалися в дисертаційних дослідженнях українських науковців І. В. Головка, М. І. Гордієнко, С. О. Кучеркова, І. І. Мельничук, М. Є. Скрипник, І. М. Динько, Т. Р. Фецович та ін.

Мета статті – обґрунтування методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства ПАТ «Вінницяобленерго».

Виклад основного матеріалу. Аналіз фінансових результатів – комплексне вивчення і дослідження підсумкових, узагальнюючих показників виробничо-фінансової діяльності, які відображають кінцевий результат ефективності виробництва й реалізації продукції, підвищення її якості, поліпшення використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

До основних показників фінансових результатів підприємства належить абсолютний показник прибутку й відносні показники рентабельності [1].

Аналізуючи рівень прибутку, необхідно звернути увагу на виявлення факторів і причин відхилення фактичного значення показника від запланованого або базисного. У ході аналізу також визначаються резерви збільшення прибутку підприємства [3, 319].

Прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності.

Основні завдання аналізу фінансових результатів діяльності:

- 1) вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юктури ринку;
- 2) систематичний контроль за процесом формування прибутку і зміною його динаміки;
- 3) визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;
- 4) виявлення резервів збільшення суми прибутку та підвищення рівня прибутковості бізнесу;
- 5) оцінювання роботи підприємства з використанням можливостей збільшення прибутку та рентабельності;
- 6) розробка рекомендацій з підвищення ефективності системи керування прибутком.

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів прибутку є накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного обліку за рахунками результатів, фінансової звітності

ф. №1 «Баланс», ф. №2 «Звіт про фінансові результати», ф. №3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. №4 «Звіт про власний капітал», ф. №5 «Примітки до річної фінансової звітності», дані статистичної звітності, та дані бізнес-плану [2, 139].

Об'єктом дослідження в даній роботі є ПАТ «Вінницяобленерго».

Таблиця 1

Аналіз динаміки отриманого прибутку підприємства

Показники	Попередній рік, тис. грн.	Звітний рік, тис. грн.	Відхилення	
			(+, -) тис. грн.	у %
01	02	03	04	05
1. Прибуток від основної операційної діяльності (2000 – 2050 – 2130 – 2150)	90416	332377	+241961	367,609
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	48136	42968	-5168	89,2638
2.1. Інші операційні доходи;	89547	81697	-7850	91,2337
2.2. Інші операційні витрати	41411	38729	-2682	93,5235
3. Фінансовий результат від операційної діяльності (2190 або 2195) = 1 + 2	138552	375345	+236793	270,906
4. Результат від фінансової та інвестиційної діяльності:	-17080	-15592	+1488	91,2881
4.1. Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0
4.2. Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0
4.3. Інші фінансові доходи	1863	478	-1385	25,6575
4.4. Інші доходи	20527	201358	+180831	980,942
4.5. Фінансові витрати	19776	16717	-3059	84,5318
4.6. Інші витрати	19694	200711	+181017	1019,15
5. Фінансові результати до оподаткування (2290 або 2295) = 3 + 4	121472	359753	+238281	296,161
6. Витрати з податку на прибуток	-25949	-65770	-39821	253,459
7. Чистий фінансовий результат (2350 або 2355)	95523	293983	+198460	307,761

Аналізуючи дані таблиці бачимо, що чистий фінансовий результат досліджуваного підприємства значно збільшився у звітному періоді, у порівнянні з попереднім на 198,5 млн грн., або в 3 рази. Так якщо минулого року даний показник дорівнював 95,5 млн. грн., то на кінець звітного року уже майже 294 млн. грн. Таке зростання можна пояснити збільшенням прибутку від основної операційної діяльності у звітному періоді майже на 242 млн. грн.

Як бачимо інші операційні доходи та інші операційні витрати даного підприємства зменшились на 9% та 6,5% відповідно, що вплинуло на результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю. Даний показник зменшився на 5 млн. грн., або майже на 11% у порівнянні з минулим роком.

Не дивлячись на те, що результати підприємства від інших операцій, що пов'язані з операційною діяльністю дещо погіршились, фінансовий результат від операційної діяльності ПАТ «Вінницяобленерго» на кінець аналізованого періоду склав 375 млн. грн., проти 138,6 млн. грн. у минулому році.

Як у попередньому, так і у звітному році результат від фінансової та інвестиційної діяльності був зі знаком мінус. Хоча у звітному періоді підприємству все-таки вдалось зменшити суму збитку за рахунок раціональних рішень керівництва та скорочень фінансових витрат, проте збільшення інших витрат підприємства в 10 разів або на 181 млн. грн. досить негативно вплинуло на результат від фінансової та інвестиційної діяльності. При чому так, що навіть за рахунок

зростання інших доходів підприємства у 9 разів адміністративно-управлінському персоналу не вдалось нівелювати негативний вплив даного фактору.

Отже в результаті своєї фінансової та інвестиційної діяльності підприємство отримало збиток у розмірі 17,1 млн. грн. минулого року та 15,6 млн. грн. у звітному році, тобто вдалось скоротити суму збитку на 1,5 млн. грн.

На кінець аналізованого періоду витрати з податку на прибуток збільшились на 39,8 млн. грн. або на 153,46 %. За рахунок цього чистий прибуток на кінець звітного року склав 294 млн. грн., проти 95,5 млн. грн., що був минулого року.

Таким чином, бачимо, що на чистий прибуток має вплив ряд факторів, тому у підприємства існують певні резерви збільшення величини чистого прибутку. Перш за все, необхідно слідкувати за показником – інші витрати підприємства, та не допускати його росту, по-детально переглянути дані статті затрат та оптимізувати їх.

Для збільшення величини чистого прибутку також доцільно знижувати собівартості продукції, за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, робочої сили та не допускати простоїв на виробництві.

Необхідно ефективно використовувати всі електростанції, вчасно реагувати на повідомлення споживачів та ремонтувати лінії електропередач, підвищувати якість наданих послуг. Також варто переглянути можливості впровадження нових та альтернативних джерел енергії.

Таблиця 2

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн.		Відхилення від попереднього періоду, (+, -)
	Попередній рік	Звітний рік	
01	02	03	04
1. Чистий дохід від реалізації послуг	2375623	3410750	+1035127
2. Собівартість реалізованих послуг	2207243	2991822	+784579
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід)	168380	418928	+250548
4. Частка маржинального доходу виручки від реалізації	0,071	0,123	+0,052
5. Постійні та умовно-постійні витрати	77964	86551	+8587
6. "Критична точка" обсягу продажу	1099970,73	704664,82	-395305,91
7. Запас фінансової тривалості	1275652,27	2706085,18	+1430432,91
8. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу	53,70	79,34	+25,64
9. Прибуток (збиток) від реалізації	90416	332377	+241961
10. Прибуток від реалізації, у % до ЗФТ	7,09	12,28	+5,19

Використовуючи методику кількісного аналізу в таблиці 2 було розраховано величину маржинального доходу, що за аналізований період збільшився з 168,4 млн. грн. до 418,9 млн. грн., тобто зростання склало 250,5 млн. грн. Також бачимо, що величина чистого доходу та собівартість реалізованих послуг зросли у звітному періоді на 1035 млн. грн. та 784,6 млн. грн. відповідно. В результаті цього частка маржинального доходу у виручці від реалізації зростає.

Постійні та умовно постійні витрати, що включають в себе адміністративні витрати та витрати на збут, протягом даного періоду збільшилась на 8,6 млн. грн. При чому дане зростання стосується лише адміністративних витрат, адже витрати на збут на досліджуваному підприємстві відсутні.

Проте не дивлячись на це, підприємству вдалось знизити величину критичної точки обсягу продаж при якій, покриваються всі витрати підприємства, що були здійснені для реалізації послуг, за рахунок отриманого доходу.

Так якщо минулого року реалізувавши послуг майже на 1100 млн. грн. підприємство повністю покрило свої витрати, а продаж 53,70% від чистого доходу дало можливість підприємству отримати прибуток у розмірі 90,4 млн. грн., то у звітному році уже необхідно було реалізувати продукції на 395,3 млн. грн. менше, щоб отримати прибуток у розмірі 332,4 млн. грн., при цьому запас фінансової тривалості у звітному році склав 79,3%, що на 25,6% більше ніж минулого року.

Таким чином, підприємству варто зменшити постійні витрати підприємства, продовжувати й надалі нарощувати темпи виробництва та реалізації послуг, варто переглянути всі складові собівартості наданих послуг та знижувати її, хоч й темпи росту собівартості не перевищують темпи росту чистого доходу. Для цього підприємству необхідно: зменшувати матеріальних витрат, недопущення перевитрат з/п та доведення інших операційних доходів до рівня минулого року, ефективно використовувати всі наявні електростанції, вчасно ремонтувати та оновлювати їх. Це все дозволить підприємству знижувати критичну точку обсягу продаж та підвищувати запас фінансової тривалості

Таблиця 3

Аналіз показників рентабельності продажу

Показники	Згідно з базисом тис. грн.	Фактично тис. грн.	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації послуг	2375623	3410750	+1035127
2. Прибуток від основної операційної діяльності	90416	332377	+241961
3. Прибуток від операційної діяльності	138552	375345	+236793
4. Чистий прибуток	95523	293983	+198460
5. Рентабельність продажу від основної операційної діяльності	3,81	9,74	+5,94
6. Рентабельність продажу від операц. діяльності	5,83	11,00	+5,17
7. Чиста рентабельність продажу	4,02	8,62	+4,60
8. Повна собівартість основної операційної діяльності	2285207	3078373	+793166
9. Рівень рентабельності основної операційної діяльності	3,96	10,80	+6,84

Як свідчать дані наведені в таблиці, за аналізований період відбулось збільшення не лише показників прибутку, але й показників рентабельності.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається збільшення всіх показників рентабельності. Зокрема рентабельність продажу від основної операційної діяльності зросла на 5,94 % за рахунок росту прибутку від основної операційної діяльності майже на 242 млн. грн.

Рентабельність продажу від операційної діяльності збільшилась на 5,17 % у звітному періоді, у порівнянні з минулим, та склала на кінець звітного періоду – 11 %, проти 5,83 % минулого року, що в свою чергу було обумовлено збільшенням прибутку від операційної діяльності на 236,8 млн. грн. Показник чистої рентабельності продаж також збільшився на 4,6 %, так як чистий прибуток на кінець звітного року склав близько 294 млн. грн., тобто втричі більше, ніж минулого періоду.

Дану ситуацію можна охарактеризувати як позитивну, тому що зростання всіх показників рентабельності свідчить про те, що: темпи росту чистого доходу перевищують темпи росту собівартості, що в свою чергу призводить до росту показників рентабельності, які пов'язані з основною операційною діяльністю.

Таким чином, підприємству необхідно зберігати тенденцію, що склалась, а саме: утримувати рівень рентабельності на даному рівні та не допускати його зниження, за рахунок ефективного використання фонду робочого часу, підвищення продуктивності праці, ефективного використання основних засобів підприємства, підвищення віддачі основних засобів та зниження матеріаломісткості. Також варто оптимізувати витратні елементи, за рахунок зменшення матеріальних витрат, недопущення перевитрат з/п та доведення рівня інших операційних доходів до рівня минулого року, адже все це зменшує суму прибутку.

Висновки. Аналіз діяльності підприємства ПАТ «Вінницяобленерго» показав, що на підприємстві спостерігаються як позитивні так і негативні моменти. В даній роботі було проаналізовано фінансові результати діяльності підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства показав, що протягом усього досліджуваного періоду спостерігається зростання таких показників прибутку: прибуток від основної операційної діяльності, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, проте собівартість наданих послуг також збільшилась. Щодо показників рентабельності, то слід відмітити, що вони значно покращились у звітному році у порівнянні з минулим роком.

Спостерігається погіршення результату від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю, а аналізуючи результат від фінансової та інвестиційної діяльності бачимо, що він є взагалі збитковим. Також було виявлено, що існують певні резерви збільшення величини чистого прибутку. Перш за все, необхідно слідкувати за показником – інші витрати підприємства, та не допускати його росту, по-детально переглянути дану статтю затрат та оптимізувати її.

В результаті проведеного аналізу було виявлено, що відбувається ріст запасу фінансової тривалості підприємства та зниження критичної точки обсягу продаж, що свідчить про позитивну тенденцію діяльності підприємства, зокрема про те, що темпи росту чистого доходу, перевищують темпи росту собівартості наданих послуг.

Отже, можемо рекомендувати підприємству зменшити постійні витрати підприємства, продовжувати й надалі нарощувати темпи виробництва та реалізації послуг, переглянути склад та структуру не лише витратних елементів, а й собівартості продукції, також варто ретельно перевіряти справність наявних електростанцій та ліній електропередач, вчасно ремонтувати та оновлювати їх, підвищувати якість наданих послуг та сегмент їх надання.

Впровадження в практичну діяльність досліджуваного підприємства вищезазначених аналітичних заходів дозволить підвищити загальний рівень прибутковості та конкурентоспроможності ПАТ «Вінницяобленерго».

Список літератури

1. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.
2. Черниш С. С. Економічний аналіз: Навч. посіб / С. С. Черниш. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
3. Костенко Т.Д., Економічний аналіз й діагностика стану сучасного підприємства/видання 2-ге перероблене та доповнене. Навч. посібник. / Т.Д Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков, В. А. Панков, А. А. Герасимов, В. В. Ровенська. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 400 с.

Ткачук Д. В.
Група ЗФ-62
Науковий керівник:
к.е.н, доцент Шевчук Н. С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна прагне збільшити свій економічний потенціал. Досягнення поставленої мети залежить від того, як і на скільки ефективно використовується цей потенціал, зокрема основні засоби на підприємствах всіх видів діяльності.

На сьогодні у нашій державі склалася несприятлива ситуація щодо забезпеченості та ефективності використання необоротних активів, зокрема основних засобів. Насамперед, це пов'язано з високим ступенем зношеності їх, що обумовлює потребу у заміні та модернізації наявних основних засобів. Вартість усіх основних засобів з кожним роком збільшується, промислові підприємства виготовляють продукцію на застарілому обладнанні, що дуже гальмує розвиток виробництва як на рівні підприємства, так і в країні в цілому. Тобто, можна сказати, що спостерігається викривлення ситуації щодо забезпеченості та особливостей використання необоротних активів в частині основних засобів [7].

Одним із необхідних та важливих чинників збільшення обсягу вироблених товарів, робіт і послуг та поліпшення їх якості є забезпеченість підприємств основними засобами та ефективне їх використання. Однак існує проблема їх збереження, розширення, оновлення, підтримання належного функціонального стану, переоснащення для подальшої роботи на підприємствах. Впровадження в дію ефективних управлінських рішень з перелічених ланок активів сприятимуть сталому функціонуванню та розвитку підприємств, та саме тому, підвищуватимуть рівень їх конкурентоспроможності.

Поняття ефективності є дуже важливим в практиці кожного підприємства та в цілому на рівні держави. Кожен підприємець хоче, щоб підприємство функціонувало ефективно та приносило йому прибуток. Вивчення використання будь-якого ресурсу має на увазі огляд показників ефективності їх використання. Визначити ефективність означає співвіднести результат з витратами ресурсів, які забезпечили цей результат.

Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних засобів, а, отже, проблема ефективності їх використання виходить на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств. Від того, як вирішиться ця проблема залежить подальший фінансовий стан підприємства і його конкурентоспроможність на ринку.

Виявлення методів і напрямів підвищення ефективності використання основних засобів, що забезпечують зниження витрат виробництва і зростання продуктивності праці, дозволяє зробити грамотний аналіз основних засобів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різноманітні аспекти цієї проблематики висвітлені у наукових працях відомих вітчизняних вчених: Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Грінько А. П., Кузьмінський А. М., Лінник В. Г., Моссаковський В. Б., Огійчук Н. Ф., Пушкар М. С., Сопко В. В., Сук Л. К., Кір О., Янчева Л. М., так і зарубіжних – Палій В. Ф., Соколов Я. В., Шеремет А. Д та ін.

Мета. Мета статті полягає у дослідженні сучасних підходів до аналізу ефективності використання основних засобів на підприємствах всіх видів діяльності.

Виклад основного матеріалу. 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.

Згідно з П(С)БО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва 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). Об'єкт основних засобів визнається активом, коли існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта та коли його вартість може бути достовірно визначена [8].

У процесі аналізу основних засобів вивчають склад, структуру, стан, рівень забезпеченості та ефективність їх використання на підприємстві. Важливість аналізу основних засобів обумовлена специфікою діяльності будь-якого підприємства, що потребує високої значимості кінцевих результатів їх роботи.

Значення аналізу основних засобів полягає в тому, що з його допомогою можна визначити шляхи підвищення ефективності використання об'єктів основних засобів та організувати заходи покращення їх стану і збереження.

Інформаційною базою для аналізу основних засобів є: форма №1 «Баланс»; форма № 5 «Додатки до фінансової звітності»; статистичні форми звітності ф.№ 11 - ОЗ; дані синтетичного обліку основних засобів (меморіальні ордери, оборотні відомості тощо); дані аналітичного обліку основних засобів (інвентарні картки обліку основних засобів, інвентарні списки); матеріали спеціальних обстежень, перевірок та ревізій; технічні паспорти на основні засоби [3, с. 1].

Головною метою аналізу основних засобів є виявлення ступеню ефективності їх використання. На сьогодні одним з основних критеріїв ефективності використання основних засобів і в цілому є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Вибір критерію оптимальності ґрунтується на широкому впровадженні в практику більшості підприємств економетричних моделей оптимізації складу і структури витрат ресурсів. Головним принципом при цьому виступає принцип відповідності, який полягає в забезпеченні взаємозв'язку між критеріями та системою показників ефективності використання основних засобів. Важливу роль відіграє й принцип плановості, який полягає в тому, що кожне підприємство різних видів діяльності повинно враховувати і планувати показники ефективності використання основних засобів з метою досягнення поставлених цілей.

Що стосується взаємоузгодженості між загальними і частковими показниками ефективності використання основних засобів, то це відображає принцип єдності, а також важливим є принцип зацікавленості, який полягає в стимулюванні до покращення ефективності використання факторів виробництва з метою пошуку і забезпечення резервів економічного і соціального розвитку підприємства [7].

Ефективність використання основних засобів – це результат у вигляді отриманого ефекту, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил у порівнянні з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних засобів того чи іншого підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Всю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо кращого використання основних засобів підприємства можна умовно поділити на дві групи:

1. Збільшення екстенсивного завантаження;
2. Підвищення інтенсивного навантаження.

Інтенсивний напрямок підвищення ефективності використання основних засобів, а також виробничих потужностей має на увазі підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу. Підвищення рівня інтенсивного використання виробничого обладнання потребує значних інвестицій для придбання високопродуктивного обладнання. Проте основні засоби швидко повертають втрачену вартість за рахунок додаткового економічного ефекту [9].

- Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є:
- удосконалення структури основних засобів;
 - удосконалення планування процесу виробництва;

- зниження місткості, підвищення віддачі та продуктивності праці на підприємствах всіх видів діяльності;

- поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці працюючих.

У свою чергу екстенсивний напрямок означає з одного боку збільшення часу роботи діючого обладнання за календарний період, а, з другого - підвищення питомої ваги діючого обладнання, що існує на підприємстві. Екстенсивне завантаження машин і обладнання обмежується тільки календарним фондом часу і не потребує капітальних витрат. Збільшення часу роботи устаткування досягається за рахунок: підвищення коефіцієнта змінності, постійної підтримки пропорційності між виробничими потужностями окремих груп устаткування на кожній виробничій ділянці, між цехами підприємства, поліпшення догляду за основними засобами, дотримання технології виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, що сприяє недопущенню простоїв, проведення організаційних заходів, що підвищують питому вагу основних виробничих операцій у витратах робочого часу [9].

Отже, для збільшення часу роботи обладнання необхідно:

- скорочувати та ліквідувати внутрішньозмінні простої обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, паливом;

- скорочувати цілодобові простої обладнання, підвищувати змінність його роботи.

Показниками, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами є озброєність основними засобами та технічна озброєність [5].

Озброєність показує вартість основних засобів, яка припадає на одного робітника і розраховується шляхом ділення вартості основних засобів на кількість працівників. Озброєність основними засобами (O_o) розраховується за формулою:

$$O_o = V_{oc} / Ч, \quad (1)$$

де V_{oc} – вартість основних засобів;

$Ч$ - середньооблікова чисельність виробничого персоналу.

Технічна озброєність показує вартість машин та обладнання, яка припадає на одного робітника і розраховується шляхом ділення середньорічної вартості машин та обладнання по залишковій вартості на середньорічну чисельність працівників. Технічна озброєність (T_o) розраховується за формулою:

$$T_o = C V_{oczv} / CЧ, \quad (2)$$

де $C V_{oczv}$ - середньорічна вартість машин та обладнання по залишковій вартості;

$CЧ$ - середньорічна чисельність працівників.

Основними показниками, які характеризують ефективність використання основних засобів є віддача та місткість основних засобів.

Віддача основних засобів показує, скільки виробляється товарної продукції на 1 грн. основних засобів. Віддача основних засобів (B) розраховується за формулою:

$$B = TP / OCз, \quad (3)$$

де TP – товарна продукція;

OC – загальна вартість основних засобів.

Місткість – це зворотній показник віддачі основних засобів, він показує величину вартості основних засобів, що припадає на одиницю випущеної продукції. Місткість (M) розраховується за формулою[1]:

$$M = OCз / TP, \quad (4)$$

де ОС – загальна вартість основних засобів;

ТП – товарна продукція.

Також важливим показником є рентабельність основних засобів, яка характеризує відношення операційного прибутку до середньорічної вартості основних засобів підприємства. Підвищення рівня рентабельності можливе за умови мобілізації внутрішніх резервів виробництва, поетапного проведення усіх видів робіт, спрямованих на покращення використання усіх видів ресурсів, збільшення прибутку. Основні засоби, будучи матеріально-технічною базою виробництва, є фундаментом його удосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом збільшення кількості об'єктів основних засобів (екстенсивний шлях), так і за рахунок підвищення ефективності їх використання (інтенсивний шлях). При цьому економічно виправданим є збільшення часу роботи устаткування, його повне завантаження, кваліфікований догляд і ремонт тощо.

На кінцевому етапі аналізу визначають резерви збільшення обсягу виробленої продукції. Важливою умовою для виявлення резервів ефективності основних засобів є використання власних та запозичених коштів. Найважливішим показником підвищення рівня ефективності використання основних засобів підприємства є зростання обсягів виробленої ним продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться у збільшенні тривалості роботи машин та механізмів. У цілому сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути за рахунок: введення в дію невстановленого обладнання, його модернізації; підвищення коефіцієнта змінності, впровадження нових технологій; скорочення внутрішньозмінних і цілоденних простоїв [1].

Підвищення ефективності використання основних засобів у даний час 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 виробничих інвестицій. 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.

Для більш ефективного використання основних засобів підприємства всіх видів діяльності можуть вжити такі заходи:

- максимально можливе використання продуктивності та потужності наявних на підприємстві основних засобів (наприклад, недопущення цілоденних простоїв);
- установку, монтаж та введення в експлуатацію основних засобів, по можливості, необхідно робити одночасно;
- забезпечення належного обслуговування обладнання (машин і техніки) та дотримання необхідних умов його експлуатації;
- збільшення капітальних вкладень в активну частину основних засобів підприємства;
- максимально можливе використання робочого часу згідно з технічними характеристиками обладнання;
- своєчасне оновлення основних засобів;
- включення до виробництва незадіяних основних засобів. У випадку, якщо вони вийшли з ладу, то спробувати відремонтувати їх, якщо це не домагає, то позбутися його максимально вигідно, наприклад, здати в металобрухт або продати на запасні частини (або використати їх як допоміжний матеріал до інших основних засобів)[2, с.203];
- підвищення професійного рівня обслуговуючого основні засоби та необоротні активи в цілому персоналу;
- рівномірне завантаження основних засобів протягом робочого дня [3,с.21].

При цьому особливу увагу потрібно приділяти модернізації та реконструкції основних засобів, а також підбору обслуговуючого персоналу (наявність вищої освіти, різноманітні

сертифікати, знання іноземних мов, підвищення кваліфікації робітників) задля підвищення ефективності.

Висновки. Основні засоби формують основну частину матеріально-технічної бази будьякої галузі чи підприємства. На основі підвищення ефективності їх використання збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва. Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів є одним з основних завдань виробничої діяльності підприємств, від результату якого залежить їх фінансовий стан та конкурентоспроможність.

Підвищення ефективності використання основних засобів є одним із головних чинників, який зможе забезпечити в майбутньому ефективне функціонування підприємства в цілому. До підвищення ефективності використання основних засобів, можна віднести:

- постійну діагностику технічного стану об'єктів основних засобів;
- підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу;
- упровадження мотиваційного заохочення робітників (морального та грошового);
- удосконалення виробничого процесу на підприємстві; прийняття відповідних управлінських рішень за рахунок застосування показників ефективності використання основних засобів (віддача, місткість, рентабельність основних засобів та інші показники); оцінювання результатів, які були прийняті управлінським персоналом (їх ефективність).

При незадовільному результаті висловити свої зауваження та, наприклад, запропонувати співробітникові промоніторити інформацію, яка у майбутньому дасть позитивний результат для прийняття рішень.

Отже, дотримання всіх зазначених рекомендацій допоможе підприємствам всіх видів діяльності ефективно формувати та використовувати основні засоби, а також приймати ефективні управлінські рішення.

Список літератури

1. Дробишева О.О. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_076.pdf.
2. Задорожний З. В. Актуальні питання облікової політики підприємств щодо необоротних активів : монографія / З. В. Задорожний, Л. Г. Семеген, Л. Т. Богуцька; Терноп. нац. екон. ун-т. - Т.: ТНЕУ, 2012. - 236 с. - Бібліогр.: с. 195-208 - укр.
3. Зюкова М. М. Удосконалення обліку та аналізу основних засобів (на матеріалах хлібопекарських підприємств Полтавської області) : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Зюкова Марія Михайлівна. – Харків, 2004. – 21 с.
4. Каткова Н. В. Технічний стан основних засобів підприємств України: аналітичний погляд / Н. В. Каткова // Бізнес Інформ. - 2016. - № 6. - С. 144-149. - Бібліогр.: 17 назв. - укр.
5. Коваль О. М. Аналіз ефективності використання основних засобів та резерви їх підвищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61190.doc.htm.
6. Ковальчук Н.О. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/206.pdf>.
7. Новосад І.В. Ефективність використання основних засобів підприємства – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.srw.kspu.edu/?p=624>.
8. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року №92. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
9. Стратійчук В.М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2013/2/02.pdf>.

Ісмаїлова К. П.
Група М2 ЦЗФН
ismailova0912@ukr.net
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТОВ «ТОРГОВИЙ ЦЕНТР «СЕРЕДНЬОФОНТАНСЬКИЙ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних економічних умовах ефективне функціонування будь-якого підприємства незалежно від видів діяльності є обов'язковою умовою його існування. Реалізація цієї умови залежить від організації виробництва, застосування нових технологій, фінансових можливостей, якості умов праці та керівництва процесами тощо.

Основні засоби господарюючого суб'єкта виступають одним із найважливіших факторів успішної підприємницької діяльності; вони складають основу виконання підприємницьких функцій, у процесі яких створюється продукція, надаються послуги та виконуються роботи. Проблеми ефективності використання основних засобів займають ключове місце в ринковій економіці. Ефективність використання основних засобів прямо впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим зростає матеріальна відповідальність і зацікавленість господарюючих суб'єктів у здійсненні інвестицій, що спрямовуються у виробничий процес, та безпосередньо в основні засоби.

Все це робить питання аналізу основних засобів актуальною проблемою сьогодення і обумовлює важливість проведення такого дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням аналізу стану та ефективності використання основних засобів як складної та багатоаспектної проблеми приділяють увагу багато фахівців. Важливе значення мають роботи таких учених, як П. Аскеров, І. Бойчик, С. Голов, Є. Грязева, А. Гарифулліна, В. Єпанчинцев, І. Жолнер, Н. Крічка, О. Кривицька, В. Сопоко, А. Череп та ін. Спираючись на досвід цих та інших фахівців, нами проведено власний аналіз основних засобів підприємства.

Метою статті є вивчення стану та руху основних засобів ТОВ «Торговий центр «Середньофонтанський», а також дослідження ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу. ТОВ «Торговий центр Середньофонтанський» створено у 2004 р. шляхом реорганізації ВАТ «Одеський завод «Автоагрегат». Діяльність Товариства не пов'язана з виробництвом, а орієнтована на:

- оптову торгівлю товарами господарського призначення;
- управління нерухомим майном за винагороду або на основі контракту;
- оптову торгівлю одягом та взуттям;
- надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- діяльність інших засобів тимчасового розміщення;
- будівництво житлових і нежитлових будівель.

Фактично, основною діяльністю досліджуваного підприємства виступає надання в оренду приміщень.

Статутний капітал підприємства станом на 01.01.2018 р. складає 13925,3 тис. грн., а кількість членів-засновників – одинадцять осіб.

Основні фінансові результати діяльності Товариства за останні три роки, а також динаміка чисельності працівників наведені в табл.1.

Як свідчать дані таблиці, підприємству характерне зростання більшості наведених показників: за 2017 р. чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 16,4%, собівартість виросла на 18,0%, а чисельність працівників – на 26,3%. У той же час варто відмітити падіння

чистого прибутку Товариства – за останній рік він зменшився на 6,0%, а за останні два роки – на 85,5%, що говорить про зниження ефективності діяльності підприємства.

Таблиця 1

Показники діяльності підприємства ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» за 2015-2017 рр.

Показник	Сума, тис. грн.			Темп приросту, %	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
01	02	03	04	05	06
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	29074	31569	36745	26,4	16,4
2. Собівартість продукції	22070	26379	31118	41,0	18,0
3. Валовий прибуток	7004	5190	5627	-19,7	8,4
4. Чистий прибуток	1630	251	236	-85,5	-6,0
5. Середня чисельність працівників, чол.	21	19	24	14,3	26,3

Джерело: складено за даними [1]

Для більш повної характеристики ефективності діяльності підприємства нами розраховані показники його рентабельності [2] (табл. 2).

Таблиця 2

Показники рентабельності діяльності ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» за 2015-2017 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Темп приросту 2017 р. до 2015 р., %	Абсолютний приріст 2017 р. до 2015 р., в.п.
01	02	03	04	05	06
Рентабельність продажу, %	5,61	0,80	0,64	-88,6	-4,97
Рентабельність активів, %	3,46	0,50	0,48	-86,1	-2,98
Рентабельність власного капіталу, %	4,16	0,65	0,61	-85,3	-3,55

Джерело: складено за даними [1]

Отже, незважаючи на те, що ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» протягом аналізованого періоду отримувало прибуток, що позитивно характеризує його функціонування, від'ємна динаміка показників рентабельності вказує на наявність певних негативних тенденцій.

Основною статтею активу балансу Товариства виступають основні засоби, які у 2017 р. складають 82,9% всієї сукупності активів, що свідчить про їх значний вплив на діяльність підприємства, тому перейдемо до більш детального їх аналізу.

Перш за все, проаналізуємо динаміку вартості основних засобів підприємства за 2015-2017 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка вартості основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» за 2015-2017 рр.

Групи основних засобів	Первісна вартість, тис. грн.			Темп приросту, %	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
01	02	03	04	05	06
1. Земельні ділянки	1597,0	1597,0	1597,0	0,0	0,0
2. Будинки, споруди та передавальні пристрої	57812,0	60398,0	60224,0	4,2	-0,3
3. Машини та обладнання	3951,0	4208,0	7519,0	90,3	78,7
4. Транспортні засоби	74,0	57,0	57,0	-23,0	0,0

Продовження таблиці 3

01	02	03	04	05	06
5. Інструменти, прилади, інвентар	1605,0	2122,0	2146,0	33,7	1,1
6. Інші основні засоби	3025,0	3025,0	3161,0	4,5	4,5
7. Інші необоротні матеріальні активи	853,0	1014,0	1029,0	20,6	1,5
Разом	68917,0	72421,0	75733,0	9,9	4,6

Джерело: складено за даними [1]

Аналіз динаміки основних засобів за 2015-2017 рр. показав, що в цілому вартість основних засобів має позитивну тенденцію: протягом останніх років вона постійно зростала – у 2017 р. порівняно з попереднім 2016 р. – на 4,6 %, а порівняно з 2015 р. – на 9,9 %. При цьому за досліджуваний період зросла вартість усіх груп основних засобів, за виключенням вартості транспортних засобів (у 2016 р. порівняно з 2015 р. вона скоротилась на 23,0 % і в 2017 р. залишилась на рівні 2016 р.) та будинків і споруд, вартість яких у 2017 р. порівняно з попереднім роком зменшилася на 0,3 %, однак порівняно з 2015 роком вона зросла на 4,2 %.

Проаналізуємо структуру основних засобів Товариства (табл. 4).

Таблиця 4

Структура основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньofонтанський» у 2015-2017 рр.

Групи основних засобів	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Зміна питомої ваги, в.п.	
	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	2017 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
01	02	03	04	05	06	07	08	09
1. Земельні ділянки	1597	2,3	1597	2,2	1597	2,1	-0,2	-0,1
2. Будинки, споруди та передавальні пристрої	57812	84,0	60398	83,4	60224	79,5	-4,5	-3,9
3. Машини та обладнання	3951	5,7	4208	5,8	7519	9,9	+4,2	+4,1
4. Транспортні засоби	74	0,1	57	0,1	57	0,1	0	0
5. Інструменти, прилади, інвентар	1605	2,3	2122	2,9	2146	2,8	+0,5	-0,1
6. Інші основні засоби	3025	4,4	3025	4,2	3161	4,2	-0,2	0
7. Інші необоротні матеріальні активи	853	1,2	1014	1,4	1029	1,4	+0,2	0
Разом	68917	100,0	72421	100,0	75733	100,0	-	-

Джерело: складено за даними [1]

Проведений аналіз структури основних засобів за 2015-2017 рр. показав, що на підприємстві найбільшу питому вагу протягом усього аналізованого періоду займає вартість будинків та споруд (84,0 % у 2015 р., 83,4 % у 2016 р. та 79,5 % у 2017 р.). При цьому їх питома вага у 2017 р. порівняно з 2016 р. скоротилась на 3,9 в. п., а порівняно з 2015 р. – на 4,5 в. п.

Позитивну динаміку має частка вартості машин та обладнання: у 2017 р. порівняно з 2016 р. вона зросла на 4,1 в. п., а порівняно з 2015 р. – на 4,2 в. п.

Протягом аналізованого періоду дещо зменшилася питома вага земельних ділянок у складі основних засобів, однак їх вартість залишилась незмінною.

Особливістю діяльності ТОВ «ТЦ «Середньofонтанський» є те, що переважна частина основних засобів підприємства знаходиться в оперативній оренді. Як свідчать дані, наведені в табл. 5, у 2015 р. в оперативній оренді було 85,1 % загальної вартості основних засобів, у 2016 р. – 89,4 %. а у 2017 р. – вже більше 90 %.

Аналіз основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньофонтанський» у 2015-2017 рр.

Групи основних засобів	Вартість основних засобів, усього (тис. грн.)			у т.ч. передано в оперативну оренду		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
01	02	03	04	05	06	07
Земельні ділянки	1597	1597	1597	-	-	-
Будинки, споруди та передавальні пристрої	57812	60398	60224	49140	54358	54358
Машини та обладнання	3951	4208	7519	3951	4208	7519
Транспортні засоби	74	57	57	74	57	57
Інструменти, прилади, інвентар	1605	2122	2146	1605	2122	2146
Інші основні засоби	3025	3025	3161	3025	3025	3161
Інші необоротні матеріальні активи	853	1014	1029	853	1014	1029
Разом	68917	72421	75733	58648	64727	68270

Джерело: складено за даними [1]

Важливе значення для аналізу основних засобів підприємства має вивчення їх руху та технічного стану, який проводиться на підставі таких показників, як:

- коефіцієнт зносу, що показує на скільки зношеними є основні засоби, тобто в якій мірі профінансована їх можлива майбутня заміна по мірі амортизації;
- коефіцієнт придатності, що показує, яку частку становить залишкова вартість від первісної вартості основних засобів;
- коефіцієнт оновлення, що відображає частку основних засобів, яка добавилася до загальної вартості основних засобів підприємства у звітному періоді;
- коефіцієнт вибуття, що відображає частку основних засобів, яка вибула з підприємства у звітному періоді [3, с. 40].

Результати розрахунків цих показників по підприємству наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Показники стану основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньофонтанський» за 2015–2017 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Темп приросту, %	
				2017 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
01	02	03	04	05	06
1. Коефіцієнт зносу, %	42,0	42,2	44,3	5,5	5,0
2. Коефіцієнт придатності, %	58,0	57,8	55,7	-4,0	-3,6
3. Коефіцієнт оновлення, %	5,6	7,5	5,7	0,9	-24,2
4. Коефіцієнт вибуття, %	-	2,8	1,4	-	-51,2

Джерело: складено за даними [1]

Як свідчать дані табл. 6, рівень зносу основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньофонтанський» у збільшився у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 5,0 %, а порівняно з 2015 р. – на 5,5 %, а коефіцієнт придатності зменшився, що вказує на поступове старіння основних засобів підприємства.

Аналіз показників руху основних засобів підприємства показав, що протягом аналізованого періоду відбувалося оновлення основних засобів: у 2015 р. та 2017 р. основні засоби підприємства оновилися більше ніж на 5,5 %, а в 2016 р. – на 7,5 %. У той же час у 2015 р. основні засоби не вибували з підприємства, у 2016 р. вибуло 2,8 % їх загальної вартості, а у 2017 р. – 1,4 %. Таким чином, у цілому можна оцінити позитивну тенденцію розвитку потенціалу підприємства.

Підсумковим етапом аналізу основних засобів підприємства є аналіз ефективності їх використання [4, с. 201]. Успішне функціонування основних засобів залежить від того, наскільки повно реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори покращення їх використання. Екстенсивне покращення використання основних засобів передбачає, що, з одного боку, збільшується час використання основних засобів, а з іншого – підвищується питома вага активної частини основних засобів у загальній сукупності основних засобів, які належать підприємству. Ці процеси знаходять своє відображення у постійному підтриманні технічного рівня підприємства у належному стані, що дозволяє збільшувати його доходи без додатково залучених капіталовкладень, знижувати витрати на обслуговування основних засобів, здешевлення процесу управління, підвищувати рівень віддачі основних засобів та показник рентабельності активів.

Ефективність використання основних засобів визначається розрахунком таких основних показників як віддача основних засобів та рівень рентабельності основних засобів.

Віддача основних засобів – показник, який відображає обсяг чистого доходу, що отримало підприємство на одиницю (гривню) середньорічної вартості основних засобів, які використовувалися у виробничому процесі. Цей показник є найбільш узагальнюючим, що характеризує ефективність використання основних засобів [5, с. 213]. Збільшення віддачі основних засобів вказує на підвищення ефективності їх використання, що є позитивним явищем в економіці підприємства.

Для підвищення віддачі основних засобів необхідно збільшувати обсяг продукції за рахунок більш інтенсивного використання засобів, з одного боку, і знижувати вартість основних засобів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних та не використовуваних основних засобів, з іншого.

Динаміка показників ефективності використання основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» представлена в табл. 7.

Таблиця 7

Показники ефективності використання основних засобів
ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» за 2015-2017 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Темп приросту, %	
				2017 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
01	02	03	04	05	06
Віддача основних засобів, грн. /грн.	0,73	0,77	0,87	19,2	13,0
Рентабельність основних засобів, %	5,16	-	0,96	-81,4	-

Джерело: складено за даними [1]

Як видно з табл. 7 рівень віддачі основних засобів на підприємстві в цілому збільшується: у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 13,0 %, і на 19,2 % порівняно з 2015 р. Це відбувається за рахунок того, що зростання чистого доходу від реалізації продукції відбувається швидшими темпами, ніж середньорічної вартості основних засобів. Так у 2017 р. порівняно з 2015 р. темп приросту середньорічної вартості основних засобів складає 10,6 %, а чистого доходу від реалізації продукції – 26,4 %.

Рентабельність використання основних засобів ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» у 2015 р. склала 5,16 %, а у 2017 р. – 0,96 %, тобто вона зменшилася за аналізований період на 81,4 %. Оскільки підприємство у 2016 р. отримало збитки від операційної діяльності, то не виявляється можливим визначити рентабельність основних засобів за 2016 р.

У зв'язку з падінням рентабельності основних засобів на підприємстві, розглянемо шляхи підвищення ефективності їх використання.

Очевидно, що будь-яке підприємство повинно прагнути до підвищення ефективності використання своїх основних засобів. Це є запорукою збільшення прибутків у майбутньому. Тому проблема максимальної ефективності використання основних засобів повинна стати однією з ключових для ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський». Крім того, при ефективному використанні

основних засобів знижується потреба в них, що веде до економії, тобто мінімізації витрат, а це в свою чергу знову-таки впливає на підвищення рівня рентабельності [6].

В процесі експлуатації основні засоби зношуються фізично і старіють морально. Для підвищення ступеня ефективності їх використання неvirобниче підприємство може використовувати наступні методи:

- оновлювати та модернізувати основні засоби;
- своєчасно та якісно проводити плановий ремонт;
- краще використовувати будівлі та споруди, встановлювати додаткове обладнання на вільних площах;
- високоякісно та швидко виконувати будівництво об'єктів підприємства;
- ліквідувати надлишки та об'єкти основних засобів, які мало або взагалі не використовуються;
- здійснювати набір висококваліфікованих робітників;
- раціонально розміщувати обладнання з урахуванням інтенсивності купівельних потоків;
- вдосконалювати організацію праці;
- механізувати та автоматизувати основні торгово-технологічні процеси;
- впроваджувати прогресивні форми та методи обслуговування покупців [7, с. 28].

Всі ці заходи спрямовані на підвищення ефективності використання основних засобів, які є найважливішою ланкою будь-якої діяльності.

Висновки. Проведений аналіз основних фінансових показників діяльності ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський», а також його коефіцієнтів рентабельності показав, що протягом останніх років прибутки Товариства поступово знижуються, і хоча показники рентабельності все ще мають позитивні значення, їх зміна також свідчить про наявність негативних тенденцій.

Одним із найважливіших факторів, що впливає на діяльність ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський», виступають основні засоби. Наведений аналіз використання основних засобів підприємства демонструє хороші показники забезпеченості основними засобами. За весь аналізований період вартість основних засобів збільшувалася, разом з чим росла як активна, так і пасивна їх частина. Що ж стосується технічного стану, то тут результати діяльності підприємства не зовсім задовільні, оскільки спостерігається зниження коефіцієнта придатності основних засобів і підвищення коефіцієнта зносу, що негативно позначається на роботі господарюючого суб'єкта.

Дослідження руху основних засобів показало, що Товариство щороку стабільно проводить оновлення основних засобів, а також списує застарі та непридатні до використання об'єкти.

Аналіз показників ефективності використання основних засобів показав, що ТОВ «ТЦ «Середньфонтанський» необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на покращення їх використання. Впровадження цих заходів в діяльність підприємства стане запорукою зростання рентабельності його основних засобів, а також показників прибутку.

Список літератури

1. Фінансова звітність ТОВ «Торговий центр Середньфонтанський» за 2015-2017 рр.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. / І. М. Бойчик. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
3. Півторак М. В. Особливості оцінки основних засобів / М. В. Півторак // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 8. – С. 38–46.
4. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: [підручник] / В. Сопко, В. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.
5. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства [текст] / А. В. Череп, А. А. Клименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 212–215.
6. Круш П. В. Капітал та основні засоби підприємства : навч. посібн. для вузів / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, О. В. Клименко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 166 с.
7. Омельченко Л. М. Механізм оновлення основних виробничих фондів підприємства / Л. М. Омельченко // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 125. – С. 25–29.

СЕКЦІЯ: ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ

Агошков М.К.
студент 51 гр. ОЕФ
290897max@gmail.com

Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ІНТЕРТЕЛЕКОМ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємства у значній мірі залежить від його платоспроможності, що впливає на розвиток та місце підприємства у галузі в умовах ринкової конкуренції. В сучасних умовах розвитку, яким притаманна глобалізація світового ринку та інтеграційні процеси, основним завданням підприємства є його спроможність заздалегідь та у встановлений термін виконувати свої зобов'язання по сплаті як поточних, так і довгострокових платежів. Такі умови є необхідними для утримання фінансової рівноваги та ритмічності діяльності підприємства.

Діагностика банкрутства дозволяє виявити показники потоків платежів (поточних і перспективних), а також оцінити виробничу, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства. Оцінка ймовірності банкрутства є невід'ємною частиною кредитного аналізу позичальника. Існує цілий ряд моделей прогнозування банкрутства, що дозволяють оцінити і діагностувати перспективну ступінь платоспроможності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій минулих років. Питання банкрутства та його впливу на діяльність підприємств було і залишається дискусійним серед вчених-науковців та фахівців-практиків. Значний внесок в теоретичне та практичне питання аналізу ймовірності банкрутства підприємств належить вченим: О. О. Терещенко, С.М. Іванюта, А.В. Матвійчук, У. Бівер, Е. Альтман, Гордон Л.В. Спрінгейт, Р.Ліс, Р. Таффлер, О.П. Зайцева, Р.С. Сайфулін, Г.Г. Кадиков

Метою статті є аналіз ймовірності банкрутства підприємств та надання рекомендацій щодо ефективного корегування фінансового стану підприємства. Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання: проаналізувати основні моделі банкрутства вітчизняних та зарубіжних вчених, сформулювати свої пропозиції та висновки щодо оцінки стану ТОВ «Інтертелеком».

Виклад основного матеріалу. Здійснюючи процес виробництва продукції, робіт і послуг, кожне підприємство вступає у різні фінансові відносини з іншими суб'єктами господарювання. Ці відносини разом з іншим передбачають виконання підприємством грошових зобов'язань і обов'язкових платежів, тривале і постійне порушення яких приводить його в розряд неплатоспроможних.

Вивчення різних літературних джерел, пов'язаних з даною проблематикою, дозволяє зробити висновок про те, що багато авторів сходяться на думці, що продовження діяльності неплатоспроможною організацією є неможливим і проявляється у відсутності умов для відновлення своєї платоспроможності та необхідних грошових засобів для ведення нормальної та прибуткової фінансово-господарської діяльності. Недоцільність продовження існування та подальшої діяльності організації полягає у відсутності її соціально-економічної значущості, економічного і виробничого потенціалу, ринкової та інвестиційної привабливості, а також конкурентоспроможності продукції, що випускається [1, с. 26]. Така організація стає банкрутом і підлягає ліквідації і продажу з метою пропорційного задоволення вимог кредиторів.

Зараз розглянемо деякі найпопулярніші моделі аналізу банкрутства:

Модифікована п'ятифакторна модель Е. Альтмана, яка розраховується за формулою:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,420x_4 + 0,995x_5 \quad (1)$$

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.Альтамана представлена в табл. 1

Таблиця 1

П'ятифакторна модель Альтамана для ТОВ «Інтертелеком» за 2017 рік

Показник	Значення	Значення показника Z
01	02	03
x_1 =виробничий капітал/підсумок балансу	0,29	Якщо значення Z до 1.81 до 2.70-висока; від 2.71 до 2.99-ймовірна; від 3.00 та вище -дуже низька
x_2 =нерозподілений прибуток(збиток)/ підсумок балансу	0,40	
x_3 =прибуток(збиток)/ підсумок балансу	0,19	
x_4 =власний капітал/довгострокові поточні зобов'язання	0,00	
x_5 =виручка від реалізації продукції/підсумок балансу	0,08	
$Z=1,24$		

Джерело: розраховано за даними ТОВ «Інтертелеком»

Як бачимо з отриманих результатів за моделлю Альтамана, то можна зробити висновок стосовно того які саме показники і яким чином вплинули на результат, який вважається високим при визначенні ризику банкрутства [2, с. 58]. Перш за все, виробничий потенціал, а саме його відсутність мало великий вплив при розрахунку даного показника. Але варто зазначити те, що основна діяльність підприємства спрямована на надання телекомунікаційних, інтернет послуг та послуг міжнародного трафіку і роумінгу. е все означає, що виробничий капітал у класичному розумінні, не дуже потрібен підприємству для отримання прибутку від діяльності. Позитивним фактором є те, що на підприємстві відсутні довгострокові поточні зобов'язання, про що свідчать розрахунки, але на загальному фоні це не має значного впливу.

Найбільш точною і зручною у використанні можна вважати модель Р. Таффлера, яка розраховується за формулою :

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \text{ у нашому прикладі } Z=0,19 \quad (2)$$

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 2 представлено оцінку ймовірності банкрутства за моделлю Р. Таффлера.

Таблиця 2

Чотирьохфакторна модель Таффлера для ТОВ «Інтертелеком» за 2017 рік

Показник	Значення	Значення показника Z
01	02	03
x_1 =прибуток (збиток) від операційної діяльності/поточні зобов'язання	0,92	Якщо величина $Z > 0,3$ -у підприємства непогані довгострокові перспективи; якщо $Z < 0,2$, то банкрутство є більш достовірним; проміжок від 0,2 до 0,3 складає так звану "зону невизначеності"
x_2 =оборотні активи/ довгострокові та поточні зобов'язання	0,04	
x_3 =поточні зобов'язання/ підсумок балансу	0,80	
x_4 =виручка від реалізації продукції/підсумок активу балансу	(1,14)	

Провівши аналіз банкрутства ТОВ «Інтертелеком», бачимо, що дана модель також підтверджує негативну тенденцію на підприємстві та значні ризики банкрутства, які можна вважати вже достовірними.

Ця модель є більш ефективною, адже її використання можливе для підприємств будь-якої галузі. Це пояснюється тим, що у моделі задіяні такі показники, які загалом впливають на платоспроможність підприємства. Дана модель виокремлює показники, які беруть участь у формуванні фінансових результатів [3, с. 88].

Негативний вплив на кінцевий показник при розрахунках мало велике значення поточних зобов'язань, що може бути пов'язане з відсутністю платоспроможності для погашення таких зобов'язань.

Також на підприємстві було виявлено ет, що у будь-якому разі збиток від операційної діяльності ніяк не зможе позитивно вплинути на розрахунки.

Тому варто спробувати провести аналіз банкрутства за моделлю, яка включає інші складові.

Існує модель, яка була запроваджена французькими економістами Ж. Конаном та М. Голдером, які у свою чергу спирались на метод Альтмана. Модель дозволяє виявити стратегічні проблеми підприємства.

Формула Конана-Голдера виглядає наступним чином:

$$Z = -0,16x_1 - 0,22x_2 + 0,87x_3 + 0,10x_4 - 0,24x_5 \quad (3)$$

де:

x_1 — відношення грошових коштів і дебіторської заборгованості до валюти балансу;;

x_2 — відношення власного капіталу і довгострокових пасивів до валюти балансу;

x_3 — відношення витрат з обслуговування позик (або ціна позикового капіталу) до виручки від реалізації (після оподаткування);

x_4 — відношення витрат на оплату праці до доданої вартості (собівартість - вартість сировини, енергії, послуг сторонніх організацій);;

x_5 — відношення прибутку до виплати відсотків і податків (балансовий прибуток) до позикового капіталу.

За результатами обчислення показник Z на досліджуваному підприємстві складає 0,03.

Детальніше відношення значення показника до фінансового стану зазначено у таблиці 3

Таблиця 3

Співвідношення значення показника Z та ризику банкрутства

Значення Z	Фінансовий стан	Ризик банкрутства
01	02	03
$Z \geq 0,16$	Добрий	10%
$0,1 < Z \leq 0,16$	Задовільний	10% — 30%
$0,04 < Z \leq 0,1$	Невизначений, тенденція до погіршення	30% — 65%
$Z \leq 0,04$	Поганий	65% — 90%

Джерело: розраховано за даними ТОВ «Інтертелеком»

Зробивши розрахунки по декільком моделям, варто зазначити їх слабкі та сильні сторони. Детально розглянемо в таблиці 4.

Порівняння моделей банкрутства

Модель	Розрахункова формула	Переваги	Недоліки
01	02	03	04
Модель Ліса	$Z = 0,063K1 + 0,092K2 + 0,057K3 + 0,001K4$	простота розрахунку	модель не пристосована до українських підприємств, вона розроблена для Англії; модель створювалася з урахуванням західного розвитку
Модель Чессера	$Z = -0,20434 - 5,24K1 + 0,053K2 - 6,6507K3 + 4,40K4 + 0,079K5 - 0,10K6$	модель дозволяє оцінити факт не погашення займу та інші умови	кількість факторів у моделі обмежена; модель створена для оцінки рейтингу позичальника
Модель Таффлера і Тішоу	$Z = 0,53K1 + 0,13K2 + 0,18K3 + 0,16K4$	простота розрахунку	її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах
П'ятифакторна модель Альтмана	$Z2 = 3,3KЧОК + 1,0РА + 0,6КА + 1,4КФЗ + 1,2КА$	простота розрахунку; наявність послідовності дослідження	модель можна застосовувати лише відносно великих підприємств, що котирують свої акції на біржах; нерозвиненість фондового ринку України, зокрема, вторинного фондового ринку; відмінність українського бухгалтерського обліку від західних стандартів; необхідність адаптації вагових коефіцієнтів та прогнозних значень; не враховуються коливання курсів акцій
Універсальна дискримінантна функція	$Z = 1,5X1 + 0,08X2 + 10X3 + 5X4 + 0,3X5 + 0,1X6$	широка критеріальна шкала оцінювання; – системний і комплексний підходи	високий ступінь складності ухвалення рішення в умовах багатокритеріальності завдання; інформативний характер розрахованих показників; у цілому модель можна застосовувати лише для підприємств США, Європи

Висновки. Всі моделі вказали на кризовий стан підприємства, хоча і у розрахунках кожної моделі були задіяні різні показники. Але у будь-якому разі кожна модель допомогла зробити остаточні та змістовні висновки щодо становища підприємства. Однак, потрібно відзначити, що за наявності всіх переваг цих моделей, які розроблені для прогнозування банкрутства, побудовані на основі вивчення поведінки компаній в умовах західного розвитку, що не відповідає умовам розвитку економіки України [4, с. 35]. Побудова багатофакторних моделей для української економіки досі залишається проблемною, по-перше, через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази банкрутства українських підприємств; по-друге, через відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств; по-третє, через необ'єктивні дані стосовно статистики банкрутств. Крім того, ці моделі будують на основі дискримінантного методу за статистичними даними підприємств конкретної країни, тоді як використання моделей обмежене межами цієї країни [5, с. 89].

Також, вагоме значення мають якість фінансово-звітної документації та ступінь інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі. ці моделі можна буде використати як підхід до побудови системи оцінювання ймовірності банкрутства, але необхідно враховувати особливості національної економіки. Більшість моделей побудована на тому, що виділяється певний фактор [6, с. 102]. Так деякі моделі, орієнтовані на фактор фінансової стійкості, що пов'язаний із фінансовою структурою підприємства, ліквідністю, залежністю підприємства від кредиторів. Детальний аналіз показав, що компанія перебуває у складному становищі і вирішальним фактором у цьому є такий аспект зовнішньоекономічної діяльності як курсові різниці. Саме цей важіль спричинив такі показники банкрутства підприємства. Все це

пов'язано не з внутрішнім управлінням підприємством, не з показниками балансу та форми про фінансові результати. Такий вплив на підприємство мають саме світовий ринок, на якому знаходиться Україна. Різне знецінення державної валюти до долару США спричинило те, що підприємство стало не в змозі погасити банківські кредити, адже вони збільшилися у декілька разів і складають непідйомну вагу для підприємства, яке і без того не є лідером ринку та не отримує колосальні прибутки. Перш за все, це проблема слабкості української економіки, відсутність належної підтримки гривні та не рішучі заходи для закріплення позицій України на світовому ринку при процесах інтеграції [7, с. 67].

Для виходу з кризового стану доцільно запропонувати наступні прийоми фінансового оздоровлення: зменшення величини постійних витрат на утримання управлінського персоналу, персоналу збуту, загальновиробничого; проведення детального аналізу усіх статей затрат підприємства. Якщо є можливість, то варто якомога менше витратити, особливо на такі об'єкти, які не мають суттєвого впливу на кінцеву продукцію [8, с. 99]; збільшення частки власних оборотних коштів для зниження залежності підприємства від позикових джерел фінансування господарського процесу; зниження витрат на одиницю чи на гривню виробленої продукції, тобто підвищення рентабельності продажу [9, с. 102]. Також спостерігається зміна ринку на якому перебуває підприємство. Інтернет зв'язок користується більшим попитом, а ніж голосовий. Більша частина клієнтів відмовляються взагалі від стаціонарних телефонів, а підприємство раніше отримувала від надання цієї послуги значний прибуток. Здороження електроенергії також не допомогло фінансовому стану підприємства, бо тарифні плани не піднімаються у ціні протягом декількох років. Підприємству слід залишити фінансування тих послуг які не користуються попитом за для впровадження фінансування в ті сфери, де є така необхідність [10, с. 258]. Слід розширити покриття по всій країні Інтернет зв'язку, бо перехід на цей вид зв'язку більш популярний в населення. Отже, підсумовуючи вище викладене, 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.Беляєв С.Г. Теорія і практика антикризового управління: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/Беляєв С.Г., Кошкін В.І. – Київ: Ранок 2010 – 375 с.
- 2.Волков О.І. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/ О.В. Волков - Одеса: Ротапринт, 2016. – 84 с
- 3.Донцова Л. В. Аналіз бухгалтерської (фінансової) звітності: практикум. - 5-те видання, перероб. та доп./ Донцова Л. В., Никифорова Н.А. – Київ: Ранок 2013 – 425 с.
- 4.Казакова Н.А. Діагностика та прогнозування банкрутства: підруч. Фінансовий менеджмент. [для студ. вищ. навч. закл.]/ Н.А. Казакова – Харків: Сучасник, 2012. - 497 с.
- 5.Савицька Г.В. Економічний аналіз: підручник / Г.В. Савицька. - 14-те видання випр.та доп – Київ: Ранок, 2011 – 256 с.
- 6.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, 2017. – 84 с.
7. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент. [Електронний ресурс] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна // Київ: Центр учбової літератури 2-ге вид. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.com..>
8. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] / Р. А. Слав'юк // К.: УБС НБУ: Знання. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.com>.
9. Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу: матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., (Харків 22 березня 2018р) / Харківський держ. ун-т харч. та торг. – Х. : ХДУХТ / редкол. : О. І. Черевко [та ін.] ;, 2018. – 435 с.
10. Волкова Н.А. Економічний аналіз: навч. посібник. [для студ. вищ. навч. закл.]/ Н.А Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко - Одеса: ОНЕУ, ротапринт.–2015.–312 с.

Аракелова А.О.
51 група ОЕФ
lcffr.13@gmail.com
Науковий керівник
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оборотні активи посідають особливе місце в структурі активів підприємства, їх ефективне використання зумовлює стійке фінансове становище, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість підприємства. Розмір оборотного капіталу, який утворює кожен складову поточних активів, має відповідати потребам і можливостям підприємства. Від ефективності управління виробничогосподарською діяльністю підприємства, раціонального планування виробництва, спрямованих на збільшення оборотності, скорочення обсягу виробничих запасів, управління дебіторською заборгованістю, залучення альтернативних джерел фінансування залежить можливість адаптації підприємства до умов нестабільного економічного середовища та закладення основи його стратегічного розвитку.

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 [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми управління оборотними коштами є предметом дослідження вітчизняних та іноземних науковців. 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.

Враховуючи, що управління оборотними активами є динамічним процесом, вимагає постійного дослідження та вдосконалення відповідно до сучасних умов ведення та розвитку бізнесу.

Проте подальші дослідження проблем, пов'язаних з раціональним та ефективним використанням оборотних коштів, зумовлюються реаліями функціонування українських підприємств в умовах нестабільного економічного стану та підвищеної ризикованості їхньої господарської діяльності.

Метою статті є встановлення загальних тенденцій у сфері управління оборотними коштами та розробка рекомендацій щодо удосконалення використання оборотних коштів на прикладі ТОВ «Телекарт-Прилад».

Виклад основного матеріалу. Одним із головних завдань підприємства є максимізація його прибутковості за умови мінімізації ризиків, підтримання ліквідності та фінансової стійкості. Для успішної реалізації цього завдання важливо сформувати оптимальну структуру активів підприємства, зокрема оборотного капіталу. Інвестиції у поточні активи підприємства щодня змінюються. Ефективне управління обсягом і структурою поточних активів призведе до збільшення прибутковості та зменшення ризиків.

Особливістю оборотних активів є те, що вони постійно трансформуються. Виробничі запаси перетворюються у готову продукцію, готова продукція – у дебіторську заборгованість, а остання – у грошові кошти. Постійний рух складових оборотних активів вимагає у менеджменту підприємства формування такої політики щодо управління ними, котра б могла позитивно вплинути на кінцеві результати діяльності підприємства. Очевидно така політика повинна включати низку параметрів або нормативних значень, методологічних підходів, на які

орієнтується керівництво в процесі прийняття рішення, що стосуються управління оборотними активами підприємства [1].

Ефективність діяльності компанії безпосередньо залежить від того, яка віддача від інвестицій в оборотні активи, а також від того, наскільки швидко такі вкладення окупаються і забезпечують отримання виручки від продажів.

Розглянемо особливості формування оборотних активів на ТОВ «Телекарт-Прилад».

Перш за все, проаналізуємо склад, структуру та динаміку активів на досліджуваному підприємстві. Розрахунок наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз складу, структури, та динаміки активів за 2017 р. на ТОВ «Телекарт-Прилад»

Показники	Сума, тис.грн.			Темп зростання, %	Питома вага, %		
	на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)		на початок року	на кінець року	абсолютне відхилення (+,-)
1. Майно разом, у тому числі:	92000	117755	25755	21,87	100,00	100,00	0,00
1.1. Необоротні активи	16872	15984	-888	-5,56	18,34	13,57	-4,77
1.2. Оборотні активи, всього у тому числі:	75128	101771	26643	26,18	81,66	86,43	4,77
1.2.1. Запаси	34249	21037	-13212	-62,80	37,23	17,87	-19,36
1.2.2. Дебіторська заборгованість	33678	52633	18955	36,01	36,61	44,70	8,09
1.2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	5787	18057	12270	67,95	6,29	15,33	9,04
1.2.4. Інші оборотні активи	1380	9407	8027	85,33	1,50	7,99	6,49
1.2.5. Витрати майбутніх періодів	34	637	603	94,66	0,04	0,54	0,50
1.3. Необоротні активи та групи вибуття	0	0	0	0	0	0	0

За аналізований період на підприємстві відбулось збільшення активів на 25755 тис. грн. у складі яких відбулося збільшення оборотних активів на 26643 тис. грн. або на 4,77 % у загальній структурі активів та зменшення необоротних активів на 888 тис. грн. або на 4,77 %.

Дана тенденція була досягнута за рахунок:

1) істотних змін у бік збільшення грошових коштів та їх еквівалентів - складових найбільш ліквідних активів підприємства. Так, якщо на кінець 2016 року в абсолютному виразі вони склали 5787 тис.грн, то на кінець 2017 року вже 18057 тис.грн. У загальній структурі активів вони також збільшились на 9,04 %.

Слід зазначити, що збільшення грошей на розрахункових рахунках та у касі підприємства можна трактувати таким чином – з позиції покращення платоспроможності (здатності підприємства за рахунок наявних у нього грошей розрахуватися із кредиторами) бажано, щоб їх вистачало для покриття необхідної частки поточних зобов'язань товариства (про цю здатність буде свідчити коефіцієнт абсолютної ліквідності). Це збільшення свідчить про зміцнення

фінансового стану підприємства, ріст абсолютної ліквідності, збільшення обсягу реалізації, підвищення ділової активності.

2) збільшення інших оборотних активів. З розрахунків бачимо, що протягом року в абсолютному виразі вони збільшились на 8027 тис.грн, та у загальній структурі активів на 6,49 %.

3) збільшення швидкоореалізованих активів (дебіторської заборгованості). Так, на початок року вони склали 33678 тис.грн, а на кінець зросли до 52633 тис.грн. У загальній структурі активів питома вага дебіторської заборгованості збільшилась на 8,09 % .

Збільшення дебіторської заборгованості може говорити про зменшення погашення дебіторської заборгованості з боку покупців або про збільшення поставок, у даному випадку відбувається 1 варіант, так як зменшився чистий дохід.

Також бачимо істотні зміни у бік зменшення запасів. Якщо на кінець попереднього року питома вага запасів у загальній сумі активів складала 37,23 %, то на кінець звітнього року вже 17,87%. Це свідчить про покращення структури оборотного капіталу з позиції ліквідності (терміну перетворення активу у гроші).

Поняття раціональності можна трактувати таким чином: оскільки питома вага запасів у структурі оборотних активів зменшилась, то можна зробити припущення про збільшення попиту на продукцію підприємства, а отже на покращення одного із найважливіших параметрів життєздатності підприємства – оборотності.

Проте, зменшення запасів на складі можна характеризувати як негативний момент, так як запаси на підприємстві не схильні до швидкого псування і тим самим не відбувається їх постійне оновлення.

Отже, для покращення структури та динаміки активів можна порекомендувати:

- 1) Прагнути до зменшення дебіторської заборгованості за рахунок:
 - виключення з числа партнерів підприємства з високим ступенем ризику;
 - відстеження простроченої дебіторської заборгованості по відділах з допомогою складання щотижневого звіту в програмі 1С-Підприємство, що дозволить аналізувати, контролювати прострочену дебіторську заборгованість і порівняти її значення з минулими показниками;
 - проведення взаємозаліку між контрагентами, які є і покупцями і постачальниками;
- 2) Оптимізувати управління запасами шляхом:
 - постійної оцінки оптимальності структури запасів (визначити обсяг тих, придбання яких потрібно прискорити);
 - визначення обґрунтованих строків та обсягів закупівлі матеріальних цінностей;
 - регулювання запасів матеріальних цінностей, віддаючи перевагу найбільш необхідним у конкретному випадку, враховуючи їх споживчу привабливість;
 - визначення показників оборотності основних груп запасів та їх усебічного аналізу з метою встановлення відповідності наявних запасів поточним потребам підприємства.

Управлінський персонал повинен прагнути до такого співвідношення наявності грошей та їхніх еквівалентів, щоб їх, з одного боку, було достатньо для покриття рекомендованої частки поточних зобов'язань (мінімум 20%), а з іншого – щоб вільні кошти (якщо вони є) були вкладені у ресурси товариства задля забезпечення збільшення обороту оборотного капіталу (збільшення кількості оборотів протягом досліджуваного періоду), а отже й збільшення генерування прибутку – одного із основних рухомих мотивів здійснення виробничо-фінансової діяльності суб'єктами господарювання.

Ключовою характеристикою для аналізу ефективності використання активів є їх оборотність. Під оборотністю засобів розуміють тривалість проходження засобами окремих стадій виробництва й обігу. Час, упродовж якого оборотні кошти перебувають в обороті, тобто послідовно переходять з однієї стадії в іншу, складає період обороту оборотних коштів. Чим вище швидкість обороту оборотних активів, тим істотніше віддача від кожної гривні, який в них інвестується. Це дозволяє підвищити рентабельність використання оборотних активів і рентабельність інвестицій в активи в цілому [4].

Безпосередня залежність ефективності використання оборотних активів від швидкості їх обороту робить необхідним проведення розгорнутого аналізу їх оборотності. Показники

оборотності оборотних коштів можуть розраховуватися по всіх оборотних коштах, що беруть участь в обороті, та за окремими їх елементами.

Зміну оборотності оборотних коштів виявляють через порівняння фактичних показників з плановими або показниками за попередній період. Порівнюючи показники оборотності оборотних коштів, виявляють прискорення її чи сповільнення.

Зробимо аналіз показників ефективності використання оборотних коштів на основі даних ТОВ «Телекарт-Прилад». Наведемо аналіз в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз показників ефективності використання оборотного капіталу на основі даних ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2016 – 2017 роки

Показник	Розрахунок	2016р.	2017р.	Зміна
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід/середньорічна вартість активів	0,987	0,913	-0,074
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	Чистий дохід/середньорічна вартість оборотних активів	1,213	1,083	-0,130
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізованої продукції/середньорічна вартість запасів	2,556	3,465	0,909
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід/середньорічна вартість власного капіталу	2,821	2,996	0,175
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід/середньорічна вартість дебітор.заборгованості	4,319	2,370	-1,949
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід/середньорічна вартість кредитор. заборгованості	2,798	2,037	-0,761
Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	365*Середньорічна вартість дебітор.заборгованості/Чистий дохід	84,516	154,001	69,485
Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	365*Середньорічна вартість кредитор.заборгованості/Чистий дохід	130,455	179,190	48,735

Виходячи з даних таблиці 2, бачимо, зменшення ділової активності підприємства по деяким показникам. Так, коефіцієнт оборотності активів, який показує скільки разів за період обертається капітал, що вкладений в активи підприємства, у 2017 році порівняно з 2016 роком знизився на 0,074 (у 2016 році на 1 грн. вартості активів припадало 0,987 грн. чистого доходу, в 2017 році даний показник склав 0,913), а також коефіцієнт оборотності оборотних засобів має тенденцію до зниження (у 2017 році він зменшився на 0,13). Швидкість оборотності оборотних активів збільшилась на 0,44. Однак спостерігається скорочення оборотності запасів, що свідчить про збільшення комерційно-виробничого циклу підприємства. Крім того, можна відзначити прискорення оборотності власного капіталу на 0,175, що є позитивною тенденцією, тобто підприємство ефективно використовує наявні кошти, тобто воно знайшло більш сприятливе за даних умов джерело доходів.

Необхідно розглянути ефективність використання оборотних коштів в розрізі окремих статей. Так, розрахунок коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості показав, якщо в 2016

році дебіторська заборгованість перетворювалась у грошові кошти в середньому 4,3 рази, то у 2017 році – 2,4. Це свідчить про збільшення обсягів продажу підприємства в кредит.

Також збільшується термін погашення кредиторської заборгованості, тобто кредитори поставили більш жорсткі умови погашення кредитів. Однак, збільшився термін погашення дебіторської заборгованості, що свідчить про те що підприємство представляє менш жорсткі умови для покупців.

Значні резерви підвищення ефективності використання оборотних коштів закладені безпосередньо в самому підприємстві. У сфері виробництва це відноситься, перш за все, до виробничих запасів. Запаси грають важливу роль в забезпеченні безперервності процесу виробництва, але в той же час вони представляють ту частину коштів виробництва, яка тимчасово не бере участь у виробничому процесі. Ефективна організація виробничих запасів є важливою умовою підвищення ефективності використання оборотних коштів.

У табл. 3 подано розрахунок узагальнюючих показників використання виробничих запасів.

Таблиця 3

Узагальнюючі показники використання виробничих запасів на підприємстві ТОВ
«Телекарт-Прилад»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+;-)	Темп зросту (%)
1. Вироблена продукція, тис.грн.	99160	95775	-3385	-3,53
2. Матеріальні затрати, тис.грн.	78554	65494	-13060	-19,94
3. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, тис.грн	4121	7978	3857	48,35
4. Прибуток (+), збиток (-) на гривню матеріальних витрат, грн. (3:2)	0,05	0,12	0,07	56,93
5. Загальна собівартість виробленої продукції, тис.грн.	91382	80175	-11207	-13,98
6. Матеріаловіддача, грн. (1:2)	1,26	1,46	0,20	13,68
7. Матеріаломісткість, грн. (2:1)	0,79	0,68	-0,11	-15,85
8. Частка матеріальних витрат у собівартості продукції (2:5)	0,86	0,82	-0,04	-5,23

Як видно із таблиці 3, зменшення обсягу виробленої продукції в 3,53 % призвело до зменшення прибутку на 19,94 %. Зменшилася частка матеріальних витрат у собівартості продукції на 5,23 %. Позитивним моментом є збільшення такого показника як матеріаловіддача на 13,68 %. Матеріаломісткість ж натомість має тенденцію до зменшення оскільки є обернено пропорційним показником до матеріаловіддачі (матеріаломісткість зменшилась з 0,79 грн до 0,68 грн., тобто на 15,85 %).

Виходячи з цього розрахунку, можна сказати, що частка матеріальних витрат у собівартості виробленої продукції є досить таки значною.

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

Висновки. Для досягнення високих економічних результатів необхідна розробка ефективної та обґрунтованої політики управління активами. Однією із складових загальної ефективності є управління саме оборотними активами, які займають значну частку серед активів

підприємства. Формування, управління й аналіз ефективності використання оборотних активів – важливий напрям підвищення фінансового стану підприємств.

Встановлення оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва та обігу має важливе значення для забезпечення грошовими коштами, виконання виробничої програми, а також є одним з основних чинників підвищення ефективності діяльності підприємств.

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.

З метою підвищення ефективності використання оборотних коштів та покращення процесу управління ними на підприємстві можна запропонувати наступні заходи:

- впровадження економічно обґрунтованих норм запасу;
- збільшення питомої ваги продукції, що користується підвищеним попитом.
- збільшення обсягу реалізованої продукції унаслідок виконання замовлень по прямих зв'язках, дострокового випуску продукції, виготовлення продукції з зекономлених матеріалів;

Якщо говорити про поліпшення використання оборотних коштів, не можна не сказати і про економічне значення економії оборотних засобів, що виражається в наступному:

1) Зниження питомих витрат сировини, матеріалів, палива забезпечує виробництву великі економічні вигоди.

Воно, насамперед, дає можливість з даної кількості матеріальних ресурсів виробити більше готової продукції і виступає тому як одна із серйозних передумов збільшення масштабів виробництва.

2) Прагнення до економії матеріальних ресурсів спонукає до впровадження нової техніки й удосконалюванню технологічних процесів.

Економія в споживанні матеріальних ресурсів сприяє поліпшенню використання виробничих потужностей і підвищенню суспільної продуктивності праці.

Обрання того чи іншого виду політики управління оборотними коштами необхідно здійснювати, враховуючи результати постійного моніторингу зовнішнього середовища, а саме проводити аналіз і прогнозувати ситуацію на сировинних, збутових, фінансових 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.

Список літератури

1. Гайдасенко О. М. Аналіз політики управління оборотними активами / О. М. Гайдасенко, Ф. П. Мігов // 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. 85-92.

2. Нашкерська М. М. Аналіз впливу обраної політики управління складовими оборотних активів [Електронний ресурс] / М. М. Нашкерська – Режим доступу до ресурсу: <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/586>.

3. Подвальна Н. Е. Аналіз ділової активності як інструмент оцінки економічної безпеки діяльності підприємства / Н. Е. Подвальна, А. В. Коверда // Trends in der Entwicklung der nationalen und internationalen Wissenschaft: collection of scientific articles. – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2016. – С. 183-189.

4. Чернишова Л. В. Аналіз ефективності використання оборотних активів / Л. В. Чернишова, Ю. І. Даниско // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси, облік та управління : оцінка та перспективи розвитку в Україні та світі». — Ч.2. — Полтава: ЦФЕНД, 2017. — С. 43-45.

5. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – № 13. – С. 127–130.

Варналій А.О.
53 група ОЕФ
alenvarnalij@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з найважливіших ресурсів економіки є фінансова звітність. Вона є інформаційною базою аналізу фінансового стану будь-якого підприємства. Саме фінансова звітність і необхідна для прийняття певних рішень щодо ефективного управління підприємством, тому її роль зростає з розвитком економіки. Для отримання такої інформації на підприємствах здійснюють аналіз фінансового стану. Аналіз фінансового стану навіть найблагополучнішого підприємства є постійною необхідністю, бо не можна вести господарство без аналізу його доходів і витрат.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз публікацій, присвячених питанням оцінки фінансового стану підприємств дає підстави визначити, що фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю параметрів, які виражають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства [1].

Проблемам фінансового стану на підприємстві присвячено низку праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів. А саме, питання оцінки фінансового стану розглядали Дж. Кенон, В.В. Ковольова, С.Ф. Покропивний, А.М. Поддєрьогін, І.А. Бланк, І. Балабанов, А.В. Войчак, В.В. Вітлінський, А.Д. Шеремет, С. Сагілевич, М.І. Баканов, В.Г. Артеменко та інші.

Метою статті є аналіз динаміки показників фінансового стану підприємства, а саме Товариства з обмеженою відповідальністю «Старокозацький сир».

Виклад основного матеріалу. Постійний та якісний аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання є необхідною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства [2].

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким, кризовим. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про стійкий фінансовий стан. Стійкий фінансовий стан підприємства залежить від результатів виробничої, комерційної і фінансової діяльності [3].

Для більш детальної оцінки фінансового стану підприємства також використовуються показники платоспроможності і ліквідності, які характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів. Проведемо оцінку фінансового стану на прикладі діючої на ринку вітчизняної компанії ТОВ «Старокозацький сир».

Старокозацький сир завод - це підприємство, засноване в 60-х роках минулого століття, яке має величезний досвід у виробництві різної молочної продукції. У 2006 році на підприємстві проведено комплексну реконструкцію і вдосконалені більшість технологічних процесів. Крім цього збережено головне: усталені традиції і високоякісну продукцію, яка відповідає всім сучасним вимогам. ТОВ «Старокозацький сир» працює в двох основних напрямках: молочне скотарство та сироваріння. Розташований за адресою: Одеська обл., Білгород-Дністровський р-н, с. Старокозаچه, вул. Пушкіна, 24.

Потужності для виробництва сиру побудовано в 1960-х роках. Нинішні власники придбали їх у 2005-му році. Зробили реконструкцію і відновили виробництво. Додаткова потужність сирзаводу - 50 тонн молока, але переробляють 30–35 тонн. Виготовляють 14 сортів твердого сиру, м'які сири та козиний, бринзу, масло вершкове тощо.

Основні види діяльності підприємства: розведення великої рогатої худоби, перероблення молока та виробництво сиру, оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, олією, тваринним маслом та жирами.

Підприємство є членом Асоціації виробників молока України з березня 2011 р.

Спеціальна лінія від ТОВ «Старокозацький сир» «Organic cheese» містить в складі молоко тільки органічного походження.

Але власники сироробного заводу відзначають, виробляти якісний сир неможливо без якісного молока - з цього вирішено і питання наявності власної молочнотоварної ферми.

В умовах ринкових відносин, при оцінці фінансового стану найбільш широко використовується категорія «ліквідність», яка вимірюється низкою показників. Ліквідність найкраще відбиває основний принцип ринку – економічна самостійність господарюючих суб'єктів, коли кожен несе відповідальність за взяті на себе фінансові зобов'язання. Тобто ліквідність дозволяє дати якісну оцінку стану суб'єкта господарювання, що аналізується. Тож, одним з головних показників фінансового аналізу – є ліквідність [4].

Поточна ліквідність характеризує здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання терміном до 1 року за рахунок оборотних активів. Індикатор дозволяє зрозуміти, чи є у фірми ресурси, які можна використовувати для погашення короткострокових вимог кредиторів. Рекомендованим значенням є – більше ніж 1,000 [5].

Аналіз стану і динаміки поточної ліквідності ТОВ «Старокозацький сир» можна розглянути на рисунку 1.



Рис.1. Динаміка поточної ліквідності ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 роки

Аналізуючи рисунок 1, можна зробити висновок, що показник поточної ліквідності ТОВ «Старокозацький сир» досягає нормативного рівня у всіх аналізованих періодах. Якщо порівнювати с середніми значеннями в галузі, то лиш у 2013 році, цей показник був трохи нижчим, ніж в даній галузі і складав 1,300, але все ж таки він знаходився на рівні вищим 1,000, що говорить про те, що підприємство в змозі покрити свої витрати вчасно, згідно з вимогами, виконання яких необхідно для свого функціонування.

Аномальним цей показник був у 2015 році, і складав 8,972, що пов'язано з напруженою ситуацією і нестабільним політичним становищем в нашій країні.

Абсолютна ліквідність – найбільш жорсткий індикатор ліквідності, відображає здатність компанії погашати поточні зобов'язання виключно за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Індикатор дозволяє зрозуміти, чи є у фірми кошти для задоволення вимог кредиторів на поточну

дату. Рекомендоване значення складає більше ніж 0,2. Тож, даний коефіцієнт визначає, яку частину поточної заборгованості підприємство здатне погасити негайно [7].

Динаміку абсолютної ліквідності ТОВ «Старокозацький сир» та середнього показника в галузі можна розглянути на рисунку 2.

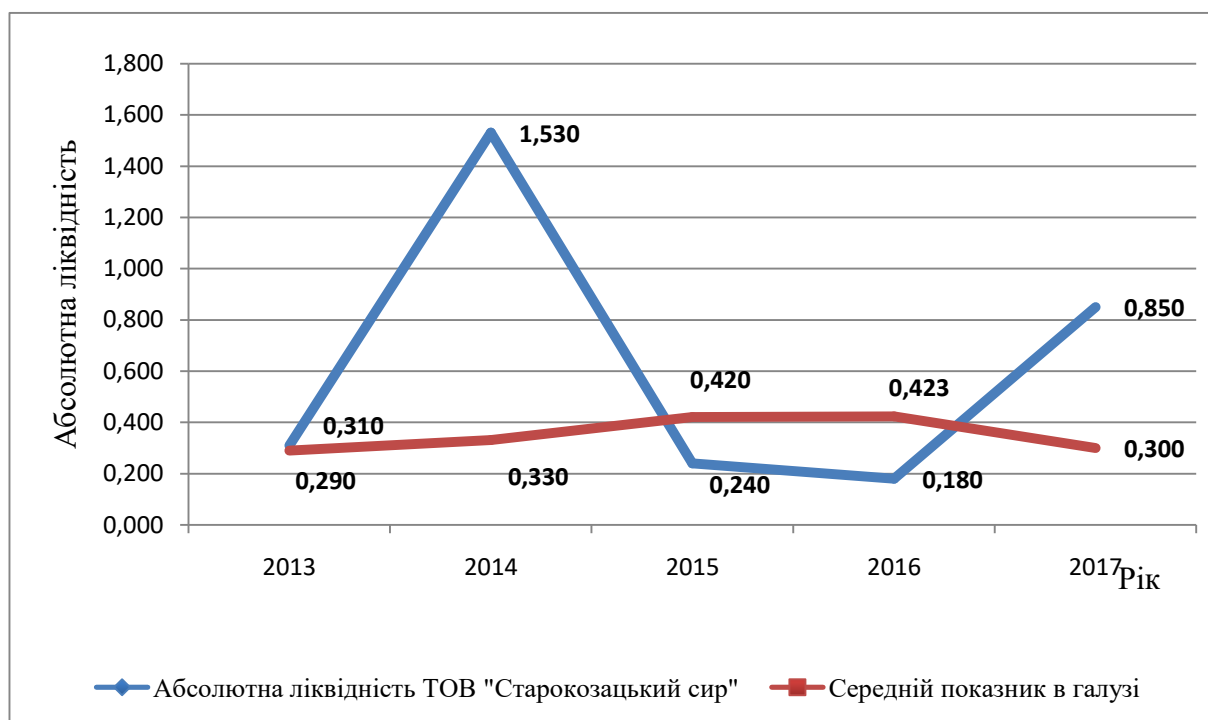


Рис.2. Динаміка абсолютної ліквідності ТОВ «Старокозацький сир» та середнього показника в галузі за період з 2013 по 2017 рік

За наведеним рисунком 2 можна сказати, що показник абсолютної ліквідності ТОВ «Старокозацький сир» коливався в ту чи іншу сторону за аналізований період. Так, найбільшим він був у 2014 році, коли склав 1,530, а найменшим у 2016 році – 0,180. Значення коефіцієнта в 2017 році становить – 0,850, що значно вище нормативних меж (від 0,2 до 0,35), це свідчить про достатність у ТОВ «Старокозацький сир» коштів. Знаходження коефіцієнта абсолютної ліквідності протягом 2 років поза межі норми свідчить про нездатність швидко сплачувати свої борги підприємством. Тому, таке становище, потребує приймання певних заходів, спрямованих на покращення становища з ліквідністю.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ „Старокозацький сир” наведений на рисунку 3 і відображений коефіцієнтом автономії.

Коефіцієнт автономії – індикатор платоспроможності, показує частку власного капіталу компанії в загальній сумі коштів, інвестованих в її діяльність. чим вище цей коефіцієнт, тим більше компанія є фінансово незалежною від кредиторів.

Аналіз платоспроможності ТОВ «Старокозацький сир», можна виокремити, що це підприємство є дуже фінансово залежною компанією від кредиторів. Значення даного показника досить сильно відстає від нормативного значення, та загалом, тому даному підприємству потрібно повернути свою увагу на дану проблему.

Досліджуючи прибутковість даного підприємства доцільним буде проаналізувати рентабельність активів та рентабельність оборотних засобів.

Рентабельність активів – індикатор прибутковості, який показує, скільки прибутку приносить кожна гривня активів компанії. Коефіцієнт дає розуміння того, наскільки ефективно менеджмент використовує активи фірми для генерації прибутку.

Рентабельність оборотних активів – це показник прибутковості, що показує, скільки прибутку генерує кожна гривня оборотних активів компанії. Чим вище значення коефіцієнта, тим краще компанія використовує оборотні кошти для генерації прибутку.

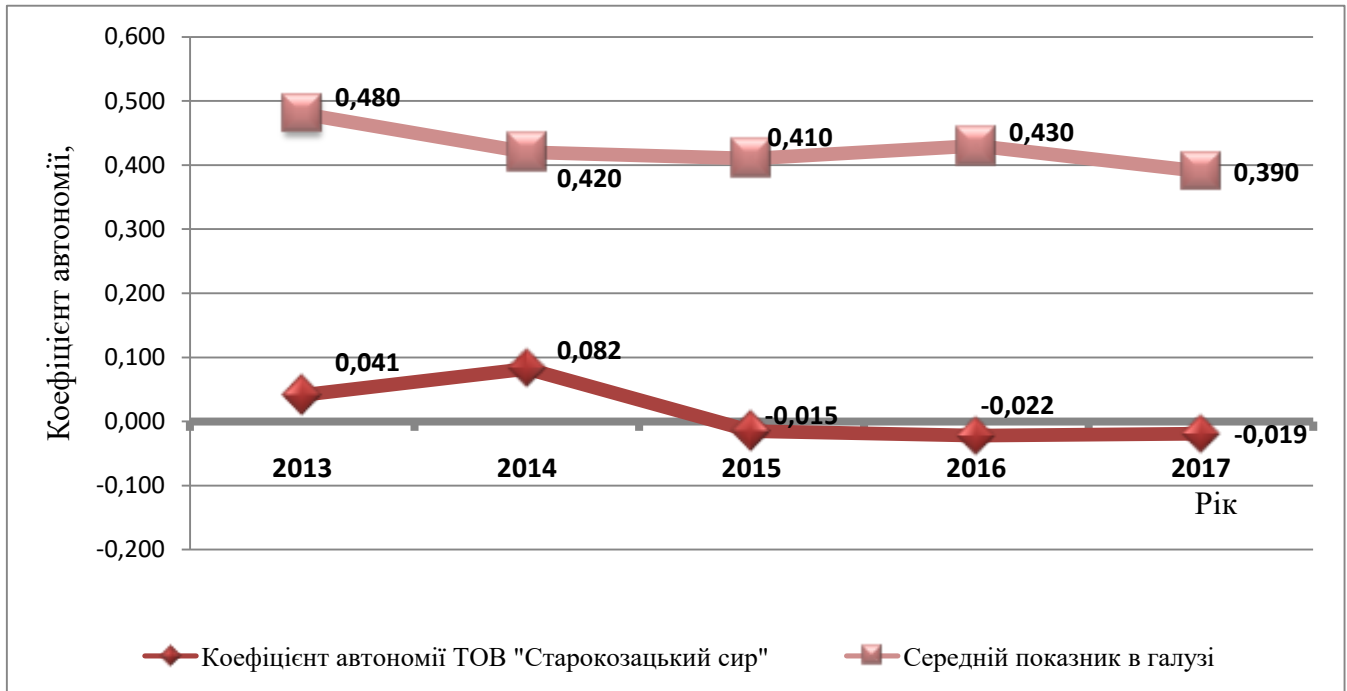


Рис.3. Динаміка коефіцієнта автономії ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 роки

Динаміку рентабельності активів та оборотних коштів представлено на рисунку 4.

З рисунку 4 чітко видно, що з 2013 року по 2016 рік рентабельність і активів, і оборотних коштів мали від'ємні значення, що свідчить про вагомі збитки даного підприємства. І тільки в 2017 році дані показники стабілізувалися і склали : рентабельність активів – 0,6 %, це говорить про те, що кожна гривня активів підприємства приносить 60 копійок прибутку, рентабельність оборотних коштів – 0,8% (кожна гривня оборотних коштів підприємства приносить 80 копійок прибутку).

Можна визначити такі головні шляхи покращення фінансового стану підприємства є:

- 1) пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу;
- 2) мобілізація внутрішніх резервів підприємства;
- 3) оптимізація збутової політики;
- 4) удосконалення рекламної діяльності;
- 5) зниження собівартості продукції;
- 6) оптимізація дебіторської заборгованості;
- 7) збереження кадрового потенціалу;
- 8) здача в оренду або продаж окремих об'єктів основних фондів;
- 9) вивчення можливості розширення обсягів і ринків збуту продукції.

Висновки. Отже, фінансовий стан підприємства – це один із критеріїв його успішності, що показує вміння підприємства розумно та вдало керувати фінансовими ресурсами, характеризується сукупністю показників (коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, фінансових результатів), які відображають кінцеві результати його діяльності. В цих результатах його діяльності і повинні бути зацікавлені усі суб'єкти, які пов'язані з діяльністю підприємства.

Аналізуючи показники фінансового стану підприємства, а саме Товариства з обмеженою відповідальністю «Старокозацький сир» стало зрозуміло, що підприємство в змозі покрити свої витрати вчасно, згідно з вимогами, виконання яких необхідно для свого функціонування.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності було значно вищим нормативних меж, це свідчить про достатність у ТОВ «Старокозацький сир» коштів. Аналіз платоспроможності ТОВ «Старокозацький сир» показав, що це підприємство є досить фінансово залежною компанією від кредиторів. Тому даному підприємству потрібно привернути свою увагу на дану проблему.

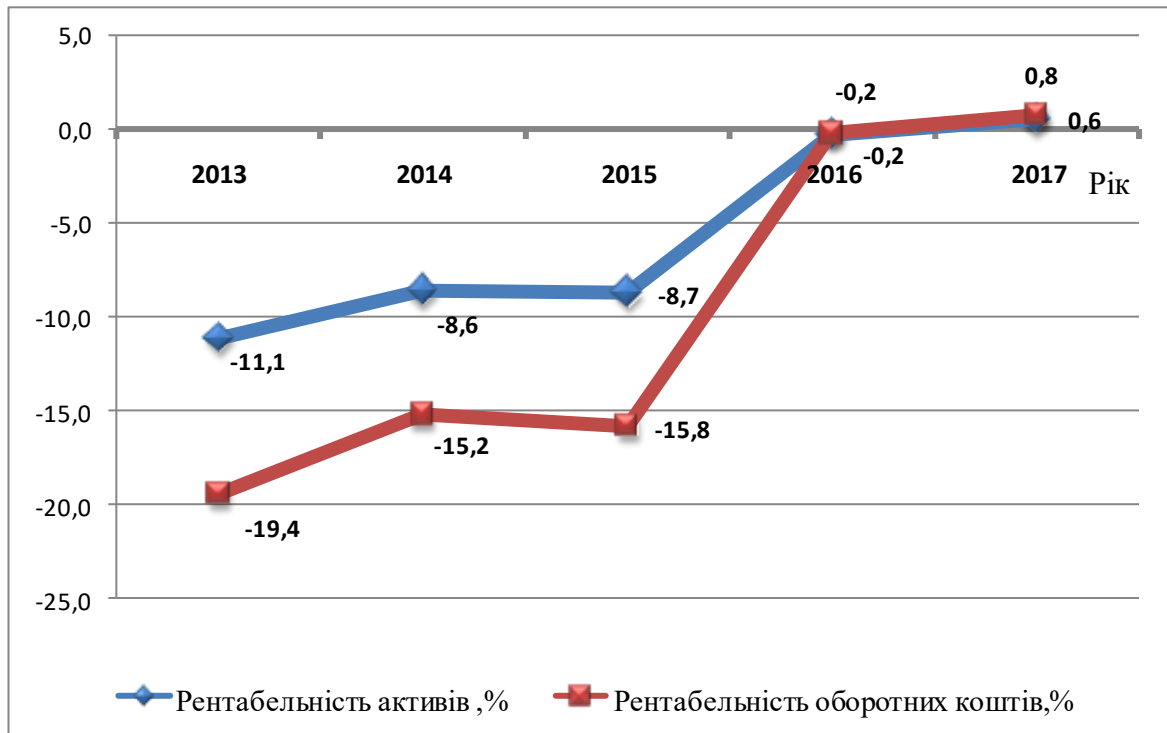


Рис.4. Динаміка рентабельності активів та оборотних коштів ТОВ «Старокозацький сир» за період 2013-2017 рр

Як виявляється не завжди платоспроможне підприємство являється незалежним від позикових капіталів. За аналізований період, підприємство втрачає степінь залежності, однак є платоспроможним, що доволі привабливо. Ділова активність була від'ємною, і зараз степінь рентабельності активів зростає, що також свідчить про деякі зміни у фінансових показниках. Всі аналізовані показники порівнювались з середніми в галузі, це є дуже зручно, так як одразу видно наскільки те чи інше підприємство відстає або попереду показників в галузі. Тож, задовільний фінансовий стан є найважливішою характеристикою діяльності підприємства, яка відображає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, оцінює якою мірою гарантовані економічні процеси самого підприємства та його партнерів за фінансовими та іншими відносинами.

Список літератури

1. Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова та інші]: під ред. А.М. Поддєрьогіна. – [6_е вид.] – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с
2. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану/ Безбородова Т. В.//Економіка. Управління. Інновації. Випуск. – 2014. – №. 1. – С. 11.
3. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу : Навч. Посібник. –Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
4. Волкова Н.А. Економічний аналіз: навч. посібник. /Н.А. Волкова, Р.М.Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.
5. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / О. О. Шеремет. – К.: Кондор, 2015.– 458 с.
6. Дані з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців — база "YouControl".- [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/catalog/>
7. Маліновська О. Я. Платоспроможність підприємств України в сучасних умовах / О. Я. Маліновська // Вісник Львівської державної фінансової академії. Науковий журнал. – 2012. – № 22. – С. 137–141.
8. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика/ Слободян Н.Г. //Економічний аналіз. – 2015. – Т. 18. – №. 2. – С. 239-245.

Вербецька А. О.
53 група ОЕФ
anastasverb20@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства, є фінансовий результат, тобто прибуток чи збиток. Основною метою діяльності підприємства в умовах глобальних економічних перетворень є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Оскільки величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, впровадження нових прогресивних технологій і т. д.) та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі, то питання зниження собівартості та водночас підвищення прибутковості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Оптимізація витрат та зниження собівартості продукції при зростанні її якості є однією з головних цілей та найважливішим фактором розвитку підприємства і виживання у конкурентній боротьбі, та в отриманні прибутку. Прибуток є кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства. У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Прибуток підприємства, його рентабельність і успіх у конкурентній боротьбі на ринку значною мірою залежить від того як воно спромоглося розпорядитися своїм капіталом за весь попередній період, який аналізується. Йдеться про створення спеціальних умов, накопичення і впровадження високоефективних знарядь праці, прогресивної технології, про рівень автоматизації і механізації виробництва, організації і управління ними. Тому пошук резервів подальшого зростання ефективності роботи підприємства має базуватися на оцінці показників, що характеризують ці сторони діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням формування та використання прибутку підприємств значну увагу приділяли Савицька Г.В. [1;], Зінченко О.А. [2], Поддєрьогін А.М. [3], Ефимова О.В. [4], Бочарова В.В. [5] та ін.

Питання, пов'язані з обліком фінансових результатів є предметом постійного обговорення серед науковців і практиків у сфері економіки та управління підприємством. Сутність та поняття фінансового результату для підприємців і бухгалтерів наочно відображається під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку.

Мета статті полягає у розкритті сутності фінансового результату та методів його формування, а також наведенні основних шляхів покращення фінансового результату підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансові результати характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції, тощо.

Трактування фінансових результатів є важливою науковою проблемою. Ця категорія залишається в центрі уваги вчених не лише у сфері бухгалтерського обліку, а й філософії, економічної теорії, мікроекономіки, макроекономіки, фінансів, менеджменту, і містить багато суперечностей та протиріч, що обумовлює актуальність її дослідження. Розуміння сутності фінансового результату діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності

підприємств. Вивчення нормативно-правової бази України, дає змогу зазначити, що в законодавстві не розглядається сутність саме поняття «фінансовий результат». Зокрема, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток», що призводить до труднощів у визначенні сутності, ролі та значення фінансового результату [6].

У ході дослідження проведено аналіз нормативно-правової, наукової та довідкової літератури в розрізі даного питання з метою виявлення особливостей сутності досліджуваного поняття та визначення його місця в системі бухгалтерського обліку. В результаті аналізу виявлено, що між фахівцями у галузях бухгалтерського обліку, фінансів, економіки та юридичних наук немає однозначності щодо визначення сутності поняття «фінансовий результат».

Але, незважаючи на те, що серед фахівців не має єдиної думки щодо сутності поняття «фінансові результати», можна виділити певні ознаки, за якими згруппуються думки науковців щодо сутності фінансових результатів:

- результат співставлення доходів та витрат підприємства (Бутинець Ф. Ф. [7], Загородній А. Г. і Вознюк Г. Л. [8], Ткаченко Н. М. [9]);
- приріст чи зменшення капіталу (Лондар С. Л. і Тимошенко О. В. [10], Загородній А. Г. і Вознюк Г. Л. [8]);
- вираження у формі прибутку або збитку (Бутинець Ф. Ф. [7], Загородній А. Г. і Вознюк Г. Л. [8], Ткаченко Н. М. [9]);
- підсумки (результат) діяльності (Скасюк Р. В. [11]).

Таким чином, ми можемо зробити певні висновки про те, що фінансовий результат трактується, як співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, може бути прибутком або збитком, що, у свою чергу, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства.

Фінансові результати суб'єктів господарювання відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною, вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами.

Основними джерелами інформації про доходи і витрати підприємства є його бухгалтерський облік та фінансова звітність. Фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період визначається як різниця між доходами, які відносяться до звітного періоду, і витратами, що відносяться до того ж звітного періоду. Звіт про фінансові результати є головним джерелом інформації про формування і використання прибутку. В ньому показані статті, які формують фінансовий результат від усіх видів діяльності. Для обліку фінансових результатів використовують рахунки 79 «Фінансові результати» та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Якщо рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним і на кінець звітного періоду закривається (сальдо немає), то рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним і його сальдо відображається в балансі [12].

Якщо підприємницька діяльність характеризується високими темпами розвитку, збільшенням обсягів продажу, завоюванням частки ринку, максимальним збільшенням прибутку, то фінансові результати є високими. Якщо підприємство працює стабільно задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності або просто беззбитково то управління фінансовими результатами повинне бути сконцентровано на забезпеченні таких надходжень, що забезпечує поточну платоспроможність та фінансову стабільність.

У вітчизняній практиці алгоритм визначення фінансових результатів для середніх і великих підприємств передбачено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [13], для малих підприємств фінансові результати діяльності розраховують відповідно до методики, наведеної П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства» [14].

Отже, формування фінансових результатів можна розглядати як частину загальної системи господарювання, що пов'язана із прийняттям рішень щодо забезпечення необхідного їх розміру на рівні суб'єкта господарювання для досягнення тактичних та оперативних цілей.

Визначимо сутність формування фінансового результату відповідно до НП(С)БО 1, розглянувши окремі статті форми № 2 «Звіт про фінансові результати»;

- валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- прибуток (збиток) від операційної діяльності, визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних, витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;

- прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків);

- чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування [1].

Але, на сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації у різних країнах світу:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати – випуск»): передбачає визначення прибутку (збитку) згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Визначення фінансового результату за методом «витрати – випуск» передбачає існування двох способів:

- перший спосіб називають «лінійним», тобто він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією;

- другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням по дебету споживання підприємством минулої праці і сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами;

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) передбачає визначення такого

приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток [15, с. 47].

Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб цілком сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Багато вчених вважають головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління підприємством в умовах ринкової економіки, управління якістю прибутку. Процес управління здійснюється шляхом реалізації функцій планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю. «Управління якістю – це цілеспрямований процес скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [16, с. 31].

Тому, для покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільним вважаємо:

- в першу чергу закріпити на законодавчому рівні сутність такого поняття, як «фінансові результати», уточнити перелік показників, які характеризують фінансові результати підприємства;

- розширити перелік класифікаційних ознак, які дадуть змогу в майбутньому розробити систему та механізми управління окремими складниками фінансових результатів для управління рівнем фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективах;

- розробити спеціальні регістри – аналітичні відомості про фінансові результати для узагальнення

облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

- оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і, як наслідок, розміру прибутку в майбутні періоди, а також соціального розвитку підприємства;

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що сприяють подальшому розвитку підприємства та покращенню його фінансових результатів;
- забезпечення умов діяльності підприємства, за яких прибуток, що підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди [16].

Для будь-якого підприємства отримання фінансового результату означає визнання суспільством (ринком) результатів його діяльності або отримання результатів від реалізації виробленого на підприємстві продукту у вигляді продукції, робіт або послуг. Тоді кінцевим фінансовим результатом для підприємства буде виступати сальдо результату від реалізації та витрат, понесених ним для його отримання. Тобто прибуток – основна мета діяльності будь-якого підприємства, він є критерієм і показником ефективності такої діяльності. Тоді для держави кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства буде податок, який підприємство сплачує в казну країни.

Так як розвиток економіки України пов'язаний із фінансовим станом суб'єктів господарювання, який, своєю чергою, залежить від ефективності їх діяльності. Тому покажемо динаміку результатів діяльності підприємств в Україні за 2016–2018 рр. на рис. 1.



Рис.1. Динаміка прибутків і збитків підприємств України
Джерело: сформовано автором на основі [17]

Ситуація, що склалася з прибутками та збитками на підприємствах України в 2016–2018 рр., зображена на рис. 1 і вказує на те, що прослідковується тенденція до збільшення прибутку підприємств протягом періоду з 2016 р. по 2018 рік. Щодо збитків, то ми бачимо позитивну тенденцію до зменшення. В 2016 році порівняно з 2018 роком, збитки зменшились на 4,4 %, що вплинуло на збільшення прибутку, який збільшився у 2016 р. порівняно з 2018 р. на 4,4%.

Отже, прибуток та відносний показник прибутку - рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства. Але показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони характеризують доходність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу та ринкового обміну. Ці показники є важливими для характеристики складових формування прибутку і доходів підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами.

Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи є головне завдання кожного учасника господарської діяльності. Фінансовий результат діяльності підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період. Здатність підприємства забезпечити неухильне зростання власного капіталу може бути оцінена системою показників фінансових результатів. Узагальнемо найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності на прикладі ПАТ ПлазмаТек.

Підприємство «ПлазмаТек», основна діяльність якого – це виробництво зварювальних електродів, виробництво обладнання та виробництво продуктів з каоліну. Підприємство займає перше місце серед виробників зварювальних електродів України. Компанія «ПлазмаТек» займає більше третини українського ринку зварювальних електродів і на ринку уже працює 23 роки. Їхня діяльність характеризується веденням зовнішньо-економічної діяльності, яка передбачає взаємозв'язок з такими країнами Європи: Латвія, Естонія, Молдова, Литва, Білорусія, Румунія, Польща, Росія. Тепер проведемо аналіз показників рентабельності діяльності підприємства.

Таблиця 1

Аналіз показників рентабельності діяльності підприємства

Показники	Роки		Відхилення (+,-)
	2016 рік	2017 рік	
01	02	03	04
Чистий дохід, тис. грн	930176	1335224	405048
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	620649	915372	294723
Валовий прибуток, тис. грн	309527	419852	110325
Адміністративні витрати, тис. грн	61021	143777	82756
Витрати на збут, тис. грн	39546	76978	37432
Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн.	208960	199097	-9863
Рентабельність витрат, %	49,87	45,87	-4,00
Рентабельність основної операційної діяльності, %	28,97	17,52	-11,45
Рентабельність продажів, %	22,46	14,91	-7,55

Аналіз даної таблиці показав, що рентабельність витрат за 2016 рік показує, що на одну гривню собівартості реалізованої продукції на підприємстві було отримано 49,8 копійки валового прибутку. А у 2017 році співвідношення зменшилось до 45,8 копійки валового прибутку на гривню собівартості.

Рентабельність основної операційної діяльності склала 28,9 % у 2016 році, та у 2017 році спостерігаєм її зменшення до 17,5 %. Рентабельність продажу знизилась на 7,5 % і у 2017 році склала 14,9%. Тобто, на підприємстві з кожної гривні реалізованої продукції отримано 1,4 копійки прибутку від основної операційної діяльності.

Вважаємо за доцільне порекомендувати управлінському персоналу підприємства використати резерви зростання прибутку від реалізації продукції за рахунок таких факторів, як зміна собівартості реалізованої продукції та збільшення обсягу реалізованої продукції у натуральному виразі. 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 та ін.

Отже, можна зробити висновок, що наше підприємство є прибутковим, але ми можемо постежити тенденцію до зменшення його прибутку.

Висновки. Отже, в бухгалтерському обліку фінансовий результат визначається шляхом порівняння доходів та витрат підприємства. Отриманий результат характеризує якість діяльності

підприємства, форма вираження якого може бути прибуток або збиток. Від розміру отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед кредиторами, бюджетом, фінансування інвестицій, а також платоспроможність підприємства. Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність, і є вирішальними для підприємства. Інформація про фінансовий результат відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та є головним джерелом інформації для потенційних партнерів. Враховуючи значні науково – практичні напрацювання, дане питання все ж залишається невирішеним. Дослідження питань щодо формування та обліку фінансових результатів діяльності є досить актуальними і багато в чому їх вирішення вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

Список літератури

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 302 с.
2. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 106–111.
3. Фінанси підприємств : [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ. [Текст] / В. В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>.
7. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 672 с.
8. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник [Текст] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Київ : Знання, 2010. – 1072 с.
9. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. – К. : Алерта, 2011. – 976 с.
10. Лондар С. Л. Фінанси : навчальний посібник для ВНЗ / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 384 с.
11. Скасюк Р. В. Сутність і значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal1/natural/npkntu_e
12. Рета М.В., Пляка Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kpi.kharkov.ua/archive>.
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>
15. Мишин В.М. Управление качеством : [учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (061100)] / В.М. Мишин ; 2-е изд. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
16. Вужинська О.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / О.І. Вужинська, В.І. Блонська // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.1. – С. 122–128.
17. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Водник В. Д.
51 група ОЕФ
lera_vodnik@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н, викладач Коляда А. Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ІСТР»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні реформування підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю. При цьому велике значення має визначення мінімальної величини виробничих запасів на підприємствах, оскільки матеріальні витрати на цих підприємствах займають найбільшу питому вагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Питання обліку, аналізу ефективності використання виробничих запасів вивчали такі вчені, як В.В.Сопко та В.П. Завгородній, Ф.Ф.Бутинець [1], О.І. Гадзевич [2], та ін. Аналіз літературних джерел свідчить, що питання обліку, контролю та аналізу виробничих запасів достатньо широко висвітлені у спеціалізованій літературі, але необхідно підкреслити, що на ефективність використання виробничих запасів впливає ряд факторів технологічного, організаційного й технічного характеру.

Метою даного дослідження є пошук шляхів вдосконалення обліку та організації внутрішньогосподарського аналізу виробничих запасів для раціонального їх використання і підвищення ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу. Основним призначенням досліджуваного підприємства є виготовлення оцинкованого посуду і товарів для консервування, здатних конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Асортимент продукції, що виготовляється на такому підприємстві, передбачає 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 необґрунтованого 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 підприємства з виробництва оцинкованого посуду, а їх вартість має великий вплив на собівартість виготовленої продукції. У зв'язку із цим необхідна чітка організація внутрішньогосподарського обліку та аналізу виробничих запасів з метою раціонального їх використання й підвищення ефективності виробництва.

У результаті неналежної уваги питанням обліку та аналізу використання виробничих запасів губиться контроль за місцями безпосереднього використання виробничих запасів, де виникає основна маса відхилень від установлених норм витрати [3, с. 45].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», що застосовуються підприємствами усіх форм власності, крім бюджетних установ. П(С)БО 9 також визначає порядок розкриття інформації про запаси в Примітках до фінансової звітності [1, с. 438].

Виробничі запаси є дуже важливим елементом діяльності будь-якого підприємства, тому й документальне оформлення руху ресурсів є досить відповідальним процесом, який повинен забезпечити необхідну інформацію, як для обліку, так і для контролю та оперативного управління рухом матеріальних цінностей [4, с. 247].

Законодавчо та нормативними актами вже визначені основні характеристики номенклатури виробничих запасів: їхні назва, тип, сорт, розмір, одиниці виміру тощо. Разом з тим велика кількість номенклатур потребує особливого визначення, яке характеризувало б особливості об'єктів обліку.

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).

Узагальнюючі показники використання виробничих запасів базового підприємства наступні:

1. Прибуток на гривню матеріальних витрат. Цей показник є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів. Його визначають діленням суми одержаного прибутку від основної діяльності на суму матеріальних витрат.

2. Матеріаловіддача продукції характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів та розраховується діленням вартості виробленої продукції на суму матеріальних витрат [2, с. 75].

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 [5, с. 160].

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.

Розрахунок показників оцінки ефективності використання виробничих запасів наведено у табл.1. [6].

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

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності використання виробничих запасів ПАТ «ІСТР»

№	Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)	Темп росту (%)
01	02	03	04	05	06
1	Середньорічна вартість виробничих запасів, тис.грн.	715,70	741	25,30	103,54
2	Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	10659	11962	1303	112,22
3	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, раз	14,89	16,14	1,25	108,39
4	Тривалість періоду оборотності виробничих запасів, дні	24,17	22,30	-1,87	92,26
5	Коефіцієнт завантаження запасів в обороті, коп.	0,07	0,06	-0,01	92,26

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «ІСТР»

За даними таблиці можна побачити, що чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за аналізований період має позитивну динаміку, із року в рік спостерігається його збільшення, хоч і незначне, так у 2017 році, в порівнянні з 2016 роком, збільшення становить 1303 тис. грн, або 112,2%.

Середньорічна вартість виробничих запасів протягом 2-х років мав тенденцію до поступового зростання, так у 2017 році, порівняно з 2016 роком, даний показник зростає на 25,3 тис. грн, або 103,5%. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів протягом досліджуваного періоду збільшується, так у 2017 році проти відповідного періоду 2016 року збільшення становить 1,25 раз. Відповідно до збільшення оборотності виробничих запасів зменшується показник тривалості періоду оборотності виробничих запасів з 24,17 днів у 2016 році до 22,30 днів у 2017 році. Отже, збільшення коефіцієнту оборотності виробничих запасів свідчить про те, що підприємство ефективно використовує свої оборотні активи.

Тривалість одного обороту в днях у 2017 році, в порівнянні з 2016 роком зменшився на 1,87 дні. Тенденція до зменшення є позитивною, адже, чим нижче значення тривалості обороту, тим вище ступінь ефективного використання оборотних коштів.

Коефіцієнт завантаження запасів в обороті характеризує наявність оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції. За аналізований період коефіцієнт завантаження запасів зменшується, хоч і не суттєво. Така ситуація свідчить про те, що підприємство починає ефективно використовувати запаси, що є позитивним моментом.

Отже, необхідно відзначити, що на досліджуваному підприємстві раціонально використовують виробничі запаси. Службі внутрішнього контролю рекомендуємо приділяти більше уваги стосовно надходження та ефективного використання виробничих запасів, а саме проводити з проводити детальний аналіз у цьому напрямі для того, щоб зберегти таку тенденцію та намагатись у наступних роках покращити її та збільшити чистий дохід від реалізації.

У табл. 2 подано розрахунок узагальнюючих показників використання виробничих запасів ПАТ «ІСТР» [6].

Таблиця 2

Узагальнюючі показники використання виробничих запасів ПАТ «ІСТР»

№	Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)	Темп росту (%)
01	02	03	04	05	06
1	Вироблена продукція, тис.грн.	722	817	95	113,16
2	Матеріальні затрати, тис.грн.	9922	10161	239	102,41
3	Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, тис.грн	234	180	-54	-76,92
4	Прибуток (+), збиток (-) на гривню матеріальних витрат, грн. (3:2)	0,024	0,018	-0,006	75,11
5	Загальна собівартість виробленої продукції, тис.грн.	9287	10498	1211	113,04
6	Матеріаловіддача, грн. (1:2)	1,07	1,18	0,10	109,58
7	Матеріаломісткість, грн.	0,93	0,85	-0,08	91,25
8	Частка матеріальних витрат у собівартості продукції (2:5)	1,07	0,97	-0,10	90,6

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «ІСТР»

Із наведених даних таблиці 2 видно, що протягом досліджуваного періоду, а саме 2016-2017 рр. на Ізмаїльській виробничо-комерційній фірмі «Істр» спостерігається збиток від операційної діяльності в сумі 54 тис.грн. Дана ситуація відбулась за рахунок збільшення матеріальних затрат, а також збільшення собівартості виробленої продукції. Так, у 2016 році матеріальні затрати склали 9922 тис.грн., а у 2017 – вже 10161 тис.грн., тобто відбулось збільшення в сумі 239 грн. Собівартість виробленої продукції у 2017 році збільшилась на 1211 тис.грн., ніж у 2016 році.

На досліджуваному підприємстві протягом аналізованого періоду спостерігається збільшення матеріаловіддачі та зменшення матеріаломісткості. Така тенденція є позитивною, показник матеріаловіддачі має прагнути до збільшення, а показник матеріаломісткості – до зменшення, що власне і бачимо на нашому підприємстві.

Виходячи з цього розрахунку, можна сказати, що частка матеріальних витрат у собівартості виробленої продукції є досить таки значною, що негативно впливає на діяльність підприємства. Отже, це пояснює те, що підприємству варто намагатися йти інтенсивним шляхом розвитку, скорочуючи витрати матеріалів на виробництво і раціональніше їх використовувати.

Проаналізувавши ситуацію на підприємстві, рекомендуємо управлінському персоналу збільшувати матеріаловіддачу з метою зменшення собівартості виробленої продукції та збільшення обсягу реалізованої продукції. Підприємству необхідно зменшити матеріальні затрати та собівартість продукції з метою отримання прибутку від операційної діяльності.

Проведемо аналіз матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість продукції у табл. 3 [6]. Для узагальнення характеристики ефективного використання матеріальних ресурсів в процесі виробництва використовується показник матеріаломісткості продукції.

Таблиця 3

Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг реалізації та собівартість продукції ПАТ «ІСТР»

№	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
01	02	03	04	05
1	Матеріальні витрати, тис. грн.	9922	10161	239
2	Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	10659	11962	1303
3	Матеріаломісткість продукції, грн.	13,74	12,44	-1,31
4	Вплив матеріаломісткості на:			
4.1	Собівартість продукції /економія матеріальних ресурсів /- /; перерасход матеріальних ресурсів /+ /		-15615,41	
4.2	Обсяг виробництва продукції /зростання /+ /; зменшення /- /		+1136,30	

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «ІСТР»

Аналіз даних таблиці 3 показав, що матеріаломісткість виробленої продукції протягом досліджуваного періоду зменшилась на 1,31 грн. Якщо у попередньому році у кожній гривні виробленої продукції містилося 13,74 грн. матеріальних витрат, то у звітному році вже – 12,44 грн.. Таке зменшення матеріаломісткості виробленої продукції призвело до істотного зменшення собівартості виробленої продукції у частині матеріальних витрат (собівартість зменшилась на 15615,41 тис.грн.) і збільшення обсягу виробленої продукції на суму 1136,30 тис.грн.

Отже, підприємству рекомендується зменшувати частку матеріаломісткості у виробленій продукції, при цьому збільшувати матеріаловіддачу, з метою зменшення собівартості виробленої продукції та збільшення обсягу реалізованої продукції.

З метою зменшення матеріаломісткості необхідно: не допускати надпланових залишків матеріальних ресурсів; не допускати збій в ритмічності виробництва; здійснювати пошук дешевих та якісних джерел постачання сировини.

Для розв'язання управлінського завдання аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів розробляють відповідні алгоритми. Основними алгоритмами аналізу матеріальних ресурсів є: алгоритм аналізу стану виробничих запасів; алгоритм контролю ефективності формування портфеля договорів на поставки матеріальних ресурсів; алгоритм контролю за витрачанням матеріальних ресурсів.

Для контролю за ефективністю формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси на підприємстві пропонуємо структурно-логічну схему, зображену на рис. 1.

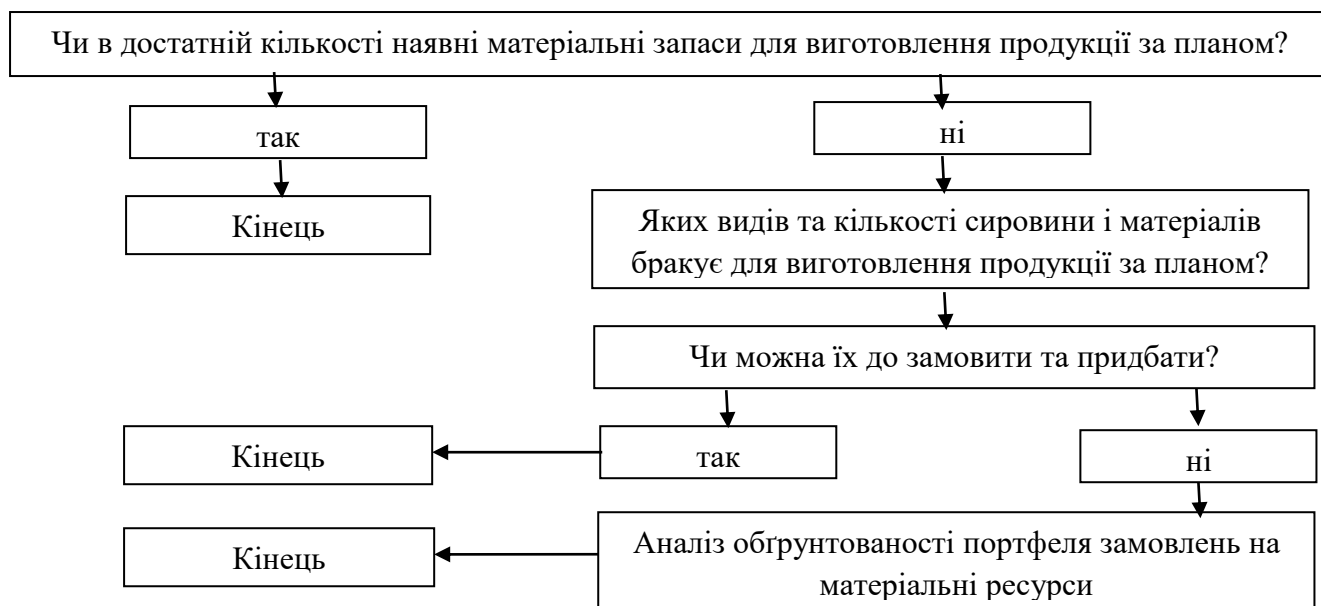


Рис. 1. Алгоритм контролю за ефективністю формування портфеля договорів поставок на матеріальні ресурси

Висновки. Аналіз виробничих запасів підприємства має за мету забезпечити ефективне виконання виробничої програми за рахунок зведення до мінімуму матеріальних витрат, зменшення обсягу виробничих запасів, зниження цін на ресурси та підвищення їх якості. Ефективне й раціональне використання виробничих запасів на підприємстві дає можливість забезпечити безперервність виробництва та збільшити обсяг прибутку на підприємстві.

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. Протягом аналізованого періоду спостерігається збиток від операційної діяльності. Частка матеріальних витрат у собівартості виробленої продукції є досить таки значною, що негативно впливає на діяльність підприємства.

З метою зменшення матеріаломісткості необхідно не допускати надпланових залишків матеріальних ресурсів; не допускати збій в ритмічності виробництва; здійснювати пошук дешевих та якісних джерел постачання сировини.

Список літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – 5-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП Рута, 2009. – 726 с.
2. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2013. – 180 с.
3. Михалевич С. Учет и внутривозвратный контроль использования материалов / С. Михалевич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – №3. – С. 45-48.
4. Остапова Г.М. Логістичні підходи до управління матеріальними запасами промислового підприємства / Г.М. Остапова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 247-251.
5. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт, 2013. – 267 с.
6. Фінансова звітність ПАТ «ІСТР» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua> – Назва з екрану.

Головченко Т. О.
51 група ОЕФ
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А. Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

Постановка проблеми у загальному вигляді. 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. Систематично аналізуючи фінансовий стан підприємства, можна встановити тенденції зміни фінансових результатів діяльності, контролювати співвідношення рівня фінансових показників підприємства і його конкурентів як з метою довгострокового планування розвитку, так і для прийняття рішень у поточному плануванні. Фінансовий аналіз може використовуватись для визначення загрози банкрутства, ризику вкладення капіталу у певне підприємство чи вид діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання аналізу фінансової звітності регламентовано низкою загальнодержавних нормативних актів, серед яких: методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій; методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій; положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [1, с.143].

Питання аналізу фінансової звітності розкривають у роботах такі видатні вітчизняні вчені, як О. Я. Базилінська, А. М. Герасимович, В. О. Мец, Ю. С. Цал -Цалко, М. Г. Чумаченко. Методика й організація фінансового аналізу досліджується у роботах науковців країн пострадянського простору, зокрема, таких, як: В. В. Ковальов та Віт. В. Ковальов, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет. Слід зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених питанням фінансового аналізу, а також на широке висвітлення зазначених питань у навчальній фаховій літературі, питання методики й організації аналізу фінансової звітності підприємств потребують подальших досліджень з огляду на їх актуальність та на зміни в джерелах інформації. Аналіз фінансового стану за даними фінансової звітності є необхідною умовою оцінки якості господарської діяльності підприємства. Аналітичні дослідження фінансової звітності підприємства надають можливість оцінити його платоспроможність і ліквідність, рівень фінансової стійкості й ділової активності, обсяги і якість дебіторської та кредиторської заборгованості.

Метою статті є оцінити якість господарської діяльності підприємства, надати інформацію для прогнозних розрахунків фінансового стану, забезпечити можливість прийняття зваженого управлінського рішення щодо фінансового стану зовнішніми користувачами звітної інформації: акціонерами, інвесторами, постачальниками, кредиторами, державними наглядовими органами на прикладі ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК».

Виклад основного матеріалу. Економічний аналіз господарської діяльності, який здійснюється безпосередньо підприємством, крім дотримання цих принципових положень, має охоплювати всі ланки і чинники роботи, проводитися регулярно, систематично і, нарешті, бути оперативним, а його дані повинні практично використовуватися при керуванні господарством. Економічний аналіз необхідний як база кваліфікованого керування діяльністю господарства, удосконалення організації виробництва, наукової організації праці і як критерій правильної оцінки результатів діяльності підприємств [2, с. 154]. Аналіз господарської діяльності висуває певні вимоги до організації обліку і змісту звітності. Його зміст, завдання і методи обумовлені способом суспільного виробництва, в умовах якого він здійснюється. Оцінка фінансового стану

підприємства обумовлена в першу чергу переходом нашої економіки на ринкові відносини. Мета будь-якої комерційної організації – отримання максимального прибутку. Але в більш широкому розумінні під основною метою діяльності комерційної організації слід розуміти забезпечення її стійкого фінансового стану, а отримання максимального прибутку є основою для досягнення цієї мети. Стійкий фінансовий стан формується в процесі всієї економічної діяльності підприємства, визначення його на ту або іншу дату допомагає відповісти на питання, наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом періоду, що передував цій даті; як воно використало майно, яка структура цього майна, наскільки раціонально воно поєднувало власні і позикові джерела, наскільки ефективно використовувало власний капітал; яка віддача виробничого потенціалу; чи нормальні взаємини з дебіторами, кредиторами, бюджетом. Щоб вижити в умовах ринкової економіки і не допустити банкрутства підприємства, треба добре знати, як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу по складу і джерелам утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – позикові.

Стабільний фінансовий стан підприємства означає своєчасне виконання зобов'язань перед його персоналом, партнерами і державою, що передбачає фінансову стійкість, нормалізацію платоспроможності, кредитоспроможності і рентабельності активів, власного капіталу і продажів. У сучасних умовах правильне визначення фінансового стану підприємства має величезне значення не тільки для самих суб'єктів господарювання, а й для численних акціонерів, особливо потенційних інвесторів [3, с. 167]. Тому серйозне значення набуває аналітична робота на підприємстві, пов'язана з вивченням і прогнозуванням його фінансового стану. Своєчасне і повноцінне виявлення «больових точок» фінансів підприємства дозволить здійснювати комплекс заходів, що запобігають його можливе банкрутство. Особливої актуальності набуває питання оцінки структури балансу, тому що саме за незадоволеності його структури приймаються рішення про неспроможність підприємства.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ТКА ЛОГІСТИК» є юридичною особою з моменту його державної реєстрації. Товариство має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в банках України та іноземних банках у національній та іноземній валюті. Товариство може укладати від свого імені договори, набувати майнові та особові немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді, господарському та третейському судах. ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК» має круглу печатку, яка містить повне його найменування українською мовою та ідентифікаційний код.

Основною метою діяльності Товариства є: здійснення будь-якої підприємницької діяльності, яка не заборонена чинним законодавством України та відповідає меті, передбаченій цим статутом, отримання прибутку за рахунок виробничої, підприємницької, комерційної та інших видів діяльності в різноманітних галузях господарювання і забезпечення на цій основі соціально-економічних потреб суспільства, а також зростання добробуту Учасників та працівників Товариства. Предмет діяльності Товариства реалізується у наступних основних напрямках: надання в оренду інших машин, устаткування та товарів; вантажний автомобільний транспорт; допоміжне обслуговування наземного транспорту; транспортне оброблення вантажів; інша допоміжна діяльність у сфері транспорту; технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу на підприємстві ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК» є форма 1-м «Баланс» та форма 2-м «Звіт про фінансовий результат». Аналіз активів підприємства і джерел їх формування здійснюється за допомогою агрегованого балансу. Так в активах виділяють: необоротні активи, в тому числі основні засоби; оборотні активи, в тому числі запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи; необоротні активи утримувані для продажу та групи їх вибуття. До агрегованого балансу належать наступні розділи та статті джерел фінансування коштів підприємства: власний капітал, в тому числі зареєстрований капітал та нерозподілений прибуток; довгострокові зобов'язання; короткострокові зобов'язання; кредиторська заборгованість інші поточні зобов'язання; зобов'язання пов'язані з необоротними активами.

Агрегований баланс аналізується за допомогою таких прийомів: горизонтального та

вертикального. Горизонтальний аналіз характеризує абсолютні відхилення розділів та статей балансу. Вертикальний аналіз характеризує зміну кожного розділу і статі балансу в підсумку балансу підприємства. В таблиці 1 наведено агрегований аналітичний баланс підприємства ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК».

Таблиця 1

Агрегований порівняльний аналітичний баланс на прикладі ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

№ п/п	Стаття балансу	2016 рік		2017 рік		зміни у 2017 році порівняно з 2016 роком	
		тис.грн	% до підсумку	тис.грн	% до підсумку	абсолютні (+,-), тис. грн	структури, п. п.
01	02	03	04	05	06	07	08
1.	Майно разом	1 283,30	100	3 578,40	100	+2 295,10	–
1.1.	Необоротні активи	212,30	16,54	1 868,00	52,20	+1 655,70	35,66
1.2.	Оборотні активи	1 071,00	83,46	1 710,40	47,80	+639,40	-35,66
1.2.1.	Запаси	33,50	2,61	1 077,40	30,11	+1 043,90	27,50
1.2.2.	Дебіторська заборгованість	817,20	63,68	609,00	17,02	-208,20	-46,66
1.2.3.	Грошові кошти та їх еквіваленти	215,90	16,82	23,00	0,64	-192,90	-16,18
1.2.4.	Інші оборотні активи	4,40	0,34	1,00	0,03	-3,40	-0,31
1.2.5.	Витрати майбутніх періодів	–	–	–	–	–	–
1.3.	Необоротні активи та групи вибуття	–	–	–	–	–	–
	Виробничий потенціал	245,80	19,15	2 943,90	82,27	+2 698,10	63,11
1.	Джерела майна разом	1 283,30	100	3 578,40	100	+2 295,10	0,00
1.1.	Власний капітал	29,70	2,31	109,10	3,05	+79,40	0,73
1.1.1.	Зареєстрований капітал	5,00	0,39	5,00	0,14	–	-0,25
1.1.2.	Нерозподілений прибуток	24,70	1,92	104,10	2,91	+79,40	0,98
1.2.	Позиковий капітал	1 253,60	97,69	3 469,30	96,95	+2 215,70	-0,73
1.2.1.	Довгострокові зобов'язання	–	–	–	–	–	–
1.2.2.	Короткострокові кредити і позики	–	–	–	–	–	–
1.2.3.	Кредиторська заборгованість	916,60	71,43	1 947,20	54,42	+1 030,60	-17,01
1.2.4.	Інші поточні зобов'язання	337,00	26,26	1 522,10	42,54	+1 185,10	16,28
1.3.	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами	–	–	–	–	–	–

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

Аналіз таблиці 1 за допомогою вертикального та горизонтального аналізу бачимо, що активи підприємства за аналізований період збільшилися майже на 2 295,1 тис. грн. Приріст активів підприємства в абсолютному вираженні відбувся за рахунок збільшення розділів необоротні активи та оборотні активи. Так, якщо в 2016 році величина необоротних активів складала 212,3 тис. грн, то у 2017 році їх вартість збільшилась майже до 1 868 тис. грн або збільшення відбулося на 1 655,7 тис. грн. Вартість оборотних активів збільшилась на 639,4 тис. грн. Так, якщо в 2016 році вартість оборотних активів складала 1 071 тис. грн, то в 2017 році 1 710,4 тис. грн. В структурі

балансу необоротні активи займали 16,54 % усіх активів, а у звітному році їх питома вага збільшилась і склала 52,2 %. При цьому оборотні активи знизилися з 83,46 % до 47,8 %.

Таким чином, в структурі підприємства необоротні активи збільшилися на 35,66 % і рівно на стільки ж знизилась питома вага оборотних активів. Зростання питомої ваги необоротних активів відбулося за рахунок збільшення вартості основних засобів підприємства. Так, якщо в 2016 році склали 212,3 тис. грн, то в 2017 році 1 868 тис. грн, приріст основних засобів склав 1 655,7 тис. грн. Якщо в 2016 році в структурі активів вони займали 16,54 %, то в 2017 році 52,2 % або приріст в структурі активів склав 35,66 %. Зростання вартості основних засобів на підприємстві може свідчити про покращення виробничого потенціалу підприємства і бути результатом введення в експлуатацію нових об'єктів з метою розширення виробництва. На збільшення оборотних активів у вартісному вираженні позитивно вплинуло збільшення запасів на 1 043,9 тис. грн. Так у 2016 році вартість запасів складала 33,5 тис. грн, у 2017 році 1077,4 тис. грн. Приріст запасів з одного боку може свідчити про розширення виробничої діяльності підприємства для якої потребується більша величина виробничих запасів, а з іншої сторони може свідчити про втрати в обсязі виробництва.

Величина дебіторської заборгованості в 2016 році в активах підприємства займала 63,68 %, в 2017 році за рахунок зниження дебіторської заборгованості з 817,2 тис. грн до 609 тис. грн в структурі дебіторської заборгованості знизилась на 46,66 % та склала в 2017 році 17,02 % до всіх активів. Зміни дебіторської заборгованості можна розглядати з двох сторін, з одного боку з підприємством стали швидше розраховуватися за надані послуги, а з іншого боку підприємство втрачає своїх покупців. Грошові кошти та їх еквіваленти в структурі балансу займають не значне місце. Так якщо в 2016 році вони склали 16,82 %, що по вартості рівнялося 215,9 тис. грн, то в 2017 році вони знизилися до 0,64 % і склали 23 тис. грн. В структурі активів балансу знизилась питома вага інших оборотних активів. Так якщо в 2016 році займали 0,34 %, то в 2017 році лише 0,03 % та їх вартість знизилась з 4,4 тис. грн до 1 тис. грн.

На основі статей активів розраховуємо величину виробничого потенціалу, яка характеризує розмір та питому вагу коштів вкладених у виробництво. На аналізованому підприємстві величина виробничого потенціалу зросла на 63,11 %, з 19,15 % до 82,27 %, при цьому у вартісному вираженні зріс на 2 698,1 тис. грн.

Проведений аналіз, для раціоналізації структури балансу в частині коштів підприємства дозволяє рекомендувати підприємству: провести інвентаризацію виробничих запасів, провести звірку дебіторської заборгованості у розрізі покупців, щоб не допускати простроченої дебіторської заборгованості, одночасно шукати ринки збуту своїх послуг, слідкувати за статтею балансу інші оборотні кошти не повинні займати суттєву питому вагу в структурі балансу.

Аналіз пасивів підприємства здійснюється за допомогою горизонтального та вертикального аналізу. При цьому виділяють три основні групи статей балансу: власний капітал, позиковий капітал, зобов'язання пов'язанні з необоротними активами утримувані для продажу та групи їх вибуття. На аналізованому підприємстві частка власного капіталу займає лише 2,31 % в 2016 році та 3,05 % в 2017 році. В вартісному виразі сума власного капіталу в 2016 році склала 29,7 тис. грн, зареєстрованого капіталу 5 тис. грн, нерозподіленого прибутку 24,7 тис. грн. Таким чином, збільшення нерозподіленого прибутку у вартісному виразі збільшило власний капітал на 79,4 тис. грн в 2017 році. Позиковий капітал на підприємстві займає суттєву питому вагу. Так, якщо в 2016 році в структурі дорівнював 97,69 %, то в 2017 році 96,95 %, найбільшу частку займає кредиторська заборгованість, величина якої в структурі склала 71,43 % та 54,42 % відповідно. Позитивним моментом є зменшення кредиторської заборгованості в структурі пасивів на 17,01 %. Негативним є збільшення інших поточних зобов'язань на 16,28 %.

Таким чином, діяльність підприємства здійснюється з прибутком, при цьому частина коштів формується за рахунок позикового капіталу. Підприємству необхідно в подальшому збільшувати величину нерозподіленого прибутку за рахунок збільшення обсягу наданих послуг, скороченню витрат, ефективного використання активів і основних засобів підприємства.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість (стабільність). Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність,

рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [4, с. 357]. В таблиці 2 проведемо розрахунки коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК».

Таблиця 2

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості на прикладі підприємства ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

№ п/п	Показники	2016 рік	2017 рік	Зміна (+, -)
01	02	03	04	05
1.	Коефіцієнт автономії	0,02	0,03	+0,01
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	43,21	32,80	-10,41
3.	Коефіцієнт фінансового ризику	42,21	31,80	-10,41
4.	Коефіцієнт мобільності	6,04	1,92	-4,13
5.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-6,15	-16,12	-9,97
6.	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	-5,45	-1,63	+3,82
7.	Коефіцієнт автономії джерел формування запасів	1,00	1,00	–
8.	Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,73	0,56	-0,17
9.	Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	0,89	0,31	-0,58

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

Аналіз таблиці 2 показав, що як в 2016 році так і в 2017 році підприємство знаходилося в нестійкому фінансовому стані, так як не всі показники відповідають рекомендованому значенню. Так в 2016 році валюта балансу була лише на 2 % забезпечена власним капіталом, а в 2017 році на 3 %, таке збільшення відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Таким чином, підприємство є фінансово залежним від позикового капіталу, так як рекомендований рівень частки власного капіталу в підсумку балансу складає 50 %. Підприємство має високий ступінь ризику за рахунок того, що величина позикового капіталу в багато разів переважає власний капітал. Не дивлячись на те, що рівень фінансового ризику знижується з 42,21 до 31,8 все одно залишається високим та не відповідає рекомендованому значенню. На підприємстві знизився рівень мобільності активів з 6,04 до 1,92. Це говорить про те, що на підприємстві вартість оборотних активів зменшується. Самим негативним моментом за аналізований період є відсутність власних оборотних коштів, тобто коефіцієнт маневреності при рекомендованому значенні в 10 % наявності власних оборотних коштів у власному капіталі в 2016 році дорівнював дефіциту власних оборотних коштів 615 %, а в 2017 році 1612 %. Власні оборотні кошти в загальних джерелах формування запасів відчували дефіцит як у минулому році, так і у звітному. Коефіцієнт автономії джерел формування запасів на протязі аналізованого періоду не змінився, що свідчить про те, що підприємство не намагалося за рахунок довгострокових зобов'язань виправити ситуацію з відсутністю власних оборотних коштів. Коефіцієнт кредиторської заборгованості зменшився у 2017 році на 0,17, з 0,73 у 2016 році до 0,56 у 2017 році. Тобто у 2017 році 56 % поточних зобов'язань на підприємстві складає кредиторська заборгованість, тобто найбільш термінових зобов'язань. Позитивним моментом діяльності підприємства за аналізований період є зниження коефіцієнту співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Так якщо в 2016 році він складав 0,89, то в 2017 році 0,31. Для досягнення підприємством рекомендованого рівня значень коефіцієнтів необхідно: збільшувати прибуток на підприємстві, не допускати наявності простроченої дебіторської заборгованості, проаналізувати наявність наднормативних запасів на підприємстві з метою їх списання. Платоспроможність підприємства – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед кредиторами [5, с. 70]. Рівень платоспроможності підприємства перевіримо за допомогою таблиці 3.

Аналіз показників платоспроможності на прикладі ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

№ п/п	Показники	2016 рік	2017 рік	Зміна у 2017 році порівняно з 2016
01	02	03	04	05
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,17	0,01	-0,17
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,82	0,18	-0,65
3	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,85	1,03	0,18

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

Аналіз показників платоспроможності в таблиці 3 показав, що підприємство є абсолютно не платоспроможним, так як в 2016 році та в 2017 році недостатньо грошей та їх еквівалентів для покриття поточних зобов'язань. Так при рекомендованому значенні покриття поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів в 25 % підприємство забезпечило в 2016 році розрахунок на 17 %, а в 2017 році на 1 %. Коефіцієнт швидкої ліквідності на підприємстві в 2016 році відповідав рекомендованому значенню і підприємство признавалось платоспроможним за рахунок покриття поточних зобов'язань грошовими коштами та дебіторською заборгованістю, а у 2017 році даний показник не відповідав рекомендованому значенню. Проте, розрахунок коефіцієнту загальної ліквідності показав, що в 2016 році підприємство не розраховалося за всіма поточними зобов'язаннями, тоді як у 2017 році, у підприємства після розрахунку залишилось лише 3 % оборотних активів для ведення виробничої фінансової діяльності. Однак, це значення нижче рекомендованого.

Таким чином, підприємство має велику ризик втрати платоспроможності. Для підвищення рівня платоспроможності необхідно не допускати прострочення дебіторської заборгованості та слідкувати за своєчасним погашенням заборгованості.

Висновок. Найважливішу увагу в системі заходів, слід приділити етапу відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства — запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії. Таким чином, при написанні статті було з'ясовано, що аналіз фінансової стійкості дає можливість оцінити готовність (або навпаки) підприємства до погашення своїх боргів, його фінансову незалежність (або залежність), тенденції зміни рівня цієї незалежності (або залежності), відповідність стану активів і пасивів підприємства основним завданням його фінансово-господарської діяльності. Основні заходи які потрібно впровадити для покращення фінансового стану підприємства є: збільшення вартості оборотних активів; оптимізація дебіторської і кредиторської заборгованість; підвищення використання основних засобів, підвищення продуктивності праці.

Список літератури

1. Безгінова Л. І. Оцінка фінансової стійкості підприємства / Л.І. Безгінова // Регіональні перспективи. - 2015. - №4-5 (29-30). - С.142-144.
2. 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.
3. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, 2013. - 267 с.
4. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: [підручник] / Є. В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. – 536 с.
5. Плиса В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / В.Й. Плиса // Фінанси України. – 2013, № 1. – С. 67-73.

Жебко Г.І.
63 група ОЕФ
g.zhebko@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н, доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день, в кризових умовах проблеми браку фінансових ресурсів виникають на підприємствах постійно. Основні засоби є одним з найважливіших факторів виробничої діяльності на підприємстві, оскільки їхній стан та використання має важливе економічне значення в процесі виробництва матеріальних благ. Проте на даний момент на більшості підприємств обладнання має високий відсоток зносу через низький рівень оновлення та неефективного використання. Саме тому важливого значення набуває оцінка забезпеченості та ефективності використання обладнання, а також виявлення чинників, що впливають на зміну віддачі основних засобів на підприємстві.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемою ефективного використання основних засобів займаються такі провідні науковці, як: Коротя І.В., Бутинець Ф.Ф. Ткаченко А.М., Кущик А. П., Титов В.І., та інші.

Метою статті є дослідження та узагальнення теоретико-методичних підходів до проведення аналізу формування та використання основних засобів, а також аналіз ефективного використання основних засобів на прикладі виробничого підприємства ТОВ «Телекомунікаційні технології» та визначення шляхів зростання цього показника.

Виклад основного матеріалу. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», основними засобами є матеріальні активи, які підприємство чи установа утримує з метою використання їх у процесі діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він більше року [1].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» трактує основні засоби як матеріальні об'єкти, які утримуються на підприємстві для використання у виробництві або постачанні товарів, наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей і очікується, що їх використовуватимуть більше одного періоду [2].

Задачі економічного аналізу полягають у тому, щоб визначити, наскільки підприємство забезпечено основними засобами, виявити зміни в їх обсязі, складі та структурі. Важливо також оцінити динаміку показників технічного стану і темпів оновлення основних засобів і ступінь використання основних засобів на основі вивчення узагальнювальних показників (віддачі основних засобів та їхньої рентабельності) і чинників, що впливають на них. Далі належить визначити повноту використання виробничого устаткування в часі (екстенсивне використання) і по технічних можностях (інтенсивне використання), установити вплив ефективності використання засобів праці на обсяг реалізації продукції. На заключному етапі необхідно виявити резерви і розробити конкретні заходи щодо подальшого підвищення ефективності використання основних засобів. Вибір системи показників, що відображають стан і ефективне використання основних виробничих засобів, залежить від особливостей галузі [3, с. 124].

Сьогодні більшість науковців об'єднують показники формування й ефективності використання основних засобів у три групи. До першої групи входять показники, що характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, до другої — стан основних

засобів (коефіцієнт зносу, придатності, оновлення і вибуття основних засобів), до третьої — ефективність використання [4, с. 97].

Аналіз основних засобів починається із визначення забезпеченості ними підприємства. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо у підприємства основних засобів, яка їхня динаміка, склад і структура. Аналіз динаміки структури і складу основних засобів ТОВ «Телекомунікаційні технології» за залишковою вартістю наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка складу і структури основних засобів ТОВ «Телекомунікаційні технології» за 2014 – 2017 рр. (за залишковою вартістю)

Група основних засобів	Залишкова вартість на кінець року, тис. грн				Питома вага, %				Абсолютне відхилення 2017 від 2014, тис. грн	Відносне відхилення 2017 від 2014, %
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017		
01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	11 337	10 888	5 526	4 930	46,28	37,96	12,13	9,52	-6 407	43,49
Машини та обладнання	9 207	17 567	35 450	40 319	37,58	61,25	77,79	77,89	+31 112	437,92
Транспортні засоби	139	107	0,00	0,00	0,57	0,37	0,00	0,00	-139	0,00
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	2 947	0,00	4 464	6 493	12,03	0,00	9,80	12,54	+3 546	220,33
Інші основні засоби	868	118	130	22	3,54	0,41	0,29	0,04	-846	2,53
Усього основних засобів	24 498	28 680	45 570	51 764	100,00	100,00	100,00	100,00	27 266	211,30

Аналізуючи дані структури основних засобів на підприємстві ТОВ «Телекомунікаційні технології», які наведені у таблиці 1, бачимо, що загалом їхня залишкова вартість в період з 2014 по 2017 рр. збільшилась на 211,3 %, що в абсолютному значенні дорівнює 27266 тис. грн. і складала на кінець 2017 року 51764 тис. грн.

У структурі основних засобів товариства спостерігаються такі зміни: відбулося зменшення як у абсолютному, так і відносному виразі, будівель, споруд та передавальних пристроїв, тобто зменшилась пасивна частина основних засобів. Так, якщо у 2014 році будівель, споруд та передавальних пристроїв складала 46 % від загальної вартості основних засобів, то у 2017 році цей показник склав 9,52 %. Разом з тим, відбулось збільшення такої важливої групи основних засобів як машини та обладнання, оскільки це активна частина основних засобів, яка безпосередньо бере участь у процесі виробництва продукції. На досліджуваному підприємстві машини та обладнання протягом досліджуваного періоду з 2014 р. по 2017 р. збільшились на 31 112 тис. грн. або на 437 %.

У структурі основних засобів підприємства також спостерігається позитивна тенденція в динаміці росту такої групи основних засобів як інструменти, прилади, інвентар (меблі) на 3 546 тис. грн. в абсолютному виразі у 2017 році в порівнянні з 2014 роком.

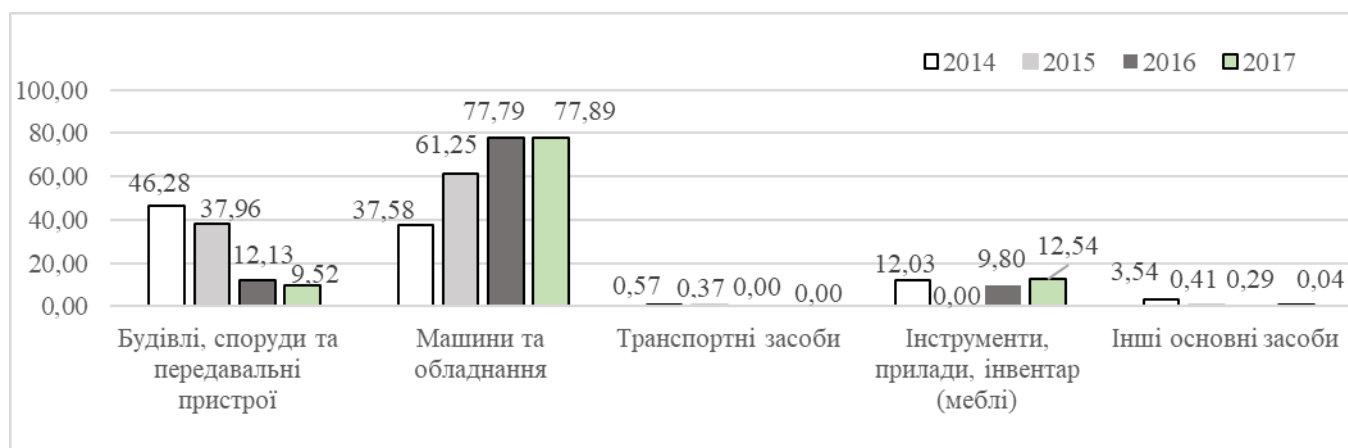


Рис. 1. Структура основних засобів ТОВ «Телекомунікаційні технології»

Більш детально зміну структури основних засобів на протязі аналізованого періоду можна спостерігати на рис. 1. - найбільшу частку в структурі основних засобів ТОВ «Телекомунікаційні технології» складають машини та обладнання, що становлять на кінець 2017 року 77,89% від загальної вартості основних засобів.

Таблиця 2

Показники руху, технічного стану і забезпеченості основними засобами і ТОВ «Телекомунікаційні технології» за 2014 – 2017 рр.

Показник	Досліджуваний період				Абсолютне відхилення		
	2014	2015	2016	2017	2017 від 2014	2017 від 2015	2017 від 2016
01	02	03	04	05	06	07	08
Вартість основних засобів на початок року, тис. грн	49 538	52 677	67 397	75 743	26 205	23 066	8 346
Надійшло основних засобів, тис. грн	3 025	21 342	37 717	21 395	18 370	53	-16 322
Вибуло основних засобів, тис. грн	0	6 622	531	418	418	-6 204	-113
Вартість основних засобів на кінець року, тис. грн	52 677	67 397	75 743	96 718	44 041	29 321	20 975
Сума зносу	28 179	38 717	30 173	44 954	16 775	6237	14 781
Коефіцієнт зносу	0,535	0,574	0,398	0,465	-0,070	-0,110	0,066
Коефіцієнт придатності	43,116	26,501	55,231	40,649	-2,467	14,148	-14,582
Коефіцієнт оновлення	0,057	0,317	0,498	0,221	0,164	-0,095	-0,277
Коефіцієнт вибуття	0,000	0,126	0,008	0,006	0,006	-0,120	-0,002
Коефіцієнт приросту	1,063	1,279	1,124	1,277	0,214	-0,003	0,153

Наступними за величиною розташовуються будівлі, споруди та передавальні пристрої, які на протязі періоду з 2014 – 2017 рр. значно знизилась і в абсолютному і в відносному вираженні. Загалом ТОВ «Телекомунікаційні технології» достатньо забезпечені необхідними основними засобами для здійснення виробничої діяльності. Для більш детального дослідження основних засобів, необхідно провести аналіз забезпеченості, технічного стану та руху основних засобів на підприємстві.

Аналіз даних таблиці 2 показав, що вартість основних засобів на підприємстві ТОВ «Телекомунікаційні технології» постійно зростає. Так, за період з 2014 року по 2017 рік вона зросла на 26 205 тис. грн. Найбільше основних засобів надійшло в 2016 році в сумі 37 717 тис. грн. Характеризуючи динаміку зношеності основних засобів товариства, необхідно відмітити, що простежується тенденція до поліпшення якісного стану основних засобів. На підприємстві спостерігається зменшення відсотку зносу основних засобів з 53,3% у 2014 р. до 46,5 % в 2017 р., що є позитивним явищем, не дивлячись на доволі високий рівень зносу. Відповідно до цього,

оскільки коефіцієнт придатності є обернено пропорційним до коефіцієнта зносу, відбувається збільшення придатності основних засобів. Якщо на кінець 2014 року придатними до здійснення виробничого процесу були 43,12% основних засобів на підприємстві, то на кінець 2016 року – вже 55,23%, в 2017 році частка придатних основних засобів знизилась до 40,65%.

Що стосується коефіцієнта оновлення основних засобів, то він різко зріс з 5,7 % у 2014 р. до 49,8 в 2016 р., проте вже в 2017 році відбулось зменшення цього показнику до 22%. Підприємству необхідно й надалі проводити політику вчасного оновлення основних засобів.

Процес оновлення відбувається швидше ніж процес вибуття основних засобів, що призвело до річного приросту основних засобів у звітному році.

Із табличних розрахунків видно, що на кінець 2017 року основні засоби підприємства на 46,5% перенесли свою вартість на готову продукцію, тобто майже половина основних засобів є зношеними, і задля недопущення «старіння» основних засобів і зниження ефективності управління засобами виробництва варто вчасно робити поточні ремонти устаткування та здійснювати інші удосконалення.

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів, у першу чергу, використовується показник віддачі основних засобів. Загальноприйнятою методикою розрахунку її рівня є відношення обсягу реалізованої продукції до середньорічної вартості засобів.

На рівень віддачі основних засобів впливають різні фактори, пов'язані як зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних засобів, особливо їх активної частини.

При аналізі віддачі основних засобів спочатку вивчають вплив на неї окремих факторів, а потім визначають вплив віддачі на обсяг випуску.

До активної частини основних засобів відносять машини й устаткування (силові та робочі машини та устаткування, вимірювальні й регулюючі прилади і пристрої, лабораторне устаткування), обчислювальну техніку, яка використовується в автоматизованих системах управління технологічними процесами, інші машини й устаткування, а також транспортні засоби [5, с. 107].

Вплив структури основних засобів на віддачу обумовлений тим, що різні категорії основних засобів беруть не однакову участь у виробничому процесі. При розрахунку віддачі основних засобів у загальній сумі основних засобів виділяються машини й устаткування як найбільш впливовий чинник. Усі фактори, пов'язані з впровадженням у виробництво нового високопродуктивного обладнання і технологічних процесів, з удосконаленням устаткування і діючих технологічних процесів, модернізацією, характеризують технічний рівень основних засобів і є найважливішими резервами росту віддачі основних засобів.

До узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів відносять: віддачу як відношення виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості основних засобів основного виду діяльності; рентабельність основних засобів визначають шляхом ділення прибутку на середньорічну вартість основних засобів основного виду діяльності

Отже, віддача відбиває фактичну ефективність основних засобів, яка обумовлена двома показниками: технічним рівнем і ступенем використання. Показник віддачі необхідно розглядати як за всім обсягом основних засобів, так і за їхньою активною частиною. За вихідну базу у розрахунку віддачі береться продукція у вартісному чи натуральному вираженні [6, с. 144].

Розрахунок показників ефективності використання основних засобів і трудових ресурсів наведено в таблиці 3. Аналіз таблиці ефективності використання основних засобів показав, що за аналізований період на підприємстві ТОВ «Телекомунікаційні технології» відбулося збільшення середньорічної вартості основних засобів на 14 661 тис. грн. Також відбулось збільшення виручки від реалізації на 85 409 тис. грн. Із розрахунків також видно, що ефективність використання основних засобів на підприємстві за аналізований період зменшилась. Це підтверджується зменшенням таких показників, як віддача основних засобів; суми чистого збитку, які були отримані у 2016 році. Так, показник віддачі основних засобів з 2014 р. по 2016 р. мав тенденцію до зниження, що могло бути спричинено неповним використанням виробничих потужностей, простоями обладнання, тобто неефективним використанням основних засобів.

Аналіз показників ефективності використання основних засобів і трудових ресурсів підприємства ТОВ «Телекомунікаційні технології» за 2014 – 2017 рр.

Показник	Досліджуваний період				Відхилення 2017 від 2016, тис. грн	Темп зростання 2017 від 2016, %
	2014	2015	2016	2017		
А	1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	257 462	259 831	260 348	345 757	85 409	132,81%
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	51 108	60 037	71 570	86 231	14 661	120,48%
Середньоблікова чисельність робітників,чол.	413	440	470	552	82	117,45%
Чистий фінансовий результат	7 682	5 393	- 12 746	2 296	15 042	218,01%
Місткість основних засобів, грн	0,199	0,231	0,275	0,249	- 0,026	90,72%
Віддача основних засобів, грн	5,038	4,328	3,638	4,010	0,372	110,23%
Продуктивність праці	623,395	590,525	553,932	626,371	72,439	113,08%
Рентабельність	0,150	0,090	- 0,178	0,027	0,205	-14,95%

Разом з тим зріс показник місткості основних засобів, що також свідчить про нераціональне використання наявного обладнання, про недостатню їх завантаженість. Проте вже в 2017 році суттєво зріс показник віддачі основних засобів та разом з тим відбулось зменшення показнику місткості основних засобів. Зростання віддачі основних засобів відбулось за рахунок перевищення темпів росту продуктивності праці робітників над темпом озброєності основними засобами. Підприємству і надалі необхідно знижувати місткість основних засобів і підвищувати їх віддачу.

Висновки. Аналіз показників рентабельності основних засобів на ТОВ «Телекомунікаційні технології» показав, що рентабельність основних засобів досить низька. Так, в період з 2014 р. по 2016 р. вона суттєво знизилась з 15% рентабельності в 2014 р. до 17,8% збитковості в 2016 році. Проте в 2017 році цей показник зріс, і склав 2,7%.

Основні засоби становлять значну частину капіталу та відіграють важливе значення у виробничій діяльності для будь-якого виробничого підприємства, тому виникає необхідність у постійному моніторингу їх стану та ефективності використання. Аналіз стану та структури основних засобів ТОВ «Телекомунікаційні технології» упродовж 2014 – 2017 рр. показав, що спостерігається позитивна тенденція в динаміці росту активної частини основних засобів.

Список літератури

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 01.01.2012 року. - [електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/929_014
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. Шубіна С. В. Комплексний аналіз основних засобів промислового підприємства / С. В. Шубіна, В. А. Малахов, Н. С. Літвінцева. // вісник університету банківської справи. – 2017. – №3. – С. 95–101.
5. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. 2013. – 267 с.
6. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки / За ред Волкової Н.А., - Одеса, ОДЕУ. – 2010 –348с.

Кравець Д.Д.
53 група ОЕФ
Daryakravets777@gmail.com
Науковий керівник:
к.э.н., доцент, Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПБГ «ІНТОБУД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі економічного розвитку у цілісній системі аналізу ефективності роботи суб'єктів господарювання рентабельності належить провідне місце через комплексність та інформативність цієї економічної категорії. Прибутковість діяльності підприємства завжди була і буде основним стимулюючим чинником для подальшого розвитку та розширення виробництва. А прибутковість – це і є рентабельність підприємства.

На сьогоднішній момент, питання підвищення прибутковості є актуальним і для будівельних компаній, прибутковість яких останніми роками значно знизилась як за рахунок впливу зовнішніх факторів (податкова, інвестиційна, валютна політика, скорочення попиту тощо), так і внутрішніх (застарілі основні засоби, неефективне управління персоналом, низька ефективність управління потенціалом та ін.). Тобто прибуток підприємства забезпечує зростання обсягів власних фінансових ресурсів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, а також орієнтований на реалізацію функцій на макроекономічному рівні, оскільки визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення.

Різноманітність видів прибутку, способів групування і оцінки поточних витрат та авансованої вартості зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності, які використовують для прийняття певних управлінських рішень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз показників рентабельності дуже дискусійна тема та потребує всебічного огляду. Зміст поняття рентабельність розглядалося в роботах таких науковців: Збарський В.А., Мазур Н.А., Ситник В.П., Білик М.М., Бланк І.А., Кірейцев Г.Г., Савицька Г.В., Волкова Н.А., Гайдаєнко О.М., Дрозд І.К., Шевчук Н.С., Волчек Р.М.

Не дивлячись на великий внесок всіх вчених у проведення аналізу показників рентабельності, досить існує багато невирішених питань в окремих специфічних галузях.

Більшість авторів під рентабельністю розуміють показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства та інтенсивність виробництва. На наш погляд, рентабельність – це економічна категорія, що характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності підприємства.

Метою статті є вивчення теоретичних підходів до визначення поняття «рентабельність» та обґрунтування особливостей аналізу рентабельності будівельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Абсолютна сума фінансового результату, отримана підприємством, у тому числі фінансовий результат від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Однак, вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більший фінансовий результат отримає підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. Співвідношення фінансового результату з поточними витратами або авансовою вартістю характеризує рентабельність [1, с.154].

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу та являються

характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення.

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.

Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Показники фінансового результату не відображаються ступеню ефективності господарювання, тому що сума доходу може зростати і при недостатньому використанні матеріальних, трудових, фінансових ресурсів. Тому для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства можна використовувати показники рентабельності.

Рентабельність характеризує економічну ефективність, тобто коли підприємство за рахунок прибутку від реалізації продукції, робіт чи послуг відшкодовує всі затрати на виробництво й одержує прибуток, як головне джерело для подальшого розширення виробництва.

Коефіцієнти рентабельності – система показників, які характеризують можливість виробництва створювати необхідний прибуток в процесі своєї діяльності.

Рентабельність (збитковість) діяльності дозволяє вивчити привабливість підприємства за визначеними умовами господарювання відповідно до діючих положень внутрішніх і зовнішніх нормативних документів та з урахуванням всіх видів витрат, які виникають на підприємстві, і які можливо передбачити [2, с. 1].

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначати ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їх використання.

Протягом 2015–2017 рр. залишилися збитковими такі галузі економіки, як будівництво, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, а також надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту. При цьому варто зазначити, що, загалом, спостерігається підвищення рівня рентабельності підприємств різних галузей економіки, що пов'язано зі збільшенням обсягу отриманого прибутку, а також зі зменшенням обсягу витрат.

Таблиця 1

Основні показники рентабельності галузей економіки України за 2015–2017 рр. [3,4].

Вид економічної діяльності	Роки		
	2015	2016	2017
01	02	03	04
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	+5,7	+12,4	+14,9
Промисловість	-0,5	+2,3	+3,7
Будівництво	-2,3	-2,2	-0,4
Діяльність транспорту та зв'язку	+3,7	+3,1	+4,6
Фінансова діяльність	-18,2	+7,2	+16,9

Як бачимо з таблиці 1, майже всі аналізовані галузі підвищили свою рентабельність, окрім будівництва. Лідером даного аналізу стала фінансова діяльність. Це свідчить про те, що найбільш економічно-вигідною галуззю – є сфера фінансових послуг.

Промислово-будівельна група «Інтобуд» - перша на півдні України будівельна компанія з повним циклом виробництва. З 2002 року компанія спеціалізується на будівництві житла, а також на виробництві будівельних матеріалів і конструкцій. За багато років роботи на будівельному ринку компанією створена потужна виробнича база, придбано необхідну сучасну техніку, що дозволяє зводити об'єкти будь-якого рівня складності. ПБГ «Інтобуд» - унікальна компанія, яка вводить нові технології в будівництві.

Діяльність за КВЕД: 41.20 - Будівництво житлових і нежитлових будівель, а також реконструкція або реставрації житлових будинків; 23.63 - виробництво готових до використання та сухих будівельних сумішей і бетону; 23.99 - виробництво фрикційних матеріалів та необроблених виробів на основі мінеральних речовин або целюлози; - виробництво мінеральних ізоляційних матеріалів; - виробництво виробів з різних мінеральних матеріалів; - виробництво виробів з асфальту або аналогічних матеріалів, наприклад, вугільного асфальтового пеку, речовин для склеювання на основі асфальту [5];

До основних шляхів підвищення рентабельності будівельних підприємств України, зокрема ПБГ «Інтобуд» можемо віднести:

1. Необхідність додаткових іноземних інвестицій та залучення валютних покупок будівельних виробів ;
2. Запровадження нових наукових технологій, які дадуть змогу зменшити вплив людського фактору на рахування калькуляції продукції;
3. Формування надійної банківської підтримки, впровадження нових видів розрахункових валют (криптовалюта) та застосування «smart контрактів» («smart контракти» комп'ютерний алгоритм, призначений для укладання і підтримки комерційних контрактів в технології блокчейн).
4. Розроблення нових та надійних механізмів рефінансування виробничої діяльності;
5. З метою оптимізації матеріальних витрат рекомендовано налагодити процес контролю над запасами. Треба створити такі умови зберігання, за яких пошкодження запасів зведеться до мінімуму. Оптимізація рівня запасів має вплинути на перерозподіл обігових коштів підприємства, в результаті чого очікується збільшення величини ліквідних грошових коштів та зменшення величини неліквідних виробничих запасів;
6. Для підвищення фінансового становища треба збільшити частку власного капіталу. Цього можна досягнути за рахунок власно виробничих товарів, які можна продавати іншим будівельним організаціям, або здавати їм техніку в оренду. Це знизить рівень відходів, та невикористаної продукції. Також, можливо, продавати послуги будівництва у якості субпідрядника по основному профілю. Через такі дії можливо збільшити власний капітал та знизити рівень відходів, часових простоїв, та невикористаної сировини та робочої сили, яка є на підприємстві.

У табл. 1 и табл. 2 наведені результати аналізу показників рентабельності продажу та аналізу рентабельності основної операційної діяльності підприємства відповідно [5].

Таблиця 2

Аналіз показників рентабельності (збитковості) продажу на ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
Чистий дохід (виручка) від реалізації	242116	315201	+73085
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	1407	-946	-2353
Фінансовий результат від операційної діяльності	501	-9176	-9677
Чистий фінансовий результат	119	-26577	-26696
Рентабельність (збитковість) продажу від основної операційної діяльності, %	0,6	-0,3	-0,9
Рентабельність (збитковість) продажу від операційної діяльності, %	0,2	-2,9	-3,1
Чиста рентабельність (збитковість) продажу, %	0,049	-8,4	-8,5

Проаналізував дані табл. 2, можна сказати, що виходячи з суми збитку від основної діяльності у 2017 році та суми прибутку в 2016 році підприємство отримало наступні показники рентабельності продажу від основної операційної діяльності: в 2016 році цей показник становив 0,6 %, а у 2017 можна побачити збитковість фінансового результату на 0,3 %. Тобто, якщо в 2016 році на кожен гривню чистого доходу було отримано 0,6 копійок збитку, то у 2017 році на кожен

гривню збитку підприємство отримувало чистий прибуток у розмірі 0,3 копійок. Таким чином у 2016 році підприємство відпрацювало на такому рівні, що весь дохід покрити витрати і рентабельність склала 0,049%, а у 2017 році збитковість підприємства склала 8,4%. На рис. 1 зображена рентабельність (збитковість) ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

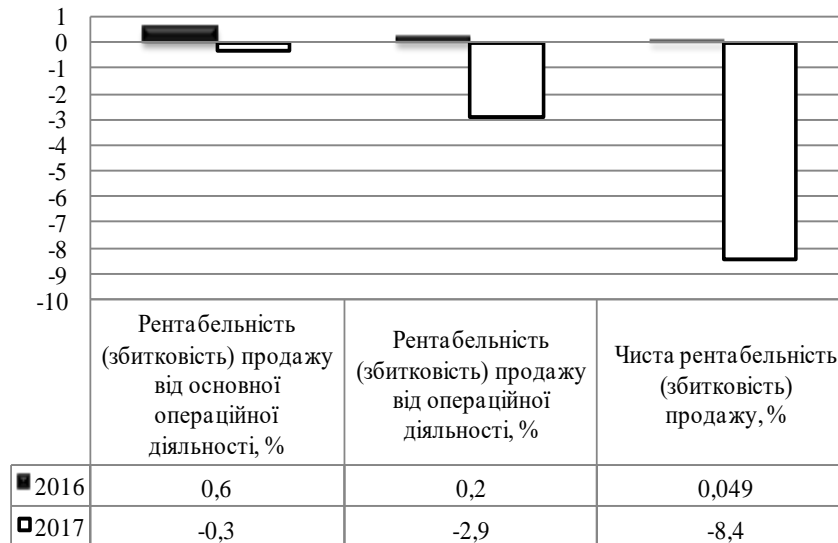


Рис. 1 Рентабельність (збитковість) продажу ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

Що стосується показнику рентабельності (збитковості) продаж від операційної діяльності, то його рівень у 2017 році порівняно з рентабельністю (збитковістю) від основної операційної діяльності у 2016 році теж зменшився з 0,2% до -0,3%.

Такі результати були спричинені перевищенням операційних витрат над операційними доходами як в 2016 році, так і у 2017 році. А це в свою чергу вплинуло на отримання підприємством прибутку від звичайної діяльності в 2016 році у розмірі 501 тис.грн та збитку у 2017 році у розмірі 9176 тис. грн.

Таблиця 3

Аналіз рентабельності (збитковості) основної операційної діяльності підприємства на ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр [5].(тис.грн)

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
Повна собівартість основної операційної діяльності	240709	316147	+75438
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	1407	-946	-2353
Рівень рентабельності (збитковості) основної операційної діяльності %:	0,6	-0,3	-0,9

Згідно проведеному у таблиці 3 аналізу, бачимо від'ємне значення показника рентабельності, тобто збитковості, основної операційної діяльності. Фінансовий результат від основної операційної діяльності у 2017, порівняно з 2016 роком зменшився, і можна сказати, що мова йде про збиток у розмірі 946 тис. грн проти доходу в 1407 тис. грн у попередньому році. Повна собівартість продукції збільшилася і склала 75438 тис. грн.

Підприємству потрібно не допускати, в першу чергу, отримання збитку від основної операційної діяльності. Задля цього необхідно посилити контроль за показниками

матеріалоемності та оплатоємності, що в свою чергу можуть призвести до зростання собівартості, також необхідно слідкувати за адміністративними витратами та витратами на збут.

Та головним завданням підприємства для підвищення показнику рентабельності є проведення низки заходів з метою збільшення суми чистого доходу підприємства, а в сукупності з заходами контролю за витратам і суми фінансового результату від основної операційної діяльності. Суму чистого доходу підприємство може збільшити, в першу чергу, за рахунок збільшення об'ємів виробництва, шляхом введення в дію раніше виявлених резервів росту об'ємів виробництва. Проте, збільшуючи об'єми виробництва, управлінському персоналу підприємства необхідно проводити ефективну збутову політику, задля скорочення існуючих залишків продукції на складі та недопущення нових [6, с. 225].

Висновки: Для більшості підприємств проблема підвищення прибутковості залишається вкрай актуальною і потребує нагального вирішення, не виключенням є і будівельні підприємства. Ці підприємства виконують ряд важливих економічних і соціальних функцій. Проте, протягом тривалого періоду часу, вони є збитковими і серед промислових підприємств їх збитки є одними з найбільших.

При аналізі діяльності будь-якого підприємства одну з найважливіших ролей відіграє показник рентабельності підприємства. Його визначення потрібно для прийняття управлінських рішень, залучення інвестицій, співпраці з банківськими структурами. Як було зазначено, поняття рентабельності та прибутковості підприємства – це дві сторони однієї медалі. Для одержання максимального прибутку підприємство повинно повно використовувати свої ресурси, зменшувати рівень непотрібних витрат, оптимізувати роботу виробничого та управлінського персоналу. Оптимізація витрат, в майбутньому, вплине на зменшення собівартість продукції, та знизить рівень невикористаних матеріалів. Щоб підвищити показник рентабельності потрібно скоротити всі витратні статті: зменшити транспортні витрати, налагодити системи збуту, підвищити продуктивність праці, підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність покращення системи управління, підвищення конкурентоспроможності, ефективності підприємства вимагає проведення реструктуризації. Реструктуризація в широкому розумінні передбачає комплексність змін, є постійним інструментом регулювання, а не одноразову «панацеєю», може охоплювати майнові перетворення, та підлягає модифікації і коригування під час її реалізації.

Таким чином, виявивши недоліки під час аналізу рентабельності, ми повинні активно розробляти можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, що в майбутньому буде сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Список літератури

1. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
2. Гайдаєнко О. М. Порівняння методик визначення ефективності використання / О. М. Гайдаєнко, Т. О. Глібко // Будущие исследования : материалы IX междунар. научно-практич. конф., (Республика Болгария, София, 17-25 февр. 2013 г.). - София: Бял ГРАД-БГ, 2013. - Т. 6. - С.5
3. Фінансовий стан підприємств України: аналітичний статистичний огляд / І.О. Школьник, С.В. Леонов; І.М. Боярко та ін. Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2016. – 69 с. 13.
4. Україна в цифрах [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
5. Офіційний сайт промислово-будівельної групи «Інтострой» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intostroy.com/>
6. Волкова Н. А. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових активів підприємства / Вісник соц.- ек. дослід.: зб. наук. Праць; за ред. М. І. Зверькова (голов. Ред..) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса : ОНЕУ. – 2016. С. – 277.

Куленко А.А.
63 група ОЕФ
kulenko.anna@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ДІАГНОСТИКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДІНТЕРНАЛ-КНИГА ОДЕСА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Збереження незадовільного фінансового стану підприємницьких структур української економіки актуалізує дослідження проблем антикризового управління окремими господарюючими суб'єктами. Незважаючи на великі і продуктивні економічні дослідження, що проводяться останнім часом в області антикризового менеджменту, в управлінській практиці зберігається уявлення про необхідність антикризових заходів лише в надзвичайних ситуаціях, коли загроза банкрутства стала явною, що значно ускладнює оздоровлення організації.

У той же час ефективне управління організацією багато в чому визначається попередженням розвитку кризових процесів, необхідним елементом чого є своєчасна і достовірна діагностика результатів її діяльності.

Оцінка і прогнозування неплатоспроможності та ймовірності банкрутства організації становлять інтерес не тільки для акціонерів, кредиторів, постачальників, замовників, органів державної влади та інших осіб у виборі найбільш економічно стійких і перспективних ділових партнерів, але і для самої організації, так як вчасно вжиті заходи по виходу з кризової ситуації дозволяють компанії продовжити свою діяльність і відновити в середньостроковій перспективі фінансово-господарські показники.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанню визначення ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких такі провідні зарубіжні вчені як Е. Альтман, У. Бівер, Р. Ліс, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Д. Дюран, Р. Сайфуллін, Г. Кадиков, В. Ковальов та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені такі як: І. Жук, О. Терещенко, А. В. Матвійчук, Т. Тесленко та ін.

Метою статті є висвітлення сутності діагностики банкрутства та її здійснення із застосуванням моделей Альтмана, Спрінгейта, моделі R, Таффлера, Терещенко О.О. на прикладі ТОВ «Дінтернал-книга Одеса».

Виклад основного матеріалу. Для нормального функціонування діяльності будь-якого підприємства необхідною умовою є отримання максимально можливого прибутку. Саме тому підприємству слід враховувати всі можливі ризики для запобігання розвитку банкрутства. На сьогоднішній день розробляється велика кількість різних стратегій і моделей, які об'єднують одночасно різні коефіцієнти в один, завдяки чому можна вивести один загальний показник оцінки фінансового стану і ймовірності появи банкрутства на підприємстві.

Однією з головних проблем економічної теорії в сучасній господарській практиці є проблема застосування діагностик банкрутства і виявлення його на ранній стадії.

Основною метою всіх методик виявлення ймовірності банкрутства є визначення фінансового стану, слабких сторін діяльності підприємства, а також визначення умов, які призвели до банкрутства [1].

Статистичні моделі діагностики банкрутства являють собою спеціально обчислену дискримінантну функцію (границю), в якості аргументів якої використовуються фінансові коефіцієнти-індикатори, що обумовлюють розвиток кризи, а значення - дозволяє ідентифікувати ступінь ймовірності загрози банкрутства [1].

Побудова статистичної моделі передбачає математичну обробку інформації про результати господарсько-фінансової діяльності однорідних (за галуззю, обсягом діяльності тощо) сукупностей підприємств - об'єктів спостереження, одна з яких охоплює підприємства, що визнані банкрутами, інша - підприємства, що продовжують нормально функціонувати.

Постійна економічна криза робить особливо актуальною проблему попередньої оцінки ймовірності банкрутства будь-якої організації. З одного боку, банкрутство деяких підприємств сприяє відділенню більш слабких суб'єктів підприємницької діяльності, з іншого боку – може призвести до наростання процесів хаосу, які призводять до негативних економічних і соціальних наслідків.

Отримання достовірних оцінок ймовірності банкрутства підприємства неможливе без використання відповідних математичних методів та моделей, а також без застосування сучасних програмних засобів. На сьогоднішній день розроблено безліч моделей оцінки діяльності підприємства, які допомагають визначити можливість банкрутства та які дозволяють чітко спрогнозувати перспективну ступінь платоспроможності підприємства.

Проте, жодна з моделей оцінки ймовірності банкрутства сама по собі не може забезпечити високу достовірність прогнозу, тому аналізують результати розрахунків одразу за декількома моделями, головною метою яких є своєчасно прийняти правильні управлінські рішення з ціллю зниження впливу негативних зовнішніх процесів та адаптуватися до реалій сучасної економічної ситуації.

Підприємство оптової торгівлі книжками ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» - офіційний постачальник британської літератури видавництва Pearson в Одесі вже дев'ять років. Найбільшими клієнтами даного підприємства є більшість навчальних закладів в Одесі, а саме загальноосвітні школи, ліцеї, університети, курси англійської мови Одеси та області. Тобто, основним видом діяльності ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» є продаж навчальної літератури, самі від якого і формуються доходи та витрати.

Проведемо оцінку загрози банкрутства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» з використанням зазначених коефіцієнтів (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса»
згідно з п'ятифакторною моделлю Альтмана [2]

Назва моделі	2015		2016		2017	
	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства
01	02	03	04	05	06	07
Модель Альтмана $Z = 1,2 K1 + 1,4K2 + 3,3 K3 + 0,6 K4 + K5$ $Z < 1,81$ – висока вірогідність $Z > 2,7$ – низька вірогідність	$K1=0,1$	3,11	$K1=0,088$	4,56	$K1=0,193$	7,69
	$K2=0,093$		$K2=0,085$		$K2=0,217$	
	$K3=0,045$		$K3=-0,006$		$K3=0,147$	
	$K4=0,105$		$K4=0,095$		$K4=0,281$	
	$K5=2,653$		$K5=4,293$		$K5=6,5$	

За результатами аналізу у підприємства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» протягом 2015-2017 років спостерігається низький рівень ймовірності банкрутства. Так, у 2015 році частка оборотних активів($K1$) від загальної величини активів склала 10% ,у той час в 2016 році - 8,8% та найбільше у 2017 році – 19,3%, що говорить про зменшення частки необоротних активів в складі підприємства, що підвищує шанс досягти збільшення доходів від операційної діяльності [3].

Збільшення коефіцієнту рентабельності активів(K2) протягом 2015-2017рр. до значення 0,2 вказує на підвищення ефективності використання активів підприємства.

Також спостерігається підвищення результативності роботи підприємства(K3) до 2017 року, причиною цього є збільшення частки прибутку до оподаткування у частині сукупних активів. Доказом того, що, згідно з показниками моделі Альтмана, на ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» дуже низька ймовірність банкрутства є збільшення частки власного капіталу до позикового(K4) до 28% ,а також стрімкий ріст чистого прибутку по відношенню до валових витрат(K5).

Модель Л.В. Спрінгейта, створена на основі моделі Альтмана, за думкою багатьох спеціалістів здатна точно виявити ймовірність банкрутства (на 92%) за рахунок приділенню значної уваги до продажів підприємства (табл.2).

Таблиця 2

Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса»
згідно з моделлю Спрінгейта [2]

Назва моделі	2015		2016		2017	
	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства
01	02	03	04	05	06	07
Модель Спрінгейта $Z=1,03X1+3,07X2+0,66X3+0,4X4$ $Z<0,862$ – висока вірогідність	K1=0,998	2,3	K1=0,999	0,58	K1=0,971	2,9
	K2=0,398		K2=-0,144		K2=0,561	
	K3=0,050		K3=-0,007		K3=0,188	
	K4=0,045		K4=-0,006		K4=0,147	

За результатами розрахунків показників моделі Спрінгейта чітко видно, що ймовірність банкрутства досить низька у 2015, 2017 роках, проте у 2016 році $Z<0,862$, тобто $Z=0,58$ і вказує на високу ймовірність банкрутства, що є сигналом підприємства до дій з усунення виникнутих проблем у частині прибутку.

Хоча й у 2016 році спостерігається незначне збільшення частки оборотних активів у складі сукупних активів(K1) підприємства, проте прибуток до оподаткування по відношенню до активів(K2) та короткострокових зобов'язань(K3) зменшився, що говорить про неефективну діяльність, при якій збільшилися зобов'язання перед постачальниками.

У даному випадку підприємству слід переглянути цінову політику, методи розподілу обігових коштів задля підвищення ефективності діяльності. Що ми й бачимо у 2017 році, де показники K2 та K3 з мінусового значення змінилися на плюсові.

Показник K4 показує відношення чистого доходу до активів підприємства, що є кінцевим результатом діяльності. Згідно з даним показником, ефективність діяльності у 2017 році в порівнянні з 2015 роком зросла на 10,2%, а в порівнянні з 2016 роком на 15,3%. Даний результат говорить про впровадження антикризових методів в управління діяльністю підприємства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса».

Р. Таффлер розробив модель виявлення ймовірності банкрутства на основі дослідження 46 підприємств на стадії банкрутства та 46 підприємств, які були фінансово стабільними у період з 1969 року по 1975 рік. Він виявив, що коли показник Z приймає значення 0,3, то підприємство має незначний рівень банкрутства протягом року, а якщо значення менше 0,2 – у підприємства існує значний ризик стати банкрутом. Розрахуємо показники моделі Р. Таффлера на прикладі ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» (табл.3).

За результатами виконаного аналізу ймовірності банкрутства з використанням моделі Р. Таффлера, підприємство ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» не має ризику банкрутства.

Важливо зазначити, що за результатами досліджень Р. Таффлера, питома вага за ступінню впливу на результуючий показник Z розподіляється наступним чином: K_1 -53%, K_2 -13%, K_3 -18%, K_4 -16%. Тобто, найбільший вплив у визначенні можливості банкрутства має відношення прибутку до сплати податків до поточних зобов'язань. У даному випадку, в 2016 році, при мінусовому значенні показника K_1 , підприємству все ж вдалося не потрапити до зони ризику банкрутства. На даний результат вплинуло збільшення показника K_4 , що вказує на збільшення частки обсягу продажів у частині активів підприємства.

Таблиця 3

Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса»
згідно з моделлю Таффлера[2]

Назва моделі	2015		2016		2017	
	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства
01	02	03	04	05	06	07
Модель Таффлера $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$ $Z > 0,3$ + $Z < 0,2$ -	$K_1 = 0,05$ $K_2 = 1,102$ $K_3 = 0,898$ $K_4 = 2,653$	0,76	$K_1 = -0,007$ $K_2 = 1,094$ $K_3 = 0,911$ $K_4 = 4,279$	0,99	$K_1 = 0,188$ $K_2 = 1,243$ $K_3 = 0,779$ $K_4 = 6,5$	1,44

Наведені вище моделі діагностики можливості банкрутства мають один загальний недолік – це спрямованість на специфіку економік Америки та Європи. Звичайно, кожне підприємство вправі обирати для аналізу діяльності найбільш ефективну модель, проте, вирішуючи дане питання, слід враховувати певний вплив на діяльність підприємства таких зовнішніх факторів як рівень державного регулювання національної економіки, стану оподаткування, стадії розвитку підприємства, ринку, які є відмінними в кожній країні. Для українських підприємств О.О. Терещенком було розроблено відповідні моделі залежно від галузі діяльності [3].

Розглянемо модель О. Терещенка, яка підходить для аналізу торговельних підприємств, до складу яких входить ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» (табл.4).

Таблиця 4

Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Дінтернал-книга Одеса»
згідно з моделлю О.О. Терещенка [2]

Назва моделі	2015		2016		2017	
	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства	Значення коефіцієнтів	Вірогідність банкрутства
01	02	03	04	05	06	07
Модель О.О. Терещенка $Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$ $> 0,55$ -задовільний стан; $> -0,55$ -незадовільний стан.	$K_1 = 1,111$ $K_2 = 0,095$ $K_3 = 2,653$ $K_4 = 0,015$ $K_5 = 0,017$ $K_6 = 0,398$	28,3	$K_1 = 1,097$ $K_2 = 0,086$ $K_3 = 4,293$ $K_4 = -0,003$ $K_5 = -0,001$ $K_6 = -0,144$	44,6	$K_1 = 1,279$ $K_2 = 0,215$ $K_3 = 6,541$ $K_4 = 0,018$ $K_5 = 0,019$ $K_6 = 0,491$	67,5

Виконаний аналіз ймовірності банкрутства на прикладі ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» показав результати, які вказують на неможливість виникнення стадії банкрутства на підприємстві протягом 2015-2017 років.

Значення показника КЗ показує, що протягом всіх років чиста виручка від реалізації перевищує значення сукупних активів балансу, що вказує на ефективність діяльності в сфері торгівлі.

Проте, щодо кінцевих результатів діяльності (К4, К5), то у випадку відношення чистого прибутку до виручки можна спостерігати негативну тенденцію до зменшення, особливо у 2016 році. Згідно моделі О. Терещенка підприємству слід мінімізувати та ефективніше розподіляти свої витрати, задля збільшення прибутку.

Можна зробити висновок, що модель О. Терещенка має такі переваги: простота розрахунку, адаптованість до умов українського економічного середовища, адаптованість до певної галузі тощо.

Проте, дана методика також має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану, що потребує проведення додаткових досліджень для виявлення більш детальних причин виникнення загрози діяльності підприємства.

Висновки. За результатами здійсненого аналізу ймовірності банкрутства підприємства оптової торгівлі ТОВ «Дінтернал-книга Одеса» з використанням моделей Альтмана, Спрінгейта, Таффлера та Терещенка, можна зробити висновок про низьку ймовірність банкрутства. За три аналізовані роки діяльності підприємства, можна відзначити 2016 рік, в якому спостерігаються кризові моменти. Дане явище відбулося за рахунок збільшення поточної кредиторської заборгованості та неправильному розподіленні витрат.

Згідно з отриманими результатами, задля підвищення ефективності діяльності та усунення факторів, які можуть викликати кризові явища, підприємству рекомендується:

- переглянути цінову політику з урахуванням попиту та за рахунок вивчення сегменту конкурентів;
- розробити ефективну методику розподілу витрат, яка допоможе пришвидшити розрахунок з кредиторами;
- провести маркетингову кампанію, що допоможе збільшити коло цільової аудиторії та розширити територію збуту [4].

Підводячи підсумки, варто зазначити, що оцінка банкрутства і фінансового стану підприємства завжди мала і має велике значення. А на сьогоднішній день при нинішній економічній і політичній ситуації в країні це питання стає найбільш актуальним.

Для прогнозування фінансового стану і оцінки ймовірності банкрутства підприємства використовуються різні математичні моделі та методи, засновані на розрахунку окремих фінансових коефіцієнтів і їх комбінації.

Завдяки отриманим на основі моделей, методів і фінансових коефіцієнтів результатами з'являється можливість вжити необхідних заходів для запобігання банкрутству організації, виявити ризики, визначити стратегічні і тактичні цілі в короткостроковій і довгостроковій перспективах.

Список літератури

1. Економічний аналіз: навч. посібник / за ред.. Волкової Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін.. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 312с.
2. Волкова Н. А. Фінансовий аналіз. Конспект лекцій. / Н. А. Волкова. – Одеса: ОНЕУ, 2017. – 104 с.
3. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: [підручник] / Є. В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. – 536 с.
4. Хиггис Р. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. : Пер. С англ.. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 464 с.

Ляшенко О.В.
М2 група ЦЗФН
alena96lena@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наслідком кризових явищ для підприємств є гостра нестача оборотного капіталу, яка супроводжується низьким рівнем його використання та обумовлює зростання обсягів дебіторської заборгованості, внаслідок чого вилучається із обороту частина оборотного капіталу, і відповідно, знижується рівень платоспроможності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у сучасну економічну теорію і практику формування та ефективного використання оборотного капіталу зробили вітчизняні й зарубіжні економісти такі як: Авраменко О.В. [1], Гоцуляк С.М. [2], Долгоруков Ю.А. [3], Редіна Н.І. [3], Прохорова В. В. [4] та інші.

Метою статті є проведення аналізу складу та структури оборотного капіталу ПП «Діамант», з метою виявлення резервів підвищення ефективності використання оборотного капіталу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для сучасних підприємств характерним явищем є гостра потреба у оборотному капіталі, що обумовлено низьким рівнем його використання, оскільки, як досвідом зарубіжних підприємств, результати діяльності підприємств напряму залежать від ефективності управління формуванням і використанням їхнього оборотного капіталу [4; 5].

Фінансовий стан підприємства залежить найбільше від раціонального розміщення та ефективності використання оборотних активів. Структурні зрушення, прискорення оборотності, загальна динаміка не тільки визначають фінансову стійкість і платоспроможність підприємства, а й можливості стійкого економічного зростання.

Аналіз динаміки, складу та структури джерел формування активів дає можливість установити розмір абсолютного та відносного приросту або зменшення майна підприємства і окремих його видів. Показники структурної динаміки відображають частку кожного окремого виду майна в загальній зміні сукупних активів. Для розрахунку використаємо дані форми №1 «Баланс». Результати зображені в таблиці 1.

Джерела формування активів підприємства збільшилися у 2017 році порівняно з 2016 на 26,2%. Це сталося в результаті збільшення поточних зобов'язань на 8,7 %, незважаючи на збільшення нерозподіленого збитку на 29,2% . При цьому частка поточних зобов'язань в загальній вартості джерел формування активів збільшилася на 78,2 % (238,7-160,5). Відсутність власного капіталу та довгострокових зобов'язань (відповідно й власного оборотного капіталу) свідчить про те, що запаси підприємства формуються лише за рахунок поточних зобов'язань, що свідчить про недостатній обсяг фінансових ресурсів і підприємство має тип фінансової стійкості, який характеризується як кризовий.

Потенційними засобами для погашення боргів є грошові кошти, дебіторська заборгованість, яка за нормальним кругообігом коштів повинна перетворитись у готівку, наявні запаси товарно-матеріальних цінностей, які також можна реалізувати. Розрахуємо і здійснимо аналіз коефіцієнтів ліквідності, джерелом інформації виступає форма № 1 (табл.2).

Коефіцієнт загальної ліквідності показує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок тільки оборотних активів і застосовується для оцінки здатності підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання. Чим значення коефіцієнта більше, тим краще платоспроможність підприємства. Цей показник враховує, що не всі активи можна реалізувати в терміновому порядку. На ПП «Діамант» коефіцієнт значно менше за рекомендоване значення, тобто підприємство не є платоспроможним.

Динаміка складу та структури джерел формування активів

Показники	2016		2017		Темп зростання,%
	Сума, тис.грн.	Питома вага%	Сума, тис.грн.	Питома вага%	
01	02	03	04	05	06
1.Власний капітал - у % до загальної вартості фінансових ресурсів	-112,9	100 -60,5	-326,5	100 -138,7	-189,2
1.1.Статутний капітал	603	-534,1	603	-184,7	-
1.2.Додатковий капітал	-	-	-	-	-
1.3.Резервний капітал	-	-	-	-	-
1.4.Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-715,9	634,1	-929,5	284,7	-29,2
2. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-
3.Поточні зобов'язання - у % до загальної вартості фінансових ресурсів	299,4	160,5	561,9	238,7	8,7
Баланс	186,5	-	235,4	-	26,2

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПП «Діамант» за 2016-2017 рр..

Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності відображає прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Цей показник на ПП «Діамант» також не відповідає рекомендованому значенню і має тенденцію до погіршення.

Таблиця 2

Аналіз показників ліквідності підприємства

Показники	Рекомендоване значення	2015	2016	2017
01	02	03	04	05
1. К загальної ліквідності	2-2,5	0,47	0,43	0,3
2. К проміжної ліквідності	0,6-0,8	0,25	0,11	0,1
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,12	0,03	0,02
4.Чистий оборотний капітал	>0	-151	-169,2	-391,4

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПП «Діамант» за 2015-2017 рр..

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яка частина короткострокових позикових зобов'язань може бути, за необхідності, погашена негайно. На ПП «Діамант» абсолютна ліквідність відсутня (рис.1).

Розмір чистого оборотного капіталу розраховується як різниця між оборотними активами та його поточними зобов'язаннями. Результати розрахунку свідчать про відсутність можливостей сплачувати свої поточні зобов'язання та відсутність резервів для розширення подальшої діяльності.

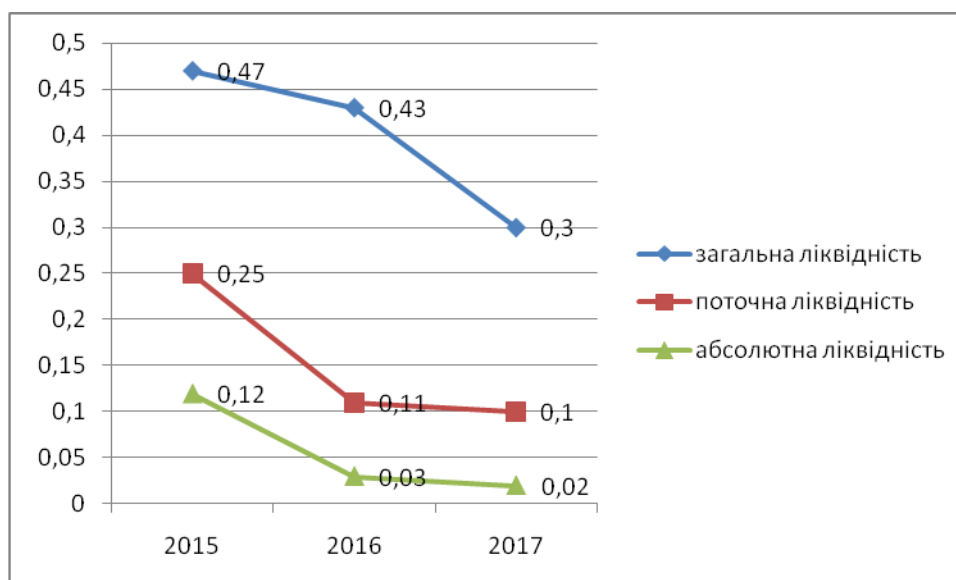


Рис.1. Динаміка коефіцієнтів ліквідності на ПП «Діамант»

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПП «Діамант» за 2015-2017 рр..

Подальший аналіз дебіторської заборгованості необхідно провести в порівнянні з кредиторською заборгованістю. Для цього доцільно скласти розрахунковий баланс, тобто порівняти кредиторів (джерела активів) з дебіторами (розміщення активів), передбачаючи при цьому, що кредиторська заборгованість повинна бути перекрита дебіторською. Слід зазначити, що в процесі виробничої діяльності часто КЗ значно перевищує ДЗ. Деякі економісти - теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання засобів, оскільки підприємство залучає в оборот більше засобів, чим одержує з обороту. Але бухгалтери - практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство повинне погасити свої борги незалежно від стану ДЗ [5,с.93].

Синтетичним показником якості дебіторської заборгованості є її оборотність. Порівняння фактичної та очікуваної оборотності є базовою інформацією для детальніших аналітичних досліджень резервів прискорення платежів. Доцільним буде визначити рівні оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості та порівняти їх (таблиця 3).

Таблиця 3

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості

Показники	2016 рік	2017 рік	Тприросту%
01	02	03	04
1.Чистий дохід,тис.грн.	4924,9	4774,6	-3,1
2.Дебіторська заборгованість,тис.грн.	11,1	36,3	227
3.Кредиторська заборгованість,тис.грн.	237,7	477,7	101
4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (р.1/р.2)	443,68	131,53	-70,4
5. Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів(360/р.3)	0,81	2,74	x
6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (р.1/р.3)	20,7	9,9	-52,2
7.Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів(360/р.6)	17,4	36,4	x

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПП «Діамант» за 2016-2017 рр..

Розрахунки свідчать, що оборотність дебіторської заборгованості уповільнилася на 70,4%, і якщо в 2016 році один оборот потребував приблизно 1 дня, то у 2017 – вже 3. Кредиторська заборгованість також уповільнилася, а тривалість відповідно збільшилася в 2 рази (36,4/17,4).

Разом з тим, ріст дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно. Якщо підприємство розширює свою діяльність, то зростає і кількість контрагентів і, як правило, дебіторська заборгованість. З іншого боку, підприємство може скоротити реалізацію, тоді і дебіторська заборгованість зменшиться. Але на ПП «Діамант» збільшення дебіторської заборгованості (на 227%) спостерігається поряд зі зменшення чистого доходу (на 3,1%), що свідчить про погіршення фінансової політики підприємства в плані розрахунків.

Найважливішим показником, який характеризує інтенсивність використання виробничих запасів підприємства, також є коефіцієнт оборотності. Крім того, розраховують коефіцієнт закріплення. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів показує, скільки разів у середньому поповнювалися запаси підприємства протягом звітного періоду. Його визначають за формулою:

$$K_{O3} = \text{ЧД} / \bar{Z}_3, \\ \text{або} \quad K_{O3} = \text{СРП} / \bar{Z}_3, \quad (1)$$

де K_{O3} – коефіцієнт оборотності запасів;

ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (послуг);

Z_3 – середні залишки виробничих запасів за звітний період;

СРП – собівартість реалізованої продукції (послуг).

Чим вища оборотність запасів тим ефективніше вони використовуються, менше коштів витрачається на їх формування. При зменшенні значення коефіцієнта оборотності запасів на кінець звітного періоду порівняно з його значенням на початок свідчить про сповільнення обороту запасів.

Показником, оберненим до швидкості обороту, є коефіцієнт закріплення виробничих запасів, який обчислюється за формулою:

$$K_3 = \bar{Z}_3 / \text{ЧД}, \quad (2)$$

де K_3 – коефіцієнт закріплення виробничих запасів;

Z_3 – середні залишки виробничих запасів за звітний період;

ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Він характеризує вартість матеріальних ресурсів, яка припадає на 1 грн. чистого доходу або собівартості реалізованої продукції. Позитивною тенденцією вважається зменшення цього показника щодо попередніх періодів.

Важливою характеристикою ефективного використання виробничих запасів є тривалість (період) обороту запасів, яка визначається за формулою:

$$Ч_{O3} = T / K_{O3}, \quad (3)$$

де $Ч_{O3}$ – тривалість обороту запасів;

T – кількість днів за які обчислюється оборотність (при цьому вважається, що місяць дорівнює 30 дням, квартал – 90, півріччя – 180 і рік – 360);

K_{O3} – коефіцієнт оборотності запасів.

Цей показник показує час протягом якого виробничі запаси трансформуються в кошти. Зменшення цього значення на кінець звітного періоду порівняно з його значенням на початок вважається позитивним, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів. Результати аналізу інтенсивності використання запасів на ПП «Діамант» наведено в таблиці 4.

У 2016 році в порівнянні з 2015 тривалість обороту запасів збільшилася на 2,77 дня, тобто у 2015 році запаси трансформувались у кошти за 4,39 дня, а у 2016- за 7,16 днів. Збільшення тривалості обороту свідчить про уповільнення оборотності, тобто про зниження ефективності використання запасів, при цьому збільшилися середньорічні залишки запасів з 31,4 тис.грн., що може свідчить про недостатньо якісну систему управління запасами. У 2017 порівняно з 2016 роком тривалість обороту виробничих запасів збільшилася ще на 1,43 день, тобто у 2017 році запаси трансформувались у кошти за 8,59 днів.

Крім того, коефіцієнт закріплення має тенденцію до збільшення: у 2015 році він становив 0,012, у 2016 – 0,02, а у 2017 – 0,024. Це свідчить, що у 2015 році на 1 грн. чистого доходу припадає 0,012 грн. витрат на матеріальні ресурси, у 2016 - 0,02 грн, а у 2017 - 0,024 грн.

Динаміка оборотності запасів ПП «Діамант»

Показник	2015	2016	2017	Відхилення (+;-)	
				16/15	17/16
01	02	03	04	05	06
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	5464,3	4924,9	4774,6	-539,4	-150,3
Середньорічний залишок запасів, тис. грн.	66,6	98	113,9	31,4	15,9
Коефіцієнт оборотності запасів	82,05	50,25	41,92	-15,9	-8,33
Коефіцієнт закріплення	0,012	0,02	0,024	0,008	0,004
Тривалість обороту запасів, днів	4,39	7,16	8,59	2,77	1,43

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПП «Діамант» за 2016-2017 рр..

На оборотність оборотних активів впливають два чинника:

- середньорічні залишки оборотних активів;
- обсяг реалізації.

За результатами аналізу (таблиця 5), бачимо, що оборотність оборотних активів уповільнилася на 13,34 дні у 2017 році порівняно з 2016 роком, в тому числі за рахунок збільшення середньорічних залишків оборотних активів – на 2,94 7 дня, а також за рахунок зменшення обсягу реалізації – на 0,4 днів.

Уповільнення оборотності оборотних активів призвело до додаткового залучення в господарський оборот 44,3 тис.грн. фінансових ресурсів ($4774,6 / 360 * 3,34$).

Таблиця 5

Аналіз впливу чинників на зміну оборотності оборотних активів підприємства

Показники	Середньорічні залишки оборотних активів, тис.грн.	Обсяг реалізації тис.грн.	Оборотність, дні	Вплив на зміну оборотності	
				Кількість днів	Фактори
01	02	03	04	05	06
За попередній 2016 рік	130,2	4924,9	9,52	-	-
При середньорічних залишках оборотних засобів звітного періоду і обсягу реалізації попереднього періоду	170,5	4924,9	12,46	2,94	Збільшення середньорічних залишків оборотних активів
За звітний 2017 рік	170,5	4774,6	12,86	0,4	Зменшення обсягу реалізації

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПП «Діамант» за 2016-2017 рр..

Тепер з'ясуємо резерви прискорення оборотності з урахуванням можливих резервів мобілізації оборотних активів:

$$\text{Резерв прискорення оборотності} = \text{ФО} - \text{УО}, \quad (4)$$

де ФО- фактична оборотність

УО – умовна оборотність

$$\text{Умовна оборотність} = (\text{ФЗ-РМО}) * 360 / (\text{ФОР} + \text{РЗОР}), \quad (5)$$

де ФЗ – фактичні середньорічні залишки обігових коштів;

РМО – резерв мобілізації обігових коштів;

ФОР – фактичний обсяг реалізації;

РЗОР – резерв збільшення обсягу реалізації.

До резерву мобілізації оборотних коштів можна віднести суму дебіторської заборгованості на кінець 2017 року (за умови, що вона не є безнадійною). За даними табл.3., ця сума складає 36,3 тис.грн.

Таким чином, умовна оборотність оборотних активів дорівнює:

$$(170,5-36,3)*360/4774,6= 10,12 \text{ дн.}$$

Отже, резерв прискорення обіговості = 12,86 - 10,12 = 2,74 дня.

Виходячи з вищенаведених розрахунків, використовуючи формулу знайдемо резерв мобілізації фінансових ресурсів(РМ).

$$\text{РМ} = \text{РПО} * (\text{ФОР} + \text{РЗОР}) / 360, \quad (6)$$

де РМ - резерв мобілізації фінансових ресурсів;

РПО – резерв прискорення обіговості;

ФОР – фактичний обсяг реалізації;

РЗОР – резерв збільшення обсягу реалізації.

$\text{РМ} = 2,74 * 4774,6 / 360 = 36,34$ тис.грн., тобто за умови прискорення оборотності на 2,74 дня, підприємство може додатково вивільнити з господарського обігу 36,34 тис.грн. фінансових ресурсів.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про можливість підвищення ефективності політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві та необхідність здійснення постійного аналізу.

На виробничі результати і фінансовий стан підприємства має значний вплив стан запасів. Запаси повинні бути оптимальними. Накопичення великих запасів свідчить про спад ділової активності підприємства. Великі понадпланові запаси призводять до заморожування оборотного капіталу, уповільнення його оборотності. Крім того, виникають проблеми з ліквідністю, зростають складські витрати, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності.

Ефективне використання оборотних коштів визначається їхньою оборотністю. Прискорення оборотності оборотних активів має велике значення для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства.

Список літератури

1. Авраменко О.В. Управління формуванням оборотного капіталу промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: Харк. держ. екон. ун-т. – Харків, 2015. – 22 с.
2. Гоцуляк С. М. Короткострокові фінансові рішення у досягненні фінансової рівноваги // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.26 / Одес. держ.екон. ун-т; За заг. ред. М.І. Зверькова. – Одеса: ОДЕУ, 2007. – С. 97–101.
3. Долгоруков Ю.А., Редіна Н.І. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості // Фінанси України. – 2015. – № 11. – С. 103-105.
4. Прохорова В. В., Кортава К.А. Формування системи показників як рамкових умов управління оборотним капіталом підприємства. - Збірник наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики» // ДНУ. Дніпропетровськ. – 2016 – Вип. 247, Т. V – С. 1182-1187.
5. Конспект лекцій з дисципліни “Фінансовий аналіз” для студентів IV курсу всіх форм навчання, всіх спеціальностей / укл. Н.В.Мозгова, О.М.Гайдаєнко - Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013 р.- 152с.

Мартинюк С.Ю.
63 група ОЕФ
martyniuk.svieta4ka@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТОРГІВЕЛЬНИЙ ДІМ «ОРГАНІК-ФУД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Нині великого значення набуває дослідження причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування фінансових результатів підприємств України, їх оцінкою, прогнозуванням та забезпеченням позитивного результату – прибутку, який є одним з основних власних джерел формування фінансових ресурсів підприємств, необхідних для забезпечення їх поточної діяльності та подальшого розвитку. Збільшення прибутку підприємницьких структур впливає на темпи економічного розвитку країни, її адміністративно-територіальних одиниць, зростання суспільного багатства та підвищення життєвого рівня населення [1, с. 146].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Прибуток – це основна мета діяльності будь-якого підприємства, він є критерієм і показником ефективності даної діяльності. Незважаючи на те що дана категорія є об'єктом теорії і займає особливе місце у ринковій економіці, дискусії щодо визначення його сутності тривають і донині [2]. Поддєрьогін А. визначає прибуток як частину додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу [3, с. 64]. Прибуток відображає всі сторони діяльності підприємства – рівень його технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль над рівнем витрат тощо. Фінансовий результат господарювання підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання. Савицька Г.В. визначає, що фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий внаслідок надзвичайних подій [4, с. 605]. На думку Колчиної Н.В., фінансовий результат підприємства відображає кінцеві результати його діяльності [5, с. 261]. Білик М.Д. розглядає фінансовий результат підприємства як прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності. [6, с. 122]. Труфіна Ж.С. визначає фінансовий результат як економічну категорію в контексті створення доданої вартості та в аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку і контролю [7, с. 302].

Метою статті є проведення маржинального аналізу і надання рекомендацій ТОВ «ТД «Органік-Фуд».

Виклад основного матеріалу. Сутність маржинального аналізу полягає у вивченні співвідношення обсягу виробництва і прибутку завдяки прогнозуванню рівня цих величин за заданих обмежень. На підставі цього витрати поділяються на змінні та постійні. Знайдені значення питомих маржинальних доходів для кожного конкретного виду продукції важливі для менеджера. Якщо цей показник негативний, це свідчить про те, що витрати від реалізації продукту не покриває навіть змінних витрат. Кожна наступна вироблена одиниця певного виду продукції буде збільшувати загальний збиток підприємства.

Маржинальний аналіз «точки беззбитковості» дозволяє на її підставі, що відсутня у методиках порівняльного, коефіцієнтного та кореляційного аналізу, визначити цілий перелік показників, які дають можливість вибору найбільш ефективних господарських рішень щодо:

- порогу (зони) безпеки, тобто наскільки можна скоротити обсяг продажів без ризику отримання збитку;
- оцінки варіантів управлінських рішень, орієнтованих на досягнення необхідної або можливої величини прибутку;
- визначення точки готівкової рівноваги, яка показує обсяг продажів, необхідних для покриття негрошових (амортизаційних) витрат у періоді;
- який обсяг продажів необхідний для досягнення певної величини прибутку після оподаткування;
- вибору варіанта технології виробництва.

Розглядаючи питання обліку фінансових результатів діяльності сучасного підприємства, неможливо не торкнутися питання визначення сутності економічної дефініції «фінансовий результат». У нормативно-правових актах України поняття «фінансовий результат» майже не розглядається, так у НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8] йдеться про те, що «у звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період», також наводиться визначення прибутку і збитку: - прибуток - сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; - збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. У Господарському кодексі України [9] у статті 142 лише вказується, що «прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань». Треба відзначити, що у бухгалтерському і податковому обліку терміни «валовий дохід» та «валові витрати» не використовують. Тобто є потреба внесення змін до цього документу.

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства по всіх напрямках його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Вони складають основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин зі всіма учасниками комерційної справи [10].

Отримання прибутку від ділової активності в умовах ринку є обов'язковою умовою функціонування підприємства. Його життєздатність багато в чому залежить від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача авансованих 224 засобів, наскільки досягнутий рівень прибутковості створює економічні стимули подальшого зростання виробництва.

Основними чинниками, що визначають динаміку прибутку, є зміна обсягу, собівартості, структури та асортименту продукції, рівня цін. Відомо, що виробничі витрати діляться на змінні, постійні й умовно постійні. До змінних витрат належить собівартість виробничої і реалізованої продукції, величина якої змінюється залежно від зміни обсягу реалізації. До постійних витрат належать адміністративні витрати і витрати на збут. Їх величина не міняється залежно від зміни обсягу продажів.

ТОВ «Торгівельний дім «Органік-Фуд» відноситься до категорії малих підприємств. Товариство є комерційною організацією, створеною в організаційно-правовій формі товариства з обмеженою відповідальністю, у відповідність до чинного українського законодавства. Воно є юридичною особою і діє на підставі законодавства і статуту. Основною метою організації є отримання прибутку в інтересах акціонерів Товариства.

ТОВ «ТД «Органік-Фуд» реалізує на всій території України бакалійну групу товарів, саме продукцію ТМ «Сорель» і ТМ «Геркулес». ТМ «Сорель» добре зарекомендувала себе на ринку України, і представляє бакалійну групу товарів, пластівці трьох видів і крупами. ТМ «Геркулес» старовинний бренд на українському ринку, представлений в бакалійній групі товарів пластівцями і мюслі. Залежно від ділення витрат на змінні й постійні в аналізі рівня прибутку будь-якого виробника може бути використаний метод «контрольної точки». Суть його полягає в тому, що

аналіз проводять у взаємозв'язку рівня реалізації з прибутком, собівартістю, попитом, пропозицією [11, с. 225].

Розглянемо приклад взаємозв'язку обсягу продажу, прибутку і собівартості. Для цього складемо графік розрахунку точки точки беззбитковості для ТОВ «ТД «Органік-Фуд» (рис.1.).

Умови для побудови графіка (рис.1) такі:

обсяг продажу в натуральних одиницях – 2000 тис.шт.;

виручка від реалізації – 15,15 грош. од.;

перемінні витрати – 7,03 грош. од.;

постійні витрати – 3,63 грош. од.;

прибуток – 4,49 грош. од.

На графіку по горизонталі показують обсяг продажу (%), орієнтуючи його на максимальну суму виробництва, по вертикалі – витрати та прибуток, які разом складають виручку від реалізації. Графік дозволяє відповісти на питання: за яких умов обсяг продажу підприємство отримає прибуток і за яких умов його не буде. Графік визначає точку, у якій витрати на виробництво і реалізацію продукції будуть дорівнювати виручці від реалізації та собівартості. Дана точка отримала назву «критична точка обсягу продажу».

На графіку видно, що максимальний прибуток більше величини постійних витрат, і тому точка критичного обсягу продажів зрушена вліво. Зона збитку займає всього лише третю частину (максимального) обсягу продажів.

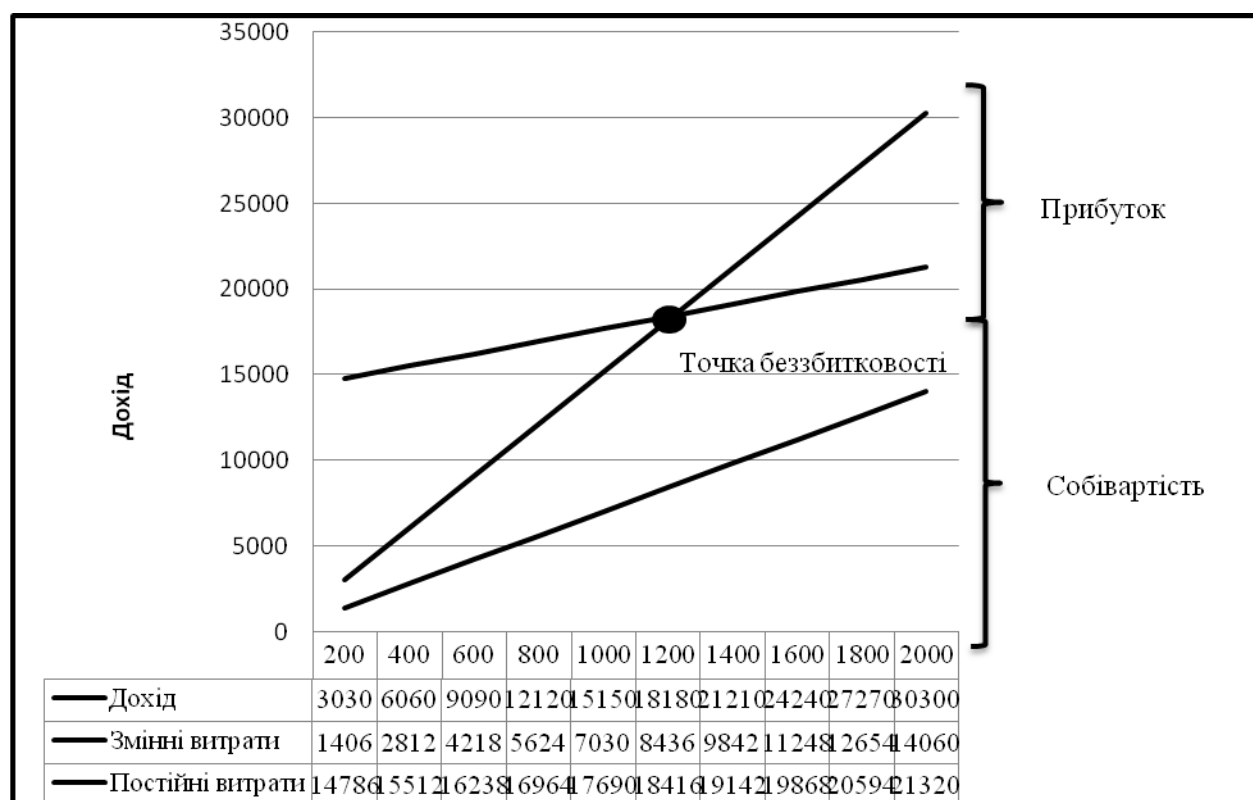


Рис. 1. Розрахунок точки критичного обсягу продажу

Критична точка обсягу продажу буде знаходитися як:

$$T_k = (B \times H) / Дм \quad (1)$$

де, T_k – критична точка обсягу продаж

B – виручка від продажу

H – постійні витрати

$Дм$ – маржинальний дохід

Розрахуємо критичну точку продажу для ТОВ «ТД «Органік-Фуд» за 2017 рік.

$$T_k = (18\,265,1 \times 8\,352) / 8\,017,2$$

$$T_k = 19027,85$$

Формула для розрахунку критичної точки обсягу продаж у натуральному вираженні:

$$T_k \text{ в натуральних одиницях} = (K \times H) / Дм \quad (2)$$

де, К - кількість проданого в натуральних одиницях

Розрахунок критичної точки обсягу продаж для у натуральному вираженні за 2017 рік ТОВ «ТД «Органік-Фуд» :

$$T_k \text{ в натуральних одиницях} = 1205\,617 \times 8\,352 / 8017,2$$

$$T_k \text{ в натуральних одиницях} = 1\,255\,963$$

Розрахувавши точку критичного обсягу продажу бачимо, що у 2017 році на ТОВ «ТД «Органік-Фуд» для покриття усіх витрат було достатньо отримати дохід у розмірі 1,9 млн. грн., для цього було достатньо реалізувати 1 256 тисяч одиниць готової продукції.

Проведемо для ТОВ «Торгівельний дім «Органік-Фуд» маржинальний аналіз. Сутність маржинального аналізу полягає у вивченні співвідношення обсягу продажів (випуску продукції), собівартості і прибутку завдяки прогнозуванню рівня цих величин за заданих обмежень. На підставі цього, витрати поділяються на змінні та постійні. На практиці, критерії віднесення статті до змінної чи постійної частини залежать від специфіки організації, прийнятої облікової політики, мети аналізу і професіоналізму відповідного фахівця.

Основною категорією маржинального аналізу є маржинальний дохід. Маржинальний дохід – це різниця між виторгом від реалізації (без урахування ПДВ і акцизів) та змінними витратами. Іноді маржинальний дохід називають також сумою покриття – це та частина виторгу, яка залишається на покриття постійних витрат і формування прибутку. Чим вище рівень маржинального доходу, тим швидше відшкодовуються постійні витрати, і організація має можливість отримувати прибуток.

Таблиця 1

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн.		Відхилення від попереднього періоду, (+, -)
	2016 рік	2017 рік	
01	02	03	04
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42165,9	18265,1	-23900,8
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	30135,6	10247,9	-1 988,77
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід)	12030,3	8017,2	-4 013,1
4. Частка маржинального доходу виручки від реалізації	0,285	0,439	+0,154
5. Постійні та умовно-постійні витрати	13765,8	8352	-5 413,8
6. «Критична точка» обсягу продажу	48301,05	19 027,85	-29 273,2
7. Запас фінансової тривалості	-6135,15	-759,96	-6 895,11
8. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу	-14,6	-4,2	-18,8
9. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності	-1735,5	-334,8	-2 070,3
10. Прибуток від основної операційної діяльності, у % до ЗФТ	-28,3	-44,1	-72,4

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів (таблиця 1) показав, що на ТОВ «ТД «Органік-Фуд» за досліджуваний період значно скоротились обсяги реалізації, що підтверджує зменшення величини чистого доходу від реалізації і скорочення собівартості

реалізованої продукції. Так, за 2017 рік підприємство отримало 1,8 млн. грн. від реалізації готової продукції, що на 23,9 млн. грн. менше обсягу доходу отриманого за 2016 рік. Все це призвело до скорочення валового прибутку на 4 млн. грн. Позитивним моментом можна назвати скорочення собівартості реалізованої продукції. Так, у 2016 році на 1 гривню реалізованої продукції приходилось 71 копійка собівартості продукції, у 2017 році цей показник скоротився до 56 копійок. Таким чином, частка маржинального доходу у структурі виручки від реалізації у 2016 році складала 28,5%, у 2017 році 43,9% чистого доходу складає маржинальний дохід.

Висновки. Розрахунок критичної точки показав, що у 2016 році на ТОВ «ГД «Органік-Фуд» для виходу на рівень беззбитковості необхідно було реалізувати продукції на суму 48,3 млн. грн. У 2017 році, для покриття усіх витрат, підприємству необхідно було отримати 19 млн. грн. виручки. Натомість, отриманий дохід у звітному році, так само як і у базисному році, не досяг точки беззбитковості і, як результат – збиток операційної діяльності. Однак, у 2016 році для досягнення обсягу критичної точки підприємству необхідно було реалізувати на 14,6% більше продукції, у 2017 році для виходу на рівень беззбитковості підприємство повинно було реалізувати продукції на 4,2% більше.

З метою оптимізації діяльності підприємства, ТОВ «ГД «Органік-Фуд» пропонується розширювати ринки збуту. Оскільки у 2017 році спостерігається стрімке скорочення обсягу реалізації продукції, можна зробити висновок, що підприємство втрачає покупців. Для нарощування обсягів реалізацій підприємству доцільно розширити штат менеджерів по продажам. Пропонується розширити асортимент товарів, зробити їх конкурентоспроможними, вивести на ринок товари-новинки у даній галузі.

Аналіз показників балансового прибутку необхідно проводити за його складовими: прибутку від реалізації основної продукції, прибутку від іншої реалізації, прибутків (збитків) від позареалізаційних операцій. Усі статті позареалізаційних доходів (витрат) повинні вивчатись з точки зору виявлення причин їх виникнення і можливих заходів, які можна здійснити для зменшення та повної ліквідації їх у майбутньому, що може суттєво підвищити рентабельність роботи підприємства.

Список літератури

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: / Г.В. Савицька // Знання, 2004. – 302 с.
2. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 106–111.
3. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін // КНЕУ – 2000. – 460 с.
4. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства / Г.В. Савицька // – 2001 – 3-е вид., перераб. и доп. – 688 с.
5. Колчина Н.В. Фінанси підприємств/ Н.В. Колчина // Финансы – 1998. – 413 с.
6. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
7. Труфіна Ж.С. Облік і контроль формування фінансових результатів операційної діяльності підприємств: теорія, методика, організація: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) [Електронний ресурс] / Ж.С. Труфіна. – Київ, 2010. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2010/10tjstmo.zip>.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
9. Господарський кодекс України » // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1479390952492411>
10. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець// – ЖІТІ – 2000. – 640 с.
11. Волкова Н.А. Економічний аналіз / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт. – 2015. – 310с.

Рибак К.А.
51 група ОЕФ
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі господарської діяльності між суб'єктами господарювання виникають розрахункові взаємовідносини. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у розробці і прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами.

Збільшення або зниження дебіторської та кредиторської заборгованості призводять до зміни фінансового стану підприємства. Так, наприклад, значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може привести до так званого технічного банкрутства. Це пов'язано зі значним відволіканням засобів підприємства з обороту і неможливістю гасити вчасно заборгованість перед кредиторами.

На підставі цього необхідно проводити моніторинг та аналіз стану розрахунків. Для проведення аналізу використовуються дані бухгалтерського обліку і звітності, тому важливу роль відіграє правильна організація на підприємстві бухгалтерського обліку розрахункових операцій, яка вимагає своєчасного і повного відображення господарських операцій із розрахунків в первинних документах та облікових регістрах.

Аналіз управління дебіторською і кредиторською заборгованістю має велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективно управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності підприємства. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю необхідно при формуванні іміджу надійного позичальника та для забезпечення ефективної поточної діяльності. Затримування строків погашення зобов'язань та отримання платежів приводить до негативних наслідків, таких як уповільнення операційного циклу та зниження ділової активності підприємства.

В цілому наявність заборгованостей є нормальним і допустимим явищем в певних межах. Якщо ж борги перевищують ці межі, то висока ймовірність виникнення кризи. У разі перевищення допустимих порогів показниками дебіторської заборгованості, можуть виникнути проблеми з ліквідністю, а в разі кредиторки - з платоспроможністю підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств неодноразово розглядалися у працях М. Білик, Л. Буряка, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, О. Іванілов, Є. Брігхем.

Метою статті є розгляд сучасних шляхів підвищення ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю ПАТ «Одеський машинобудівний завод».

Виклад основного матеріалу. Важливу роль в обліку та аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства грає аналіз структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості. Дебіторська та кредиторська заборгованість є природними складовими бухгалтерського балансу організації. Вони виникають в результаті не співпадання дати появи зобов'язань з датою платежів по них. На фінансовий стан організації впливають як розміри балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості, так і період оборотності кожної з них.

В даний час борги учасників господарських відносин стали великою частиною всієї системи економічного і господарського обороту. Зобов'язання подібного роду в сучасності

розглядаються як складовий елемент і необхідність у фінансових розрахунках. Заборгованість може бути кредиторської та дебіторської. Це основні види боргів. Учасниками дебіторської та кредиторської заборгованості виступають, відповідно, дебітори і кредитори [1].

Існує багато тлумачень визначення дебіторської та кредиторської заборгованості, наведемо найбільш чіткі, а саме: Кредиторська заборгованість – це тимчасово залучені підприємством або організацією кошти, які підлягають сплаті відповідним юридичним, або фізичним особам (кредиторам) [2, с. 154]. До складу кредиторської заборгованості також включається заборгованість своєму

трудоному колективу з оплати праці, заборгованість перед органами соціального та медичного страхування (виникає внаслідок того, що нарахування податків і платежів відбувається раніше, ніж здійснюються відповідні платежі). Облік кредиторської заборгованості ведеться на рахунку 60 «Розрахунки з постачальниками і підрядчиками» [3]. Відомості про кредиторську заборгованість відображаються в балансі в розділах: довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання.

Отже, зобов'язання бувають: короткострокові (поточні) та довгострокові. До поточних зобов'язань належать:

- короткострокові кредити банків;
- поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;
- векселі видані;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- поточні зобов'язання за розрахунками.

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. При цьому під дебіторами розуміють юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [4, с. 54]. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу. Оскільки відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку підприємства подають також проміжну (квартальну) звітність, то суму дебіторської заборгованості підприємства слід визначати щоквартально.

Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності регулюються П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" [5]. Дія П(С)БО 10 не поширюється тільки на бюджетні установи, всі інші юридичні особи зобов'язані керуватися його вимогами. Облік дебіторської заборгованості ведеться на рахунку 62 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Залежно від виникнення дебіторська заборгованість поділяється на:

- дебіторську заборгованість за роботи, товари, послуги;
- векселі отримані;
- дебіторську заборгованість за розрахунками;
- дебіторська заборгованість за майно, що передане у фінансову оренду;
- іншу поточну дебіторську заборгованість (наприклад, видача довгострокових позик працівникам підприємства).

Розрахунки з дебіторами і кредиторами, які є покупцями, замовниками, постачальниками чи підрядчиками, ведуться на рахунку 76 «Розрахунки з різними дебіторами і кредиторами». Підприємству для того щоб підвищувати ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю перш за все необхідно організувати контроль з метою найбільш ефективного виконання підприємством своїх зобов'язань перед кредиторами та виконання перевірок усіх видів діяльності, для забезпечення ефективного прийняття управлінських рішень та досягнення поставленої мети.

Метою контролю розрахункових операцій з дебіторами та кредиторами є дотримання принципів повноти, достовірності та своєчасності відображення надходження інформації, даних в первинній документації і звітності підприємства. Порядок класифікації усіх клієнтів є невід'ємною складовою контролю, тому що розподіл дебіторів та кредиторів, який є найбільш повним

відображенням сутності усіх розрахункових операцій підприємства, є основою успішності прийняття управлінських рішень та досягнення поставлених цілей.

Процедура контролю дозволяє розподілити дебіторську заборгованість залежно від строків її погашення на нормальну, прострочену та безнадійну. Це дає змогу з'ясувати причини порушення строків надходження коштів та прийняти необхідні міро щодо простроченої заборгованості. Контроль кредиторської заборгованості, в свою чергу, забезпечувати своєчасність погашення договірних зобов'язань, що дозволяє підприємству уникнути збитків у вигляді фінансових санкцій.

Слід відмітити, що ефективний контроль сприяє не тільки матеріальним вигодам, але й забезпечує встановлення позитивного іміджу підприємства, що в свою чергу підвищує рівень довіри серед партнерів, збільшує кількість підписання контрактів на більш вигідних умовах.

Як відомо, для зовнішніх користувачів інформації дуже важливий стан дебіторської заборгованості підприємства, бо зростання її завжди свідчить про фінансову нестабільність. За даними бухгалтерської звітності (ф. 1, ф. 2) можна визначити низку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості.

На прикладі ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» побачимо розрахунки ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Спочатку зробимо розрахунковий аналіз балансу підприємства «Одеський Машинобудівний Завод» в табл.1.

Таблиця 1

Розрахунковий баланс ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» на кінець 2017 року

Дебітори	Тис.грн	Кредитори	Тис.грн
01	02	03	04
Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	4176	Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги	14769
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		Поточні зобов'язання за розрахунок :	363
а) з бюджетом	657	а) за розрахунками з бюджетом	138
б) у тому числі з податку на прибуток	359	б) зі страхуванням	641
		в) з оплати праці	
Інша поточна дебіторська заборгованість	15256	Інші поточні зобов'язання	58416
Усього	20448	Усього	74327
		Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською	53879
Баланс	20448	Баланс	20448

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод»

З балансу підприємства ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» ми бачимо, що кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 53879 тис.грн. На досліджуваному підприємстві дебіторська заборгованість складається з :

- дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги вона складає 4176 тис.грн;
- дебіторська заборгованість за розрахунками:
 - а) з бюджетом складає 657 тис.грн;
 - б) у тому числі з податку на прибуток складає 359 тис.грн;
- інша поточна дебіторська заборгованість 15256 тис.грн

Кредиторська заборгованість має такі елементи як:

- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги вона дорівнює 14769 тис.грн;
- поточні зобов'язання за розрахунок:
 - а) за розрахунками з бюджетом складає 363 тис.грн;
 - б) зі страхуванням складає 138 тис. грн;

- в) з оплати праці складає 641 тис.грн;
 - інші поточні зобов'язання які складають 58416 тис.грн

Щоб досягти балансу між дебіторської та кредиторської заборгованістю підприємству ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» необхідно: вимагати своєчасності перерахування коштів від дебіторів, здійснювати постійний зв'язок з дебіторами підприємства, аналізувати показники діяльності підприємства, які впливають на стан дебіторської та кредиторської заборгованості, внаслідок цього розробити їх оптимальне співвідношення, що сприятиме покращенню структури балансу та діяльності підприємства.

Рекомендовано також роботи конференції з відео обзором, де буде розглядатися продукція для залучення інвесторів, щоб збільшити свій виробничий потенціал, та зменшити займи грошових коштів зі сторони та розробити нову продукцію від якої буде попит та зацікавленість інвесторів вкласти гроші у розробку. Розрахунок чистих активів підприємства подано в табл.2.

Таблиця 2

Розрахунок чистих активів ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод»

Показники	Сума, тис. грн.		
	На початок 2017 року	На кінець 2017 року	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
1. Нематеріальні активи	26	26	0
2. Основні засоби	28681	28756	+75
3. Незавершене будівництво	1196	1354	+158
4. Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-
5. Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-
6. Відстрочені податкові активи	-	-	-
7. Інші необоротні активи	-	-	-
8. Запаси	22770	20269	-2501
9. Дебіторська заборгованість	17185	20448	+3263
10. Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
11. Грошові кошти та їх еквіваленти	3485	2146	-1339
12. Інші оборотні активи	531	426	-105
13. Усього активів для розрахунку чистих активів	56689	73425	+16736
14. Довгострокові зобов'язання	18879	18879	0
15. Короткострокові кредити та займи	-	-	-
16. Кредиторська заборгованість	15767	15911	+144
17. Інші поточні зобов'язання	46910	58416	+11506
18. Забезпечення наступних витрат і платежів	-	-	-
19. Усього зобов'язань для розрахунку чистих активів	81556	93206	+11650
20. Усього чистих активів	-24867	-19781	+5086

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод»

Розрахунок чистих активів ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» показав, що загальна сума чистих активів збільшилась на 5086 тис.грн. Такі зміни відбулися завдяки збільшенню частини основних засобів, незавершеного будівництва. На підприємстві відбулося збільшення дебіторської заборгованості та кредиторської. Збільшення кредиторської заборгованості говорить про те, що підприємство не зможе своєчасно розрахуватись з постачальниками. Підприємству рекомендовано провести інвентаризацію запасів з метою виявлення понаднормативних запасів.

Також бажано використовувати довгострокові кредити для розширення виробничого потенціалу, оскільки перевищення короткострокових залучень над довгострокових несе негативну тенденцію, тому що підприємство за короткий проміжок часу не зможе виплатити певний розмір кредиту.

Висновок. Стан розрахунків у будь-який момент їх існування характеризується дебіторською та кредиторською заборгованістю для кожного учасника. Облік та аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості відіграє суттєву роль в організації фінансово-господарської діяльності підприємства.

В умовах ринкових відносин аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості розглядається як один з основних елементів, який визначає ефективність роботи підприємства. Це, в свою чергу, спонукає керівників по пошуку нових грошових покатів [9, с. 176].

З усього зазначеного можна зробити висновок: кредиторська заборгованість - тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі; дебіторська заборгованість – коли нам повинні повернути грошові кошти за отримані послуги. На основі проведеного дослідження підприємства ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» як практичного аспекту даного питання можна надати такі рекомендації.

Від стану кредиторської заборгованості багато в чому залежить платоспроможність організації, її фінансове положення й інвестиційна привабливість, тому ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» необхідно зменшити залучення короткострокових коштів, оскільки за короткий проміжок часу досліджуване підприємство не в змозі вчасно виплатити увесь розмір кредиту.

Також для залучення інвесторів, бажано організувати конференції з відео обзором продукції, де буде розповідатись про наявну продукцію та які перспективи будуть у розробці нових товарів. Затримка платежів за отримані товари, роботи і послуги призводить до збільшення тривалості операційного циклу підприємств-постачальників, тому бажано не допускати просрочення дебіторської заборгованості.

Таким чином облік кредиторсько-дебіторської політики ПАТ «Одеський Машинобудівний Завод» повинен будуватися так, щоб не допустити випадків несплати заборгованостей покупцями з одного боку, а з іншого – залучити нових покупців.

А позикові кошти повинні бути в такому розмірі, який не шкодить фінансовому стану підприємства, бо вони є головним засобом підвищення його ринкової вартості і сприяють збільшенню його ліквідності та платоспроможності.

Список літератури

1. Удосконалення контролю дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67987.1>
2. Завгородній А.Г. Облік і аудит: Термінологічний словник./ Завгородній А.Г., Влзнюк Г.Л., Партин Г.О. – Львів: Центр Європи», 2002. – 671 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 11 "Зобов'язання". Затв. наказом МФУ від 31.01.2000 р., № 20. [Електронний ресурс].Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua;3>
4. Гудзь Н.В. Бухгалтерський облік. 2-е вид., перероб. і доп. [текст] Навч.посіб. / Н.В.Гудзь, П.Н. Денчук, Р.В. Романів. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 424 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість". Затв. наказом МФУ від 08.10.1999 р., № 237. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Дебіторська та кредиторська заборгованість. Поняття [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://faukr.ru/finansi/131134-debitor-ce-chim-vidriznjajutsja-debitori-vid.html>
7. Дебіторська та кредиторська заборгованість - найважливіші показники роботи підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faukr.ru/finansi/129634-debitorska-ta-kreditorska-zaborgovanist.html>
8. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996 XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.Html
9. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.

Римський Д.В.
53 група ОЕФ
rimskiyy@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ЕКСПРЕС АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД «ОДЕСКАБЕЛЬ»

Постановка проблеми. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки фінансових планів та прогнозів, у тому числі фінансового оздоровлення підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють міру його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1]. Фінансовий стан залежить від результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тому оцінку його можна об'єктивно здійснити не через один, хай і найважливіший, показник, а тільки за допомогою системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства, відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанню аналізу фінансово-економічного стану підприємства присвячено багато наукових праць як вітчизняних так і зарубіжних учених, а саме: Г.В. Савицької, М.І. Баканова, А.Д.Шеремета, Я.Г. Берсуцького, Ф.Ф. Бутинець, В.М.Івахненко, А.В. Калина, М.Г. Чумаченка, Т.С., Селезньової С.Н., Чупіса А.В. Багато питань залишаються відкритими та потребують подальшого вивчення, оскільки для кожного підприємства характерні свої особливості аналізу фінансового стану підприємства. Дане питання необхідно досліджувати в масштабах окремого підприємства, а також у розрізі певної економічної ситуації, яка склалася у період ведення господарської діяльності.

Мета статті. Експрес аналіз основних показників діяльності ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабел і місце підприємства в конкурентно спроможному середовищі.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства - це сукупність фінансових взаємовідносин фінансових ресурсів, а грошових доходів та надходжень, що знаходяться у його розпорядженні та призначаються для виконання фінансових зобов'язань, здійсненню витрат з розширеного відтворення та економічного стимулювання робітників [2, с. 29].

Головною метою фінансової діяльності підприємства є отримання прибутків шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, нарощування власного капіталу й забезпечення стійкого фінансового стану. Для цього необхідно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність підприємства, а також оптимальну структуру активу та пасиву балансу [3, с. 169].

Основними завданнями аналізу є:

1. Своєчасне виявлення і усунення недоліків у фінансовій діяльності і пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.
2. Прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і позикових ресурсів, розробка моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів.
3. Розробка конкретних заходів, направлених на ефективніше використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства виконано на прикладі ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабел» що займається виробництвом і реалізацією власної продукції по всій території України. Це підприємство спеціалізується на ринку товарів господарського вжитку, в сегменті телефонних кабелів зв'язку, волоконно-оптичних кабелів, ЛАН-кабелів та ін., також основними видами діяльності філій є: купівля, продаж, збут кабельно-провідникової продукції, дротів,

сукупних товарів, товарів народного споживання та виробничо-технічного призначення; організація та здійснення вантажних перевезень; збір інформації, маркетингові дослідження та ін. На підставі фінансової звітності проведемо фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. Розпочнемо його зі з'ясування тенденцій зміни валюти балансу (рис. 1).

З рис. 1 видно, що обсяги валюти балансу ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» мають чітку тенденцію до зростання. Це свідчить про те, що підприємство постійно розширяє власну господарську діяльність та розвивається. При цьому темп зростання цього показника в 2016 р. порівняно з 2015 р. склав 19,62%. В подальшому він дещо скоротився – до 18,21% в 2017 р. Далі більш детально зупинимося на динаміці та структурі активів, яка представлена в табл. 1.

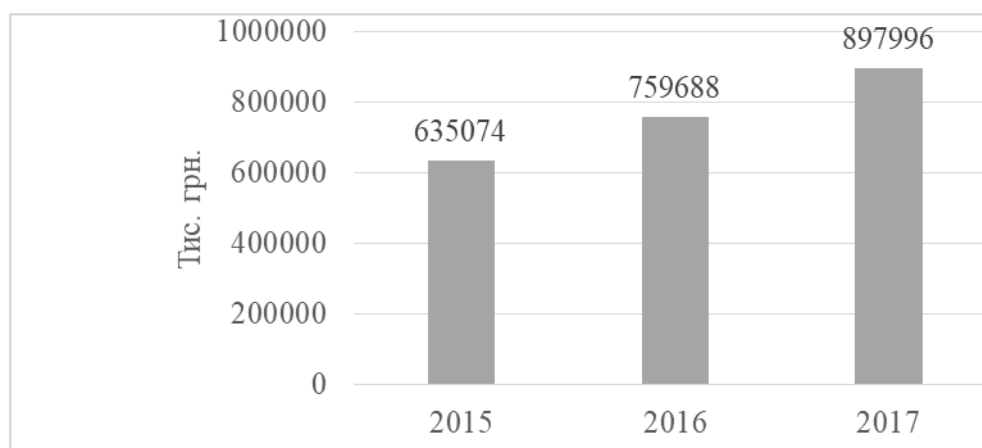


Рис. 1 Динаміка валюти балансу ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» за 2015-2017 рр.

З даних табл. 1 видно, що загальний обсяг активів на ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» в 2016 р. порівняно з 2015 р. зріс на 19,62% за рахунок значного зростання оборотних активів, вартість яких зросла на 44,08%. При цьому слід відмітити, що переважну частину активів займали в 2015 р. саме необоротні активи (55,15% в 2015р.). Однак в 2016 р. їх частка скорочується на 9,17% до 45,98%. В 2017 р. порівняно з 2016 р. вартість активів зростає на 18,21% за рахунок зростання, в першу чергу, оборотних активів, які зросли на 28,54%. При цьому темп приросту по оборотним активам та їх абсолютний приріст був значно вище ніж по необоротним. Аналогічно продовжує зростати і частка оборотних активів – в 2016 р. вона складає вже 58,74%, що на 4,72% вище рівня 2015 р.

Таблиця 1

Динаміка та структура активів ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» за 2015-2017 рр.

Розділ активів	Роки			Відхилення (+, -) показника 2016 року порівняно з 2015 роком		Відхилення (+, -) показника 2017 року порівняно з 2016 роком	
	2015	2016	2017	тис. грн.	%	тис. грн.	%
01	02	03	04	05	06	07	08
Необоротні активи, тис. грн.	350259	349320	370511	-939	-0,27	21191	6,07
У % до активів	55,15	45,98	41,26	-9,17	-	-4,72	-
Оборотні активи, тис. грн.	284815	410368	527485	125553	44,08	117117	28,54
У % до активів	44,85	54,02	58,74	9,17	-	4,72	-

Продовження табл. 1

01	02	03	04	05	06	07	08
Активи всього, тис. грн.	635074	759688	897996	124614	19,62	138308	18,21

В табл. 2 представлено динаміку й структуру пасивів ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель». З даних табл. 2 видно, що в 2015 р. найбільшу частку капіталу підприємства склали поточні зобов'язання, на які припадало 44,94%.

В 2016 р. вартість капіталу зросла на 19,62 % за рахунок зростання поточних зобов'язань на 19,47% порівняно з 2015 р., при цьому значно змінилася структура капіталу – на поточні зобов'язання припадало 44,89% усього капіталу ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Значне зростання в 2016 р. проти 2015 р. спостерігалось по вартості довгострокових зобов'язань, які зросли на 48,78%. У підсумку їх частка в структурі пасивів зросла на 3,48%. Вартість власного капіталу також зростала. В 2016 р. вона зросла на 9,56%, а частка в структурі капіталу скоротилася на 3,43%.

В 2017 р. порівняно з 2016 р. на підприємстві спостерігалось зростання капіталу на 18,21%, що було обумовлено зростанням усіх складових. Найбільше зростання стосувалося вартості власного капіталу – 59310 тис. грн. (+20,91%), на 42737 тис. грн. зросла вартість поточних зобов'язань (+12,53%) та на 36261 тис. грн. зросла вартість довгострокових зобов'язань (+26,84%).

Таблиця 2

Динаміка та структура капіталу ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» за 2015-2017 рр.

Розділ активів	Роки			Відхилення (+, -) показника 2016 року порівняно з 2015 роком		Відхилення (+, -) показника 2017 року порівняно з 2016 роком	
	2015	2016	2017	тис. грн.	%	тис. грн.	%
01	02	03	04	05	06	07	08
Власний капітал, тис. грн.	258874	283622	342932	24748	9,56	59310	20,91
У % до пасивів	40,76	37,33	38,19	-3,43	-	0,86	-
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	90799	135089	171350	44290	48,78	36261	26,84
У % до пасивів	14,3	17,78	19,08	3,48	-	1,3	-
Поточні зобов'язання, тис. грн.	285401	340977	383714	55576	19,47	42737	12,53
У % до пасивів	44,94	44,89	42,73	-0,05	-	-2,16	-
Пасиви, всього, тис. грн.	635074	759688	897996	124614	19,62	138308	18,21

Діяльність будь – якого підприємства, у першу чергу промислового, зумовлює споживання різноманітних ресурсів та елементів виробництва. Процес виробництва - це процес поєднання живої праці із засобами виробництва. Оскільки цей процес відбувається безперервно, то включає в себе безперервні затрати праці, засоби і предмети праці [4,с.167].

Розглянемо далі основні техніко-економічні показники діяльності підприємства (табл. 3). З даних табл. 3 видно, що в 2017 р. порівняно з 2016 р. скорочення спостерігалось щодо коефіцієнту зносу основних засобів (-1,63%), місткості (-17,39%), коефіцієнту оборотності оборотних активів (5,84%). Усі інші показники зростали.

Таблиця 3

Основні техніко-економічні показники ПАТ «Одескабель» за 2016-2017рр.

Розділ активів	Роки			Відхилення (+, -) показника 2017 року порівняно з 2016 роком
	2016	2017	тис. грн.	%
01	02	03	04	05
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	952921	1211713	258792	27,16
Середньорічна вартість основних засобів, тис, грн	328433	345625	17192	5,23
Середньорічна кількість працівників, осіб	833	834	1	0,12
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	347591,5	468926,5	121335	34,91
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,74	2,58	-0,16	-5,84
Собівартість реалізації, тис. грн.	709457	961986	252529	35,59
Середньо-місячна заробітна плата, грн/особу	6308,8	9130,9	2822,1	44,73
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,86	0,846	-0,014	-1,63
Віддача, грн/грн.	2,9	3,51	0,61	21,03
Місткість, грн/грн.	0,345	0,285	-0,06	-17,39
Озброєність, тис. грн./особу	394,3	414,4	20,1	5,1
Коефіцієнт завантаження	0,365	0,387	0,022	6,03
Тривалість обороту, днів	131,4	139,5	8,1	6,16

01	02	03	04	05
Продуктивність праці, тис. грн./особу	1144	1452,9	308,9	27

Фінансова стійкість підприємства є відображенням стабільного перевищення доходів організації над її витратами, забезпечує вільне маневрування її грошовими коштами, і шляхом ефективного використання цих коштів сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Вона визначається ступенем забезпеченості запасів власними і позиковими джерелами їхнього формування, та співвідношенням обсягів власних і 255 позикових коштів, необхідних для фінансування виробничо-фінансової діяльності підприємства [4,с.254]. Фінансовий стан підприємства характеризується великою системою показників. Серед них найбільш доцільним видається проаналізувати показники ліквідності (табл. 4).

Таблиця 4

Показники ліквідності ПАТ «Одескабель» за 2015-2017 рр.

Розділ активів	Роки			Відхилення (+, -) показника 2016 року порівняно з 2015 роком		Відхилення (+, -) показника 2017 року порівняно з 2016 роком	
	2015	2016	2017	тис. грн.	%	тис. грн.	%
01	02	03	04	05	06	07	08
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,998	1,204	1,375	0,206	20,64	0,171	14,2
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,522	0,601	0,676	0,079	15,13	0,075	12,48
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,021	0,102	0,056	0,081	385,71	-0,046	-45,1

З даних табл. 4 можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року. Згідно з нормативами рекомендується його збільшення. В нашому випадку прослідковується тенденція до збільшення цього показника – в 2016 р. його рівень збільшився порівняно з 2015 р. на 0,206 пункти або 20,64%. Збільшення спостерігалось і в 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 0,171 пункт або 14,2%. Критичне значення цього показника $K_{\text{покр.}}=1$; при $K_{\text{покр.}} < 1$ підприємство має неліквідний баланс. Якщо $K_{\text{покр.}} = 1-0,5$, підприємство своєчасно ліквідує борги. В нашому випадку в 2016 р. цей показник був нижче 1, а значить підприємство ліквідує борги не своєчасно.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. За нормативами рекомендується його збільшення. В нашому випадку цей коефіцієнт мав тенденцію до зростання - в останні три роки він зростав. В 2017 р. порівняно з 2016 р. він зріс на 0,075 пункти, тобто на 12,48%. Нормативне значення цього коефіцієнту має бути $K_{\text{шв.лікв.}} > 1$; у міжнародній практиці $K_{\text{шв.лікв.}} = 0,7-0,8$. В нашому випадку цей коефіцієнт в 2017 р. був на рівні 0,676, що нижче нормативів.

Коефіцієнт ліквідності абсолютної характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість. За нормативами рекомендується його збільшення. В 2016 р. цей показник зріс порівняно з 2015 р. на 0,081 пункти, тобто в 3,8 рази. Водночас в 2017 р.

порівняно з 2016 р. він скоротився на 0,046 пункти, тобто на 45,1% і склав 0,056. При цьому за нормативами він має бути на рівні $K_{\text{абс.лікв.}} = 0,2-0,35$. Тобто в нашому випадку коефіцієнт ліквідності абсолютний не відповідає нормативному значенню.

Доцільним також буде поглянути на коефіцієнт фінансової незалежності, який характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел. Нормативне значення цього коефіцієнта – $K_{\text{авт}} > 0,5$. Динаміка цього показника представлена на рис. 2.

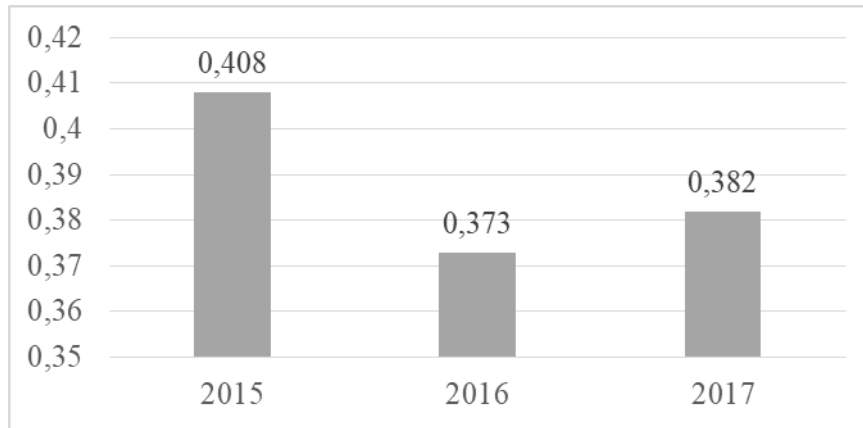


Рис. 2 Динаміка коефіцієнта фінансової незалежності (автономії) ПАТ «Одескабель» за 2015-2017 рр.

З рис. 2 видно, що на ПАТ «Одескабель» коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) не відповідає нормативному значенню (0,5). В 2016 р. він скоротився, а в 2017 р. зріс порівняно з 2016 р. але не досягнув рівня 2015 р.

Висновки. Дослідження фінансово-економічних показників діяльності підприємства свідчить про те, що його фінансовий стан за аналізовані періоди є стабільними. Проте така ситуація є не дуже прийнятною для подальшого ефективного функціонування й розвитку підприємства. ПАТ «Одескабель» активно розвивається, про що свідчить зростання обсягів валюти балансу.

Підприємство має мобільну структуру активів. В структурі джерел фінансування активів переважає залучений капітал, в якому домінуюче місце займають поточні зобов'язання.

Ліквідність підприємства знаходиться на не достатньому рівні: якщо поточна ліквідність відповідає нормативній то швидка та абсолютна – нижче нормативних, хоча в динаміці показники ліквідності зростають. Не відповідає нормативному і показник автономії. Таким чином особливу увагу потрібно приділити діагностиці тих складових оборотних активів, які є найбільш вагомими у сукупному балансі підприємства, або характеризуються найбільш суттєвими змінами, тому що в подальшому в свою чергу, вони можуть негативно впливати на фінансові результати підприємства.

Список літератури

1. Міценко Н.Г., Сорока У.П. Фінансовий аналіз як метод діагностики фінансового стану підприємства // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. - 2008. - №15.2. С. 192-196.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры.- М.:Финансы и статистика, 2008.- 523 с.: ил.
3. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–98.
4. 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.- 310с.

Розум А. О.
53 група ОЕФ
alina09697@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з обов'язкових умов здійснення процесу виробництва є забезпечення підприємства предметами праці.

Виробничі запаси – це предмети праці, що підготовлені до запуску у виробничий процес. До складу виробничих запасів включаються такі елементи: сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, покупні напівфабрикати та комплектуючі, тара, запасні частини для поточного ремонту, малоцінні та швидкозношувані предмети [1, с.87].

Виробничі запаси є складовою частиною економічних ресурсів, які, в свою чергу, є основним елементом економічного потенціалу підприємства.

Основні напрямки скорочення виробничих запасів – це їх раціональне використання, ліквідація понаднормативних запасів матеріалів, удосконалення нормування, покращення організації постачання, у тому числі шляхом установа чітких договірних умов постачання і забезпечення їх виконання, оптимального вибору постачальників, налагодженої роботи транспорту [1, с.87].

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

Незважаючи на значний вклад, 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 виробничих запасів у виробничій діяльності ТОВ «Колос». Завдання аналізу полягають не тільки в оцінюванні рівня досягнутих результатів діяльності, а й у виявленні резервів і можливостей покращення забезпечення підприємства виробничими запасами.

Метою статті є пошук шляхів вдосконалення організації внутрігосподарського аналізу виробничих запасів для ефективного використання їх на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Основним видом діяльності підприємства ТОВ «Колос» є виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції рослинництва такої як кукурудза, соняшник, пшениця та тваринництва - молока і м'яса. Для того, щоб користуватись попитом на ринку необхідно стабільно мати в повному обсязі виробничі запаси, щоб процес виробництва був неперервним.

Виробничі запаси розглядають як частину матеріальних ресурсів, які не задіяні у виробничому процесі. У зв'язку із цим необхідна чітка організація внутрішньогосподарського аналізу виробничих запасів.

Зростання обсягів виробництва продукції та покращення її якості значною мірою залежить від забезпеченості підприємства виробничими запасами та ефективності їх використання.

Своєчасне надходження та ефективне використання виробничих запасів забезпечує ритмічну роботу підприємства, виконання бізнес-плану та збільшення прибутку. Необґрунтований

надлишок матеріальних ресурсів може призвести до уповільнення оборотності запасів, що вплине на погіршення фінансового стану підприємства [1, с. 90].

Підприємство має здійснювати контроль за станом запасів і прийнятті заходів, спрямованих на економію часу і коштів шляхом мінімізації затрат на утримання запасів, необхідних для своєчасного та якісного виконання виробничої програми.

Метою підприємства є забезпечення безперебійного виробництва продукції в потрібній кількості та в установлені терміни, повної реалізації випущеної продукції з мінімальними затратами на утримання запасів.

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. У зв'язку із цим необхідна чітка організація внутрішньогосподарського аналізу виробничих запасів [1, с. 88].

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 виробничих запасів обчислюється за формулою:

$$\text{Тоб.} = \frac{Ввз \times Д}{ЧД}, \quad (1) [2, \text{с. } 102]$$

де $Ввз$ – 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 виробничих запасів, обчислюється за формулою:

$$\text{Коб.} = \frac{ЧД}{Ввз}, \quad (2) [3, \text{с. } 108]$$

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

$$\text{Кз.} = \frac{Ввз}{ЧД}, (3) [3, \text{с. } 23]$$

Прискорення оборотності виробничих запасів має велике господарське значення. При прискоренні оборотності виробничих 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:

$$В = \frac{ЧД (\text{Тоб.1} - \text{Тоб.2})}{Д}, \quad (4) [4, \text{с. } 267]$$

де Тоб.1 – оборотність в днях у базисному періоді;

Тоб.2 – оборотність в днях у звітному періоді;

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

Д – кількість днів у звітному періоді.

Відносне вивільнення виробничих запасів 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 виробничих запасів 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 ТОВ «Колос»

№	Показники	Рік		Відхилення (+,-)	Темпи росту (%)
		2016	2017		
01	02	03	04	05	06
1	Середньорічна вартість виробничих запасів, тис. грн.	21 168	43 418,4	+ 22 250,4	105,1
2	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	50 501,2	115 036,3	+ 64 536,1	127,8
3	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, раз	2,39	2,65	+ 0,26	10,9
4	Тривалість періоду оборотності виробничих запасів, дні	150,90	135,88	-15,02	-9,95
5	Коефіцієнт завантаження запасів в обороті, коп.	41,92	37,74	-4,18	-9,97

За період з 2016 року по 2017 рік на підприємстві ТОВ «Колос» збільшилась швидкість обороту виробничих запасів з 2,39 до 2,65 і при цьому тривалість періоду обороту виробничих запасів зменшився на 15 днів з 151 до 136 днів.

Якщо коефіцієнт завантаження у 2017 р. зменшився на 0,59 коп., то загальна сума економії виробничих запасів від загального обсягу чистого доходу складає: $-4,18 \times 115\,036,3 / 100 = -4\,808,5048$ тис. грн..

Прискорення обороту виробничих запасів в 2016 році на 0,26 дн. призвело до вивільнення в оборот засобів у сумі 83,08 тис. грн. ($115\,036,3 \times 0,26/360$), що говорить про ефективне використання виробничих запасів.

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]. 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].

$$Mв = \frac{\Sigma(K+Ц\tau)}{\Sigma(K \times H^n \times Ц^n)}, (5) [4, с. 267]$$

де Mв – матеріаловіддача продукції в грн.;

K – обсяг випуску продукції (в натуральних одиницях);

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

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

$Цг$ – відпускна ціна одиниці продукції, грн.

- 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:

$$M_m = \frac{\sum(K \times H^n \times Ц^n)}{\sum(K \times Цг)} = \frac{1}{m_v}, \quad (6) [4, \text{с.267}]$$

де M_m - матеріаломісткість продукції, грн.

- 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

Аналіз показників ефективності використання матеріальних ресурсів

№	Показники	Рік		Відхилення (+,-)	Темп росту (%)
		2016	2017		
01	02	03	04	05	06
1	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	50 501,2	115 036,3	+ 64 535,1	127,79
2	Матеріальні витрати, тис. грн.	66 177	72 548	+ 6 371	9,63
3	Матеріаловіддача, грн. (1/2)	0,76	1,59	+ 0,83	10,32
4	Матеріаломісткість, грн.	1,31	0,63	-0,68	-51,91
5	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	24 874,4	74 991,5	+ 50 177,1	201,48

Узагальнюючі показники використання сировини та інших матеріальних ресурсів є матеріаломісткість та матеріаловіддача. Дані таблиці показують, що у 2017 році порівняно з 2016 роком матеріаловіддача зросла на 0,83 грн. або на 10,32%, а матеріаломісткість зменшилась на 0,68 грн. або на 51,91%. Матеріаловіддача зросла за рахунок збільшення вартості матеріальних витрат у 2017 році порівняно з 2016 роком. Проте питома вага матеріальних витрат у собівартості наданих послуг в порівнянні з 2016 роком зменшилась на 169,3%.

Зростання чистого доходу від реалізації продукції відбувається швидше ніж зростання матеріальних витрат і в результаті цього знижується матеріаломісткість.

Для аналізу впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на зміну обсягу наданих послуг побудуємо таку факторну модель:

$$V = MB \times M_v, (7) [4, \text{с. } 267]$$

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: $0,29 \times 72548 = 21038,92$ тис.грн. 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..

Таким чином, це пояснює те, що підприємству ТОВ «Колос» варто намагатися йти інтенсивним шляхом і на далі 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 підприємстві.

Висновки. Ефективний розподіл і використання виробничих запасівна ТОВ «Колос» дає змогу прискорити оборотність капіталу і підвищити його доходність, зменшити поточні витрати на зберігання запасів і збільшити об'єм реалізації продукції. У галузі в якій працює досліджуване підприємство важливим є оптимізація виробничих запасів і одержання високих результатів господарювання.

Список літератури

1. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – № 7. – С. 87-90. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_3%281%29_9.
2. 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.
3. 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/Vkhnau_ekon_2015_2_6.
4. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. - № 7. – С. 267. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5717/1/Економічний%20аналіз.pdf>.
5. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: Навчальний посібник. / О. І. Гадзевич. – К. :Кондор, 2004. – 180 с.
6. 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.
7. 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.

Садовник І.І.
53 група ОЕФ
irinasadovnik5@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ (НА ПРИКЛАДІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»)

Постановка проблеми у загальному виді. В умовах сучасного ринкового середовища одним із найважливіших напрямків ефективної організації фінансово-виробничої діяльності підприємств є своєчасний та якісний фінансовий аналіз як найбільш важливий механізм для оцінки фінансового стану підприємства, його ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Морські торговельні порти є складовою частиною транспортної та виробничої інфраструктури держави. Від рівня технологічного та технічного оснащення портів, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність українського транспортного комплексу на світовому ринку. У Стратегії розвитку морських портів України на період до 2015 року, розробленою Кабінетом Міністрів України, визначено ряд проблем, основною з яких названо невідповідність рівня ефективності управління їх діяльністю сучасним міжнародним вимогам, попиту на портові послуги, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ефективнішим буде дослідження особливостей та проведення фінансового аналізу саме з урахуванням галузевої приналежності підприємств. Так як морський транспорт є однією з найперспективніших галузей економіки України, а також важливим посередником для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, дослідження особливостей оцінки та аналізу фінансового стану морських портів, а саме ДП «МТП Южний» як найбільшого за вантажообігом державного порту України, є надзвичайно актуальним у наш час, оскільки від ефективності функціонування портів залежить конкурентоспроможність українського транспортного комплексу на світовому ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема здійснення аналізу фінансового стану підприємства та ефективності його проведення присвячено багато наукових праць, серед яких варто виділити дослідження Г.І. Кіндрацької, А.Г. Загородного, Н.А. Волкової [1], О. Я. Базилінська [2], М.С. Білик, Б.В. Буркинський, М.І. Котлубай [3] та багатьох інших. Вищезазначені автори вдало розділили аналіз фінансового стану підприємства на окремі напрямки, що дозволяє робити більш точні оцінки. Для кожного показника було розроблено зрозуміле пояснення та ефективні шляхи покращення.

Однак, слід зауважити, що значна частина теоретичного та прикладного матеріалу все ще залишається досить дискусійною: досі не існує єдиного підходу до здійснення оцінки фінансового стану та поетапного фінансового аналізу; система показників оцінки не систематизована; порогові значення у більшості науковців відрізняються тощо.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених питанням фінансового аналізу, а також на широке висвітлення зазначених питань у навчальній фаховій літературі, питання методики й організації аналізу фінансової звітності підприємств потребують подальших досліджень з огляду на їх актуальність та на зміни в джерелах інформації.

Також недостатньо вивчена тема особливостей проведення фінансового аналізу за окремими галузями господарства, адже всі сфери економічної діяльності мають свої особливості. Зокрема проблемами розвитку саме морської інфраструктури займалися такі вітчизняні вчені як Покотілов В.П., Цабієва Т.О., Ільченко С.В., Мірошко В.М. [4], Ковалевич В. М. [5] та інші.

Метою даної статті є практичне дослідження особливостей оцінки та аналізу фінансового стану морських портів на прикладі державного підприємства «Морський торговельний порт Южний» (далі ДП «МТП Южний»).

Виклад основного матеріалу. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства є одним з найважливіших елементів в управлінні та прийнятті стратегічних рішень. Фінансовим станом підприємства цікавиться велике коло як зовнішніх спостерігачів: інвестори, кредиторі, постачальники, державні органи управління; так і внутрішній менеджмент [6].

Загалом, фінансовий аналіз можна визначити як процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства задля виявлення резервів подальшого підвищення його ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку [1]. Оскільки фінансовий аналіз є необхідною складовою фінансового менеджменту, без знання методики фінансового аналізу неможливо ухвалити ефективні рішення щодо керування капіталом та мінімізувати фінансові ризики, а отже постає необхідність у якісному дослідженні фінансового стану.

Ринок морських транспортних послуг України має значний транспортний потенціал загальноєвропейського і світового значення [4].

Морські торговельні порти досить сильно впливають на ефективність здійснення та безперервність реалізації зовнішньоторговельних угод. Вони мають реальні передумови для розвитку експортного потенціалу і спроможні здійснити прорив у забезпеченні країни валютою, а у перспективі витягнути інші ланки економіки, з якими налагоджені господарські зв'язки [3].

Зважаючи на це, важливим напрямом наукових досліджень постає розробка ефективної стратегії розвитку та управління морським транспортом та портами України, що є недостатньо зваженою без обґрунтованого дослідження їх фінансового стану.

Оскільки ДП «МТП Южний» є найбільшим та найприбутковішим державним морським портом України (табл.1), фінансовий аналіз цього підприємства надасть можливість отримати інформацію про ключові параметри щодо фінансового стану, ринкової стійкості та привабливості одного з найперспективніших морських портів України.

Таблиця 1

Аналіз показників вантажообігу морських портів України за 2016-2017 рр.*

Назва порту	Всього вантажів, тис.тон.		
	Роки		% 2017 в порівнянні з 2016
	2016	2017	
01	02	03	04
ДП «МТП «Южний»	39292,3	41920,4	106,6
Одеський морський порт	25580,85	24136,58	95,6
Миколаївський морський порт	22424,31	23534,8	105
Морський порт Чорноморськ	15942	17225,2	108,1
Маріупольський морський порт	7603,5	6514,47	85,7
Спеціалізований морський порт Ольвія	6538,53	6880,46	105,2
Ізмаїльський морський порт	5682,62	5097,87	89,7
Бердянський морський порт	3800,7	2397,0	63,1
Херсонський морський порт	3712,23	3341,02	90
Ренівський морський порт	972,37	1124,9	115,7
Білгород-Дністровський морський порт	462,93	352,41	76,1
Скадовський морський порт	32,9	20,9	63,5
Морський порт «Усть-Дунайськ»	25,4	54,2	213,4
Всього	132070,6	132600,2	100,4

*Джерело: складено автором на основі [7]

Більше 30 портів функціонують в Чорному та Азовському морях, включаючи болгарські, грузинські, румунські, російські, турецькі та українські порти. В Україні до великих портів Чорного моря відносяться Одеса, Іллічівськ, Південний, Азовського моря - Маріуполь, Бердянськ.

Згідно аналізу вантажообігу за даними Асоціації морських портів України можна зробити висновок, що об'єм обробки вантажів в портах в основному має тенденцію до зниження, що сталося за рахунок певних причин, найвагомішою з яких стала політико-економічна криза в країні.

Однак, незважаючи на негативні тенденції, слід зазначити, що ДП «МТП Южний» як найбільший глибоководний порт України є найбільшими за вантажообігом та дохідністю підприємством морської транспортної галузі, тож найперспективнішим для розвитку.

Саме тому постає необхідність у проведенні якісного фінансового аналізу ДП «МТП Южний» задля покращення його фінансового стану та досягнення стійких конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на світовому ринку морських транспортних послуг.

Відповідно до визначення, фінансовий стан є економічною категорією, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку, тобто здатність фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їхнього розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаєминами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [1].

Фінансовий стан морського порту залежить від усіх аспектів його виробничо-фінансової діяльності, а саме: від обсягів вантажообігу, зменшення собівартості реалізованих послуг і, відповідно, збільшення генерування прибутку від їх виконання.

Також у процесі аналізу фінансового стану морського порту слід урахувати вплив чинників, які діють у сфері обігу і пов'язані з організацією процесу кругообігу капіталу – поліпшення взаємин з судновласниками, удосконалення процесу обробки вантажів, а також пов'язаного з ним розрахункового механізму.

Задля визначення фінансового стану ДП «МТП Южний» були проведені дослідження за наступними напрямками: аналіз фінансової стійкості (таблиця 2) та аналіз ліквідності й платоспроможності (таблиця 3), що дозволило дійти певних висновків щодо економічної ситуації на підприємстві та ефективності використання наявних ресурсів.

Таблиця 2

Аналіз фінансової стійкості ДП «МТП Южний» за 2016-2017 рр.*

Показники	2016	2017	Нормативне значення	Зміна за рік
01	02	03	04	05
1. Коефіцієнт автономії	0,761	0,750	$\geq 0,5$	-0,011
2. Коефіцієнт фінансової незалежності	3,186	3,006	≥ 1	-0,18
3. Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів	0,313	0,332	≤ 1	+0,019
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,244	0,252	$\geq 0,1$	+0,08
5. Коефіцієнт ефективності використання власних коштів	0,305	0,121	$> 0,4$	-0,184
6. Коефіцієнт використання фінансових ресурсів усього майна	0,232	0,091	↑	-0,141

*Джерело: складено автором на основі [8,9]

На ДП «МТП «Южний» коефіцієнти фінансової стійкості загалом мають негативну динаміку, окрім коефіцієнта співвідношення залучених та власних коштів та маневреності власного капіталу, проте їх ріст все одно є незначним. .

Коефіцієнт фінансової незалежності має значний показник, що говорить про наявність на підприємстві значної частини власних коштів, адже згідно коефіцієнту автономії частка власного капіталу у загальному обсязі складає 75%. Таким чином, можна зробити висновок, що порт є фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу є достатнім для фінансування поточної діяльності, а також має позитивну динаміку, що говорить про гнучкість використання власних коштів підприємства.

Коефіцієнт ефективного використання власних коштів та коефіцієнт використання фінансових ресурсів не відповідають нормативним значенням та мають вкрай низькі показники. Однак це пояснюється специфікою морської галузі, оскільки порти здійснюють значний вклад в основні засоби, та зменшення чистого прибутку з 580713 тис. грн. у 2016 році до 233663 тис. грн. у 2017 році, що складає зниження прибутку на 59,8% .

Отже, ДП «МТП Южний» можна назвати фінансово стійким підприємством, що має змогу за рахунок власних коштів забезпечити використання запасів і здійснення витрат, не допустити необґрунтовану дебіторську і кредиторську заборгованості та своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Стійкість фінансового стану характеризуються значною часткою власного капіталу у структурі та відсутністю порушень фінансової дисципліни.

У таблиці 3 проведений аналіз платоспроможності підприємства, що дозволяє виявити наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, що є достатніми для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення.

Згідно визначення, ліквідність підприємства характеризує здатність швидко перетворити активи підприємства на грошові кошти. Під час оцінки ліквідності підприємства, аналізують достатність поточних (оборотних) активів необхідних для погашення поточних зобов'язань – короткострокової кредиторської заборгованості [2, с. 89].

Таблиця 3

Показники платоспроможності ДП «МТП Южний» за 2016-2017 рр.*

Показники	2016	2017	Нормативне значення	Зміна за рік
01	02	03	04	05
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	10,308	5,473	>2	-4,835
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	7,849	3,456	= 0,8...0,1	-4,393
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	7,186	3,233	>0,2	-3,953
4. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	2,481	1,324	1:1	-1,157

*Джерело: складено автором на основі [8,9]

Загалом, всі коефіцієнти платоспроможності значно перевищують нормативне значення, що говорить про можливість порту повністю покрити свої поточні зобов'язання. Це в свою чергу свідчить про високий рівень платоспроможності та кредитоспроможності, однак сума оборотних активів значно перевищує суму поточних зобов'язань.

Отже, за рахунок мобілізації всіх грошових коштів та їх еквівалентів ДП «МТП Южний» зможе розрахуватись зі всіма своїми поточними зобов'язаннями 3,233 рази, що є досить

сприятливим значенням та пояснюється специфікою ведення морської транспортної діяльності. Дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, а отже порт може кредитувати своїх покупців за рахунок постачальників.

Це означає, що власний капітал не відволікається на кредитування клієнтів, і ці кошти можуть бути спрямовані на інтенсифікацію діяльності компанії. Однак динаміка всіх коефіцієнтів в 2017 році спостерігається вкрай негативна: всі коефіцієнти ліквідності у 2017 році зменшились майже в 2 рази порівняно з 2016 роком.

Отже, економічна стійкість ДП «МТП Южний» відображає ефективне використання чинників виробництва, а саме праці, капіталу, землі і акваторії моря, де розташований морський порт, що забезпечують зростання економічної ефективності, тоді як фінансова стійкість показує досягнення ліквідності, платоспроможності, ділової активності, що сприяє високій фінансовій результативності морського порту [5].

Висновки. Згідно проведеного дослідження фінансового стану ДП «МТП Южний» за 2016-2017 рр., що показує стан і ефективність використання економічного потенціалу підприємства, можна зробити висновок, що підприємство є ліквідним; структура балансу є задовільною; підприємство платоспроможне, тобто підприємству цілком вистачає ресурсів для погашення поточних зобов'язань, хоч і в 2017 році спостерігалась негативна динаміка зниження значення показників.

Аналіз фінансової стійкості показує, що підприємство, хоч і має незначні коливання в значеннях коефіцієнтів, все ж залишається фінансово привабливим та стійким із значною часткою власного капіталу в структурі балансу. Слід зауважити, що для розширення виробничої діяльності порт має можливість залучення додаткових коштів без ризику втрати фінансової стійкості. Таким чином, фінансовий стан найбільшого за обсягами вантажообробки та доходами державного підприємства морської транспортної галузі «МТП Южний» є стабільним, проте має негативну динаміку. З урахуванням зазначеного можна дійти висновку про необхідність розробки та впровадження адекватних сучасним умовам заходів покращення фінансового стану даного порту.

Список літератури

1. 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.
2. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика. Навч. посіб. / О. Я. Базілінська — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 328 с. ISBN: 978-966-364-848-4
3. Буркинский Б.В, Котлубай М.І. Современные тенденции глобализации и регионализации рынка транспортных услуг // Экономические инновации. Выпуск 10: Тенденции глобализации и регионализации социально-экономического развития (экономические трансформации, экономика и экология). Сборник научных работ. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2001. – С.15–22.
4. Мірошко В.М. Концептуальні основи стратегічного планування економічного розвитку морських портів / В.М. Мірошко // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — № 96. — С. 57-59. — Бібліогр.: 12 назв. — укр.
5. Ковалевич В. М. Розвиток механізмів управління економічною стійкістю функціонування морських портів регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.10.01 - «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. М. Ковалевич. – Сімферополь, 2015. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=735981>
6. Левченко А.С. экономические трансформации, экономика и экология [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=735981>
7. Асоціація морських портів України: офіційний сайт. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uspa.gov.ua/>
8. Фінансова звітність ДП «МТП «Южний». Форма №1 «Баланс підприємства».
9. Фінансова звітність ДП «МТП «Южний». Форма №2 «Звіт про фінансові результати».

Соколик О.А.
51 група ЦЗФН
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ЯК СКЛADOVA ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні підприємства потребують суттєвого реформування структури управління. В сучасних умовах особливо важливого значення набуває поліпшення використання матеріальних ресурсів на підприємствах. В Україні необхідні кардинальні зміни в структурі підприємства і перехід до більш гнучких організаційних структур. Якість управління багато в чому залежить від своєчасного отримання достовірної інформації про стан об'єкта управління, яку переважно надає управлінський облік.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Оптимізація виробничих запасів - один із головних факторів виходу підприємств із кризового стану. Це зумовлює необхідність по новому визначити роль, місце і зміст обліку і аналізу запасів, обґрунтувати його методологію в системі управління. Адже в ринкових відносинах у вигіднішому положенні виявляються ті підприємства, котрі вміють краще аналізувати виробничу ситуацію і приймати ефективні рішення (в тому числі й щодо оптимізації виробничих запасів), швидше адаптуватися до змін кон'юнктури.

Метою статті є проведення аналізу ефективності використання запасів підприємства на прикладі ТОВ «Діамант-скло» та надання ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Запаси, що створюються для забезпечення безперервності виробництва, згладжування нерівномірності попиту, виробництва і постачання, існують у всіх споживачів засобів виробництва і є невід'ємним атрибутом діяльності. На будівельних підприємствах вони становлять значну частину оборотних засобів і тому заслуговують особливої уваги з боку управлінців.

На першому етапі проаналізуємо місце запасів в активах підприємства в цілому (табл.1).

На протязі 2016 – 2017 року активи ТОВ «Діамант-скло» збільшилися у 2017 на 934 тис. грн. або на 22,2%. Це відбувається за рахунок збільшення у оборотних активів (на 904 тис. грн.). Необоротні активи збільшилися лише на 30 тис.грн, при цьому структура активів змінилася у бік зменшення необоротних активів на 1,2 відсоткових пункти.

Таблиця 1

Аналіз динаміки складу активів ТОВ «Діамант-скло»

Групи активів	Станом на кінець року, тис.грн.		Питома вага у %		Відхилення від попереднього року	
	2017 р.	2016р.	2017 р.	2016 р.	Сума	%
01	03	04	03	04	05	06
1. Усього активів	4206	3272	100,0	100,0	934	-
2. Необоротні активи	318	288	7,6	8,8	30	-1,2
3. Оборотні активи	3888	2984	92,4	91,2	904	1,2
в т.ч.:						
3.1. Запаси	1594	1475	37,9	45,1	119	-7,2
3.2. Кошти у розрахунках	1418	1273	33,7	38,9	145	-5,2
3.3. Грошові кошти	876	236	20,9	7,2	640	13,7
3.4. Інші оборотні активи	-	-	-	-	-	-

В свою чергу оборотні активи збільшилися як за рахунок збільшення частки грошових коштів, так і за рахунок зменшення частки запасів та коштів у розрахунках. При цьому структура оборотних активів змінилася у бік збільшення частки найбільш ліквідних коштів.

На наступному етапі проаналізуємо зміни, що відбулися у складі і структурі запасів. Дано оцінку динаміки складу і структури запасів ТОВ «Діамант-скло» в таблиці 2.

Запаси ТОВ «Діамант-скло» представлені лише виробничими запасами, обсяг яких збільшуються на 119 тис.грн. Це обумовлено збільшенням по усіх складових, хоча частка будівельних матеріалів у загальній вартості запасів зменшилася на 1,3 відсоткових пунктів.

Таблиця 2

Аналіз динаміки складу і структури запасів ТОВ «Діамант-скло»

Показники	2017 р.		2016р.		Відхилення	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Сума	%
01	02	03	04	05	06	07
1. Запаси - всього	1594	100,0	1475	100,0	119	-
2. Виробничі запаси	1594	100,0	1475	100,0	119	-
2.1. Будівельні матеріали	1295	81,2	1217	82,5	78	-1,3
2.2. Паливо	87	5,5	72	4,9	15	0,6
2.3. Запасні частини	114	7,2	101	6,8	13	0,4
2.4. Малоцінні та швидкозношувані предмети	98	6,1	85	5,8	13	0,3

Вивчивши зміни в наявності і структурі оборотних активів можна вважати, що на ТОВ «Діамант-скло» стабільна структура оборотного капіталу свідчить про стабільний, добре налагоджений процес виробництва і збуту продукції. Неістотні її зміни говорять про нестабільну роботу підприємства.

Для характеристики ефективності використання запасів спеціалістами зазвичай пропонується та застосовується на практиці система узагальнюючих та індивідуальних (часткових) показників. До узагальнюючих показників, на думку Г. В. Савицької, відносяться прибуток на гривню матеріальних витрат (матеріалорентабельність), матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів [1,с.344].

Розглянемо відносні та узагальнюючі показники аналізу запасів. Законодавчими та нормативними актами вже визначені основні характеристики номенклатури запасів: їхні назва, тип, сорт, розмір, одиниці виміру тощо. Разом з тим велика номенклатура потребує особливого визначення, яке характеризувало б особливості об'єктів обліку. Оборотність 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). Розрахунок відносних показників використання запасів ТОВ «Діамант-Скло» наведено у табл. 3.

Коефіцієнт завантаження у 2016 р. не змінився, але спостерігається вповільнення обороту запасів 2 дні, що тягне за собою додаткове залучення коштів.

А саме, уповільнення обороту запасів в 2016 році на 2 дня призвело до залучення в оборот засобів на суму 38 тис. грн. ($6838 \times 2 / 360$), що говорить погіршення ефективності використання запасів.

Таблиця 3

Відносні показники оцінки ефективності використання запасів
на підприємстві ТОВ «Діамант-Скло»

Показники	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+;-)	Темп зростання (%)
01	02	03	04	05
1. Середньорічна вартість запасів, тис. грн.	1475	1594	119	108,1
2. Чистий дохід, тис. грн.	6162	6838	676	111
3. Коефіцієнт оборотності запасів, разів	4,18	4,29	0,11	102
4. Тривалість періоду оборотності запасів, днів	86	84	2	102
5. Коефіцієнт завантаження запасів в обороті, коп.	0,23	0,23	-	-

Розрахуємо узагальнюючі показники по підприємству ТОВ «Діамант-Скло» у табл. 4.

В 2016 році, у порівнянні з 2015 роком, відбулося зменшення матеріаловіддачі на 7,8% , при цьому зменшилася частина матеріальних витрат у собівартості продукції (на 7%). Саме вплив якісних показників необхідно враховувати під час визначення резервів підвищення ефективності діяльності.

Якісні показники – це ті, що характеризують рівень розвитку процесу, якісні особливості та характеристики явищ і закономірності їхнього розвитку. Вони мають вторинний характер, тому що утворюються внаслідок ділення кількісних показників [2, с. 48]. Проаналізуємо як чином зміна матеріаломісткості вплинула на обсяг реалізації продукції підприємства. Зміна обсягу реалізації під впливом зміни матеріаломісткості характеризується розрахунком [2, с.167]:

Таблиця 4

Аналіз матеріаломісткості
на підприємстві ТОВ «Діамант-Скло»

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+;-)	Темп зростання (%)
01	02	03	04	05
Чистий дохід, тис. грн.	6162	6838	676	111
Матеріальні витрати, тис.грн.	3755	4450	695	1,18
Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, тис.грн	123	39	-84	68,3
Прибуток (+), збиток (-) на гривню матеріальних витрат, грн. (3:2)	0,033	0,008	-0,024	73
Собівартість реалізованої продукції	4621	7247	2626	156,8
Матеріаловіддача, грн (1:2)	1,67	1,54	-0,13	92,2
Матеріаломісткість, грн	0,6	0,65	0,05	108,3
Частка матеріальних витрат у собівартості продукції (2:5)	0,81	0,61	-0,2	7
Чистий дохід згідно фактичних матеріальних витрат та матеріаломісткості попереднього року	x	7416,6	x	x
Зміна обсягу реалізації під впливом збільшення матеріаломісткості	x	578,6	x	x

Таким чином, збільшення матеріаломісткості на 5 коп. призвело до зниження доходу на 578,6 тис. грн. Дані розрахунки підтверджують, що підприємство не раціонально використовує запаси та має резерви збільшення обсягів діяльності та скорочення витрат в результаті більш ефективного використання матеріальних ресурсів. Отже, підприємству необхідно й надалі поліпшувати використання матеріалів. Для цього необхідно формувати запаси у межах можливого мінімуму для постійного забезпечення безперервного процесу виробництва, недопускати придбання непотрібних і реалізацію надлишкових матеріалів.

Для забезпечення ефективного управління оборотними активами необхідно виявити основні чинники, які впливають на функціонування оборотних активів на кожній стадії їх кругообігу, і визначити напрям впливу цих чинників на результати виробничо-господарської діяльності підприємства.

При застосуванні традиційному методів фінансового аналізу [3,с.307] розглянемо факторну модель, у якості результативного показника виступає оборотність запасів у днях, а у якості факторних аргументів – зміна середньорічних залишків запасів та зміна обсягу реалізацій (таблиця 5).

Як бачимо, у попередньому році відбулося уповільнення оборотності на 27,7 днів. В тому числі за рахунок збільшення середньорічних залишків запасів – на 36,8 днів, проте це було частково компенсоване за рахунок збільшення обсягу реалізації – оборотність прискорилася на 9,1 день. В звітному році ситуація протилежна, тобто відбулося прискорення оборотності – на 2,3 дні. В тому числі за рахунок збільшення обсягу реалізації – н 9,2 дні, але в результаті збільшення середньорічних залишків запасів цей результат декілька погіршився и відбулося уповільнення за рахунок цього чиннику – на 6,9 днів.

Така ситуація може бути пов'язана з:

- зміною попиту, відмовою від замовлень на продукцію;
- розширенням масштабів діяльності підприємства або їх зменшенням;
- неефективним розпорядженням запасами, внаслідок чого значна частина капіталу заморожується на тривалий час у запасах, сповільнюється його оборотність, збільшується псування сировини і матеріалів, готової продукції зростають складські витрати, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності;
- невиконанням плану матеріально-технічного забезпечення;
- подорожчанням або зниженням собівартості;
- прагненням захистити кошти від знецінювання внаслідок інфляції.

Таблиця 5

Аналіз впливу чинників на зміну оборотності запасів

Період	Середньорічні залишки запасів	Обсяг реалізації	Оборотність у днях	Визначення впливу чинників
<i>2016р.</i>				
За попередній рік	906	5574	58,5	-
При запасах звітного року та обсязі реалізації попереднього	1475	5574	95,3	36,8
За звітній рік	1475	6162	86,2	-9,1
Усього	X	X	X	27,7
<i>2017р.</i>				
За попередній рік	1475	6162	86,2	-
При запасах звітного року та обсязі реалізації попереднього	1594	6162	93,1	6,9
За звітній рік	1594	6838	83,9	-9,2
Усього	X	X	X	-2,3

В цілому прискорення оборотності запасів призвело до вивільнення коштів в сумі 44 тис. грн. $\left(\frac{6838}{360} * 2,3\right)$. Але слід зазначити, що виявлені у ході аналізу резерви збільшення обсягів діяльності за рахунок більш ефективного використання матеріальних ресурсів на суму 578,6 тис. грн. (таблиця 7.4) дозволяють, у випадку їхньої мобілізації, прискорити оборотність на 6,5 дня $\left(83,9 - \frac{(1594) \times 360}{6838 + 578,6}\right)$, що призведе до вивільнення з господарського обороту 133,9 тис. грн. $\left(\frac{6838 + 578,6}{360} * 6,5\right)$.

Для узагальнення показників ефективності використання запасів ТОВ «Діамант-скло» використаємо методику Подольської В. О. та Яриша О. В. Вони пропонують об'єднати такі показники: віддачу запасів (чистий дохід від реалізації / середні залишки запасів); рентабельність виробничих запасів (чистий прибуток / середні залишки запасів x 100%); та розрахувати інтегральний показник ефективності використання запасів (I) наступним чином [4, с.35]:

$$I = \sqrt{\left(\frac{\text{віддача} * \text{рентабельність}}{100}\right)}, \quad (1)$$

Розрахований комплексний (інтегральний) показник ефективності відображає середній умовний ефект у вигляді чистого доходу і чистого прибутку, що припадає на кожну гривню витрат, вкладених у запаси (таблиця 6).

Таблиця 6

Аналіз показників ефективності використання запасів

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
1. Чистий прибуток(збиток), тис. грн.	-516	-606	-90
2. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	6162	6838	676
3. Середні залишки запасів, тис. грн.	1475	1594	119
4. Віддача запасів, грн.(2:3)	4,18	4,28	0,1
5. Збитковість запасів, %(1:3*100)	34,9	38	3,1
6. Інтегральний показник ефективності використання запасів ($\sqrt{4*5}$)	-9,2	-12,7	3,5

Як видно з розрахунків у 2017 році на підприємстві спостерігається деяке збільшення віддачі запасів на 0,1 грн. або 0,4 %, водночас спостерігається збільшення збитковості запасів на 3 відсоткових пункти і в цілому інтегральний показник ефективності використання виробничих запасів має тенденцію до зменшення на 3,5 %.

Отже, керівництво підприємства має звернути особливу увагу на розробку антикризових заходів, серед яких має бути формування оптимальної структури запасів.

Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник [для студентів вищих навчальних закладів спеціальності “Облік і аудит”]. – 2-те вид., доп. і перероб. – Ж.: ПП “Рута” 2007 р. – 544с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtk.net/books/book-13/>
2. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки / За ред Волкової Н.А., - Одеса, ОДЕУ. – 2010 –348с.
3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник – 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
4. Конспект лекцій з дисципліни “Фінансовий аналіз” для студентів IV курсу всіх форм навчання, всіх спеціальностей / укл. Н.В.Мозгова, О.М.Гайдаєнко - Одеса: ОНЕУ, ротاپронт, 2013 р.- 152с.

Твердохліб К.О.
М-2 група ЦЗФН
Науковий керівник
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ключовими питаннями як для власників підприємств та їх працівників (основних і найманих), так і для держави є формування прибутку. Прибуток посідає одне з головних місць у системі вартісних інструментів ринкової економіки.

Які б не були думки стосовно того, чи є прибуток основною метою підприємства факт, що чим прибуток вищий, тим більше підприємство має можливостей для реалізації своїх програм, оновлення основних засобів та збільшення власного капіталу. Це забезпечить стабільність підприємства та є гарантією його фінансової незалежності. Але питання економічної сутності та змісту фінансових результатів залишається розкритим не повністю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання економічного змісту фінансових результатів знайшли своє відображення у працях багатьох вчених, зокрема В. Г. Білика, Л. Г. Ловінська, С. В. Мочерного, О. В. Олійника, О. Є. Ширягіної та інших. Це підтверджує актуальність питань формування доходів і витрат для визначення кінцевого фінансового результату для забезпечення стабільності діяльності підприємства. Однак існує ще низка питань, пов'язаних з визначенням фінансових результатів, які потребують детальнішого вивчення.

Метою статті є визначення економічної сутності фінансових результатів як основного джерела фінансування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Кожне підприємство, незалежно від форми власності має на меті не тільки утримуватися на ринку, а й отримувати позитивний результат, тобто прибуток.

Прибуток підприємства є основним джерелом формування фінансових ресурсів для забезпечення розвитку підприємства, виступає основою для розширення виробництва, є захисним механізмом від банкрутства та ін.

Точки зору щодо визначення прибутку у різні періоди науковцями постійно змінювалися, в залежності від того, що вони вкладали в поняття прибутку. Виникнення поняття прибутку більшість вчених відносять до часів зародження товарного виробництва. Першою теоретичною школою, що займалася визначенням прибутку, був меркантилізм, першу спробу пояснити сутність прибутку зробив Т. Мен у XVI-XVII ст. Олійник О.В., дослідивши їх роботи пише, що меркантилісти стверджували, що прибуток виникає у сфері кругообігу, тобто походження прибутку визвано продажем товару за ціною, вищою за його вартість. Представники цієї школи вважали, що можна купити все, якщо є золото і гроші [4, с. 52 - 57]. Оскільки вони трактували прибуток як різницю між цінами продажу та купівлею товару, то їх помилкою, було те, що вони не враховували витрати, понесені на виробництво продукції.

Поняття прибутку як особливої категорії фінансових результатів розглядалось в класичній школі. Такі економісти, як У. Петті, А. Сміт вже досліджували прибуток у зв'язку з факторами зростання суспільного багатства, процесом накопичення капіталу. Вони бачили джерело прибутку не в кругообігу, а у виробництві [5, с. 156 - 159]. Підтримуючи думку Ширягіної О.Є. ми бачимо, що дані вчені також не повністю розкрили сутність прибутку, оскільки важливим є як вхідні ресурси, так і інформація на виході.

Важливий внесок у розвиток науки про фінансові результати зробив німецький вчений К. Маркс. Автор розкрив таке основне поняття як додана вартість – вартість, створена працею найманих працівників понад вартості робочої сили. Джерелом прибутку К. Маркс вважав додатковий продукт, створений у процесі виробництва й реалізований у сфері обігу [5, с. 127 - 129]. Дана теорія має велике значення і в даний час, тому, що підприємство може отримати прибуток тоді, коли вхідні ресурси вкладені у товари і послуги принесуть з часом економічні вигоди і

кінцевий результат перевищуватиме початкові витрати на придбання цих ресурсів, виробництво продукції, товарів, надання послуг.

Тому було б доречно розглянути динаміку отриманого прибутку на прикладі ПП «Астрєя». У попередньому періоді прибуток від основної операційної діяльності на ПП «Астрєя» склав 1937,6 тис. грн., у звітному – 3983,7 тис. грн.

З урахуванням того, що на підприємстві не було доходів від інвестиційної і фінансової діяльності, а також інших доходів, відповідних витрат на дані діяльності не було проведено, тобто можемо стверджувати, що підприємство займається виключно основною операційною діяльністю і отримує прибуток лише за рахунок реалізації сільськогосподарської продукції і.

Так, у попередньому періоді прибуток склав 1108,7 тис. грн., а у звітному 21924,7 тис. грн., тобто, на 176,6% вище рівня попереднього року.

Підприємство не сплачує податок на прибуток. У попередньому періоді прибуток від основної операційної діяльності склав 1937,6 тис. грн., у звітному – 3983,7 тис. грн.

З урахуванням того, що на підприємстві не було доходів від інвестиційної і фінансової діяльності, а також інших доходів, відповідних витрат на дані діяльності не було проведено.

Таблиця 1

Аналіз динаміки отриманого прибутку підприємства

Показники	Попередній рік, тис. грн.	Звітний рік, тис. грн.	Відхилення (+;-)	
			(+, -) тис. грн.	у %
01	02	03	04	05
1. Прибуток від основної операційної діяльності	1937,6	3983,7	2046,1	205,6
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	-	-	-	-
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	1937,6	3983,7	2046,1	205,6
4. Результат від фінансової та інвестиційної діяльності:	-	-	-	-
5. Фінансові результати до оподаткування	1108,7	1924,7	816	173,6
6. Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-
7. Чистий фінансовий результат .	1108,7	1924,7	816	173,6

Можемо стверджувати, що підприємство займається виключно основною операційною діяльністю і отримує прибуток лише за рахунок реалізації сільськогосподарської продукції і. Так, у попередньому періоді прибуток склав 1108,7 тис. грн., а у звітному 21924,7 тис. грн., тобто, на 176,6% вище рівня попереднього року. Підприємство не є платником податку на прибуток.

Таким чином, на підприємстві збільшився прибуток від основної операційної діяльності відбулося за рахунок збільшення кількості реалізованої продукції у звітному періоді. Спостерігається тенденція до деякого зростання собівартості у структурі виручки, що з одного боку пояснюється наявністю об'єктивних чинників, таких як зростання цін на сировину, матеріали, паливо, енергію. З іншого боку підприємству в умовах жорсткої конкуренції необхідно стежити за оптимізацією своїх витрат, пов'язаних з виробництвом. Негативним моментом є зростання частки адміністративних витрат на 402,2 тис.грн у звітному році.

Отже, як горизонтальний, так і вертикальний аналіз прибутку на підприємстві показав, що зростання собівартості в частині керованих витрат, збільшення адміністративних є позитивним факторами впливу на фінансові результати. Але підприємству необхідно стежити за собівартістю

реалізованої продукції, формуванням постійних та умовно- постійних витрат, вивчати структуру інших витрат з метою збільшення суми прибутку.

Відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, які понесені для цих доходів.

Доходи і витрати в обліку відображають на рахунку 79 «Фінансові результати» на якому обліковують результати від операційної діяльності (доходи від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та доходи від іншої операційної діяльності; собівартість реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), фінансової діяльності (доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи (дивіденди, відсотки та ін.); фінансові витрати та втрати від участі в капіталі) та результати від іншої діяльності (доходи від інвестиційної та іншої діяльності підприємства (дохід від реалізації фінансових інвестицій, від відновлення корисності активів, від безоплатно одержаних активів тощо); собівартість реалізованих фінансових інвестицій, втрати від зменшення корисності активів, втрати від неопераційних курсових різниць, уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій, списання необоротних активів та інші витрати діяльності).

Відповідно, джерелом формування прибутку за основними видами діяльності є прибуток від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а джерелом формування прибутку використаного в обліку є прибуток від реалізації продукції, майна та позареалізаційних операцій.

Отже, необхідно розуміти, що поняття «фінансовий результат» і «прибуток» не зовсім тотожні, оскільки фінансовий результат ширший за своїм змістом, ніж прибуток. Фінансовий результат відображає всю господарську діяльність підприємства, характеризує кількісні і якісні показники результативності діяльності підприємства, тоді як прибуток (збиток) є підсумок цієї діяльності, оскільки результат може бути як позитивним, так і негативним. Від того, яку мету ставить перед собою підприємство, таким і буде результат. Для цього необхідно враховувати основні виробничі та економічні показники господарської та фінансової діяльності, результативність господарсько-фінансової діяльності, результативність та ефективність використання трудових, матеріальних та грошових ресурсів. Підприємство повинно працювати на результат відповідно до проміжних цілей, ключових результатів, стратегічних цілей. Тому прибуток повинен бути не наживою, а джерелом надійності і довговічності підприємства.

Висновки. Отже, дослідженнями встановлено, що теорія походження фінансових результатів є питанням постійного вивчення і більшість думок є ефективними для виробничого процесу. Фінансовий результат являє собою таку економічну категорію, яка формується поступово протягом фінансово-господарського року від різних видів діяльності і виражається чистим доходом (прибутком), який залишається у підприємства на власні потреби. Чим би не займалося підприємство, мета отримання прибутку завжди буде залишатися на визначному місці, але цілі і шляхи його використання залежатимуть від потреб управління підприємства.

Список літератури

- 1.Ловінська Л. Г. Концепція фінансових результатів у системі бухгалтерського обліку / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 58 – 65.
- 2.Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Міністерством фінансів України № 73 07.02.2013 р. та зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.02.2013 р. за № 336/22868.
- 3.Олійник О.В. Формування фінансових результатів сільськогосподарського виробництва / О. В. Олійник // Економіка АПК. – 2003. № 8. – С.52 – 57.
- 4.Ширягіна О. Є. Прибуток підприємства: історичний аспект /О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12. – С. 156 – 159.
- 5.Білик. В. Г. Облік і відображення в звітності фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах реформування / В. Г. Білик // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип.1, – К.: Науково-дослідний економічний інститут, 2006. – С. 127 – 129.

Філіппова М.С
 53 група ОЕФ
 mari4ka97@gmail.com
 Науковий керівник:
 к.е.н., доцент Волкова Н.А.
 Одеський національний економічний університет
 м.Одеса

BIG DATA ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На розвиток компанії, інвестиційну привабливість та ризиковість впливає багато чинників. Сьогодні вже це не тільки фінансові показники діяльності, але й взаємодія компанії з соціумом, відношення соціуму до продуктів та діяльності компанії.

З розвитком технологій з'являється можливість зібрати всю таку інформацію, яка може так чи інакше вплинути на діяльність компанії. Для великих компаній, які шукають інвестиції та інвесторів, які хочуть успішно вкласти гроші в проекти на точці їх зльоту, питання прийняття рішень в умовах наявності такої великої кількості інформації про галузь, діяльність компанії, внутрішні і зовнішні фактори стає все більш складним. З'являється необхідність дотримання трендам в області ефективного управління інформаційними потоками і використання нових інструментів, що дозволяють не тільки оптимізувати внутрішні бізнес-процеси, але також і скласти прогнози для визначення майбутньої стратегії розвитку, ризикованості та прибутковості інвестицій в той чи інший проект.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання застосування саме технологій збору та аналізу великої кількості даних з ціллю використання їх для прийняття рішень о інвестуванні або складанні тих чи інших стратегій є таким, яке тільки починають вивчати. Але уже сьогодні можна спиратися на праці таких зарубіжних науковців як Э.Бринолфссон, Э.Макафи, Р. Халф, М. Б. Медведева, Я. Л. Гобарева, М. П. Батуров, И. Шамаев, А. С. Генки, А. А. Михеев, М. Свон, Б.Зибитскер, Д. Уотонта інші.

В своїх працях вони підкреслюють необхідність використання технологій Великих даних (BigData), описують шляхи їх використання, демонструють успішні кейси та провальні ідеї застосування таких технологій. Також шляхи застосування Великих даних у фінансовій сфері постійно підкреслюють в таких світових виданнях як TheWallStreetJournal, TheFinancialTimes, таTheEconomist, а фінансові компанії якKPMG, Deloitte, Facebook, Google, IBM, VISA, MasterCard, BankofAmericaпідкреслюють їх вплив у своїх регулярних звітах. Але впровадження таких технологій для українських компаній до сьогоднішнього дня остається зовсім не висвітленим та потребує вивчення з опорою на світовий досвід.

Метою статті є вивчення досвіду впровадження технологій BigData у інвестиційну діяльність компаній на основі наукових досліджень та практик світових компаній у різних країнах та виокремлення за результатами такого аналізу основних переваг та недоліків використання інформаційних технологій суб'єктами господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Управління великими даними є однією з пріоритетних задач для будь-якого суб'єкта економічних відносин, що бажає оптимізувати оперативну діяльність. Сьогодні наявність інформації вже не стає конкурентною перевагою для компанії.

За даними компанії IBS, до 2003 року світ накопичив 5 ексібайтів даних. В травні 2015 року глобальне кількість даних перевищило 6,5 зеттабайта (1 ЗБ = 1024 ексібайта)[1].

До 2020 року, за прогнозами, людство сформує 40-44 зеттабайтів інформації. А до 2025 року зросте в 10 разів, говориться в доповіді DataAge 2025, який був підготовлений аналітиками компанії IDC. В доповіді відзначається, що більша частина даних буде генеруватися самими підприємствами, а не звичайними споживачами [1].

Такі об'єми інформації вже неможливо уявити, а правильно використати її можуть зовсім не всі. Обробка інформації стає необхідністю та тим, що надає переваг.

Сукупність різних інструментів, підходів та методів обробки як структурованих, так і неструктурованих даних для їх використання з ціллю аналізу ефективності, рентабельності, ризику діяльності називають терміном Великі Дані (BigData).

Хоча фінансова аналітика та Великі Дані мають однакову ціль, є декілька значних, визначальних відмінностей:

- великі дані призначені для обробки більш значних обсягів інформації;
- великі дані призначені для обробки більш швидко одержуваних і мінливих відомостей, що означає глибоке дослідження і інтерактивність;
- великі дані призначені для обробки неструктурованих даних [2].

Методи великих даних застосовуються в різних областях роботи компанії, які можна розділити на наступні (рис.1):



Рис.1. Сфери застосування великих даних.

В основі методів аналізу масивів даних лежить інструментарій, запозичений з фінансового аналізу, статистики та інформатики. При цьому слід розуміти, що дослідники продовжують працювати над створенням нових методів і вдосконаленням існуючих:

1. А / В тестування. Методика, в якій контрольна вибірка по черзі порівнюється з іншими. Таким чином вдається виявити оптимальну комбінацію показників для досягнення, наприклад, найбільшого обсягу продаж або відповідної реакції споживачів на маркетингову політику. Великі дані дозволяють провести величезну кількість ітерацій і таким чином отримати статистично достовірний результат.
2. Класифікація. Набір методів, які дозволяють передбачити поведінку споживачів в сегменті ринку, який може вибиратися для інвестування.
3. Datamining. Набір методів, який дозволяє визначити найбільш сприйнятливі для продукту, що просувається або послуги категорії споживачів, виявити особливості найбільш успішних працівників, передбачити поведінкову модель споживачів. Datamining включає в себе цілий набір методів і активно застосовується, наприклад, в банківському секторі. Так, шляхом аналізу минулих транзакцій, банк виявляє деякі стереотипи шахрайства з кредитними картками і запобігає їх. Розбиваючи клієнтів на різні категорії, банки роблять свою маркетингову політику більш цілеспрямованою і результативною, пропонуючи різні види послуг різним групам клієнтів.

Також Datamining допомагає банкам будувати та прогнозувати моделі цінності своїх клієнтів, і відповідним чином обслуговувати кожну категорію.

4. Кластерний аналіз. Статистичний метод класифікації об'єктів по групах за рахунок виявлення наперед невідомих загальних ознак. Параметри розбивки на кластери можуть бути різними, та мати певні точки дотику (рис.2).

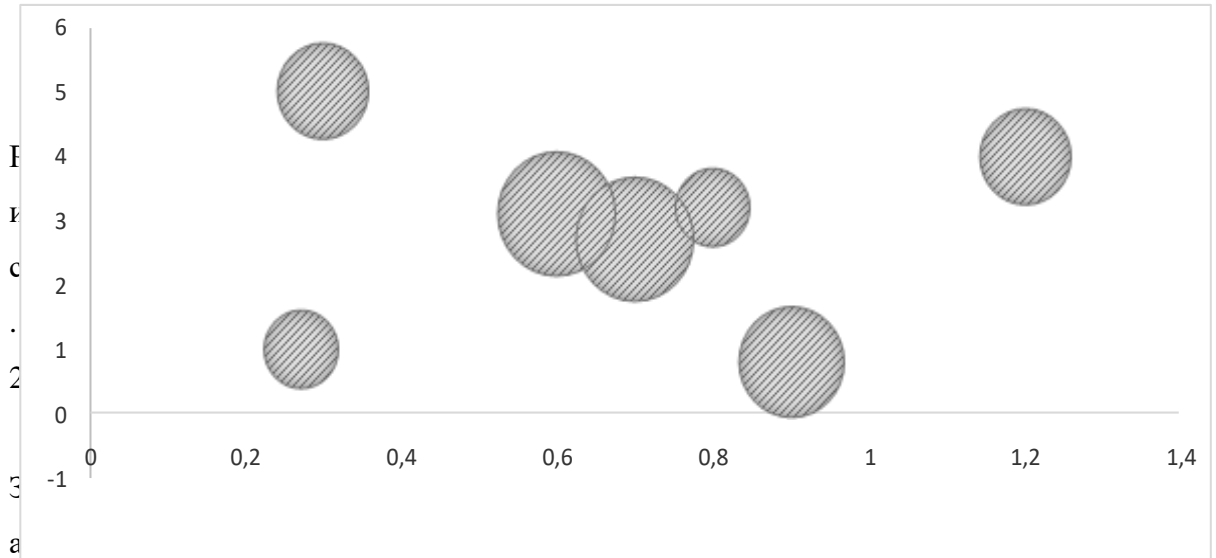


Рис.2. Загальна схема розподілу сукупності об'єктів на кластери

5. Обмін даними та інтеграція даних. Набір методів, який дозволяє аналізувати коментарі користувачів соціальних мереж.
6. Machinelearning. Напрямок в інформатиці (історично за ним закріпилася назва `штучний інтелект`), яке має на меті створення алгоритмів самонавчання на основі аналізу емпіричних даних. Сьогодні практично кожний сайт використовує машинне навчання в своїй роботі. Так Googleпідбирає самий релевантний результат за допомогою машинного навчання; Apple прагне показати релевантні додатки в Appstore;Intuit знаходить відповідну сторінку допомоги, коли користувач шукає бланк податкової декларації; вся реклама в інтернеті підбирається з урахуванням наших інтересів[3]. Компанії використовують машинне навчання тому що це дозволяє сервісу бути більш сучаснішим. На сьогоднішній день проекти впровадження машинного навчання по галузях виглядають так (рис.3):

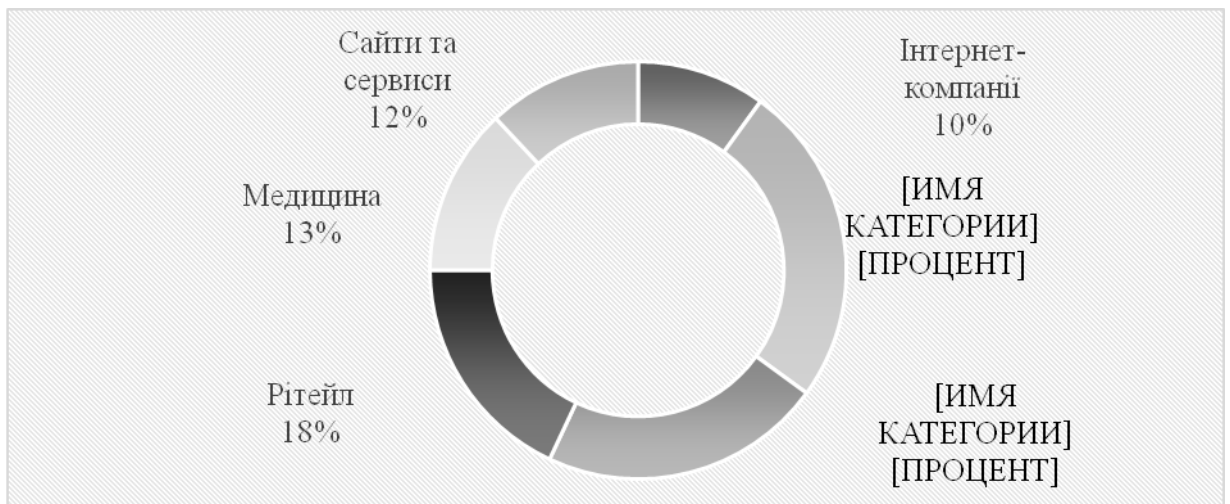


Рис.3. Проекти по впровадженню систем машинного навчання в світі по галузях 2015-2017 рр.

7. Краудсорсинг. Методика збору даних з великої кількості джерел. За допомогою краудсорсингу можна досягти ефективного вирішення задач за мінімальним обсягом витрат. Яскравим прикладом успішності методу є всім відомий проект «Вікіпедія. Вільна енциклопедія», де джерелом інформації виступають усі користувачі сервісу.
8. Аналіз соціальних мереж. Набір методів аналізу зв'язків між вузлами в мережах. Стосовно до соціальних мереж дозволяє аналізувати взаємозв'язку між окремими користувачами, компаніями, спільнотами і т.п.
Соціальна аналітика допомагає вивчити думку споживачів через агрегування відгуків, коментарів, якими споживачі діляться в онлайні. З точки зору репутації бренду, це є критичним умовою, так як дозволяє вчасно виявити і нівелювати репутаційні ризики, знайти лідерів думок, які найбільш впливають на поведінку користувачів.
9. Моделювання. Моделювання поведінки складних систем часто використовується для прогнозування, передбачення і опрацювання різних сценаріїв при плануванні.
10. Аналіз часових рядів. Набір запозичених з статистики та цифрової обробки сигналів методів аналізу повторюваних з плином часу послідовностей даних. Одні з очевидних застосувань - відстеження ринку цінних паперів, динаміки показників та індексів, наприклад показника Доу Джонса (рис.4).

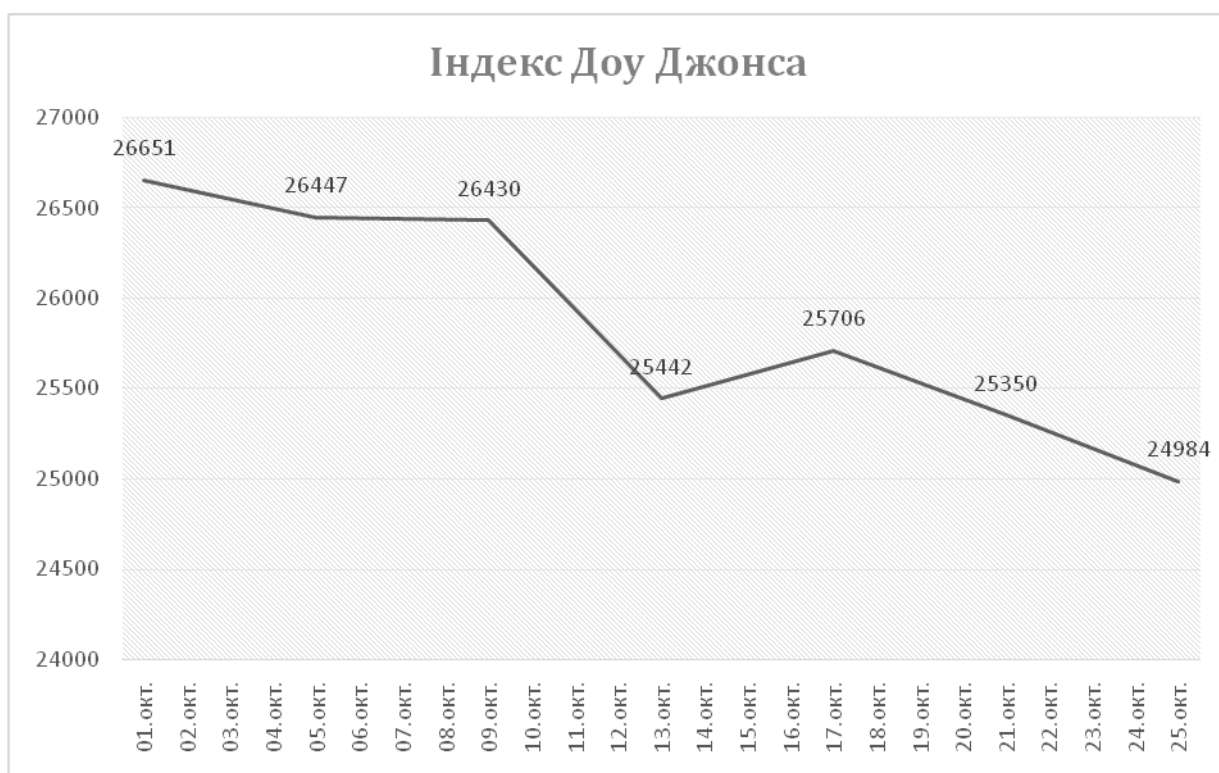


Рис.4. Динаміка руху індексу Доу Джонса [4]

11. Оптимізація. Набір чисельних методів для редизайну складних систем і процесів для поліпшення одного або декількох показників. Допомагає в прийнятті стратегічних рішень, наприклад, складу виведеної на ринок продуктової лінійки, проведенні інвестиційного аналізу та ін.
12. Patternrecognition. Набір методів з елементами самонавчання для передбачення поведінкової моделі споживачів.

Більшість наукових аналітичних організацій впевнені, що бізнес-аналіз великих даних принесе очевидний прибуток і переваги в різних областях в найближчі роки. 70% великих організацій на світовому ринку вже не просто використовують великі дані для бізнес-аналітики, а

покупають зовнішні дані (при цьому прогнозується, що до 2019 року цей показник виросте до 100%) [5].

Передбачається також, що все більше організації почнуть отримувати дохід зі своїх даних, продаючи їх або надаючи цінний контент на їх основі. Слід зазначити, що для України ці перспективи поки носять досить віддалений характер. Однак уже з'явився новий клас підприємців, які будують свій бізнес саме на таких наукових, математичних, аналітичних дослідженнях ринку.

Так, наприклад, українські мобільні оператори Vodafone і Київстар використовують BigData у власних сервісах і пропонують аналітичні продукти для бізнесу та держави. На підставі даних про переміщення людей в світі створюються і коректуються маршрути громадського транспорту, будуються автомобільні і залізні дороги. В рамках України Одеська область використала BigData, щоб зрозуміти, звідки їдуть туристи найчастіше, а де регіону не вистачає реклами, з'ясувати, скільки місяців триває сезон [6]. Також на старті зараз безліч перспективних стартапів: від експертних систем в банківській сфері, агросекторі, трейдингу і маркетингу до державних рішень в публічних фінансах, транспортних системах, освіті та медицині.

Розвиваються і компанії, які допомагають збирати і обробляти інформацію, створюють програмне забезпечення в цій галузі, яке користується попитом в усьому світі: Ciklum, GlobalLogic і SigmaSoftware[7].

Висновки. Компанії, державні структури та інші організації в світі і Україні накопичили величезні обсяги найрізноманітніших даних - про ринок, клієнтів, нормативи і політиках, проектах, обладнанні, показниках роботи і т.д. Ця інформація містить у собі величезний потенціал і масу можливостей, однак у нас все це поки не використовується повною мірою.

На допомогу приходять технології та методи BigData, що відрізняються особливою швидкістю і підвищеною точністю. При цьому особливість BigData викликана не стільки великими обсягами, скільки нездатністю старих методів оперативно справлятися з потоками різноманітних даних, що надходять з величезного числа зовнішніх і внутрішніх джерел, що мають різну структуру і схеми індексації.

Знання, отримані при обробці такої інформації, дають можливість вибудовувати ефективні бізнес-процеси, перевіряти і ранжувати довгострокові стратегічні ініціативи, оптимізувати продуктові лінійки. Хоча в Україні і не так активно впроваджуються сучасні методики обробки даних, існує безліч різноманітних методів, які з легкістю можна застосувати в будь-якому бізнесі. А це, безумовно, буде сприяти позитивним економічним перетворенням.

Список літератури

1. Reinsel D. TheDataAge 2025 / D. Reinsel, J. Gantz, J. Rydning // IDC. 2017. [Режим доступу]:<https://www.seagate.com/files/www-content/our-story/trends/files/Seagate-WP-DataAge2025-March-2017.pdf>
2. Беркана А. Що таке Bigdata: зібрали все найважливіше про великих даних / А. Беркана // Rusbases. 2017. [Режим доступу]: <https://rb.ru/howto/chto-takoe-big-data/>
3. BigData - електричність XXI століття // БІТ -Бізнес&інформаційні технології. - 2015. №5 (46). [Режим доступу]: https://www.alp.ru/news/bit-_big_data_-_elektrichestvo_xxi_veka
4. Інтерактивний графік Dow Jones Industrial Average. [Режим доступу]: <https://ru.investing.com/indices/us-30-advanced-chart>
5. Митрович С. SpecificsoftheintegrationofBusinessIntelligenceandBigDatatechnologiesintheprocessesofeconomicanalysis/ С. Митрович// Бізнес-інформатика. - 2017. №4 (42) [Режим доступу]: <https://cyberleninka.ru/article/n/specifics-of-the-integration-of-business-intelligence-and-big-data-technologies-in-the-processes-of-economic-analysis-1>
6. Глущенко Н. BigData по-українськи: Як мобільні оператори використовують дані про абонентів / Н. Глущенко // 112.ua. - 2017. [Режим доступу]: <https://112.ua/statji/big-data-po-ukrainski-kak-mobilnye-operator-y-ispolzuyut-dannye-ob-abonentah-419983.html>
7. Старжинський А. Як українці роботають с BigData / А. Старжинський // Укррудпром. - 2017. [Режим доступу]: http://www.ukrudprom.ua/digest/Kak_ukraintsi_rabotayut_s_Big_Data.html

Шехтерле Р.Р.
51 група ОЕФ
frozensensor@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ, СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ АКТИВІВ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

Постановка проблеми. У сучасних умовах здійснення господарської діяльності підприємства зацікавлені в належному стані та відповідній структурі активів для отримання найбільшого економічного ефекту. Проблема в досягненні раціональної структури активів підприємств вимагає ретельнішого вивчення співвідношення оборотних та необоротних активів. Значної уваги потребує здійснення аналізу ефективності використання основних засобів із метою виявлення резервів підвищення виробничої потужності діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо сутності, ролі та значення активів в сучасних умовах господарювання розкривалися в працях вітчизняних вчених, зокрема Ф.Ф. Бутинця, Л.Л. Галасюк [1, с. 245], Ю.П. Майданевича, Н.М. Малюги, О.І. Мешко, О.М. Петрука, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка, Г.Г. Рудюка, В.С. Семйон та російських вчених В.Ф. Палія, К.Ю. Циганкова, Я.В. Соколова та іншими.

Метою статті є дослідження особливостей вивчення динаміки, складу та структури активів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основою здійснення господарської діяльності кожного підприємства є активи. Відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), актив – це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання в результаті минулих подій, від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід для суб'єкта господарювання. Згідно з американським стандартом бухгалтерського обліку SFAC 6, активи – це ймовірні майбутні економічні вигоди, отримані або контролюються окремою компанією в результаті угоди або минулих подій [2, с. 345].

Визначення активів у МСФЗ та GAAP US за сутністю є ідентичними та визначають дві основні характеристики активу – контрольовані суб'єктом господарювання ресурси та передбачають отримання в майбутньому економічних вигід [3, с. 134].

Термін “актив” походить від латинського слова *actives* – діючий, діяльний. Аналіз теоретичних досліджень показав, що на сьогоднішній день не сформовано єдиних підходів до трактування категорії “актив”. Більшість авторів не повністю розкривають економічну сутність і природу даної категорії, а лише визначають їх призначення, не надаючи чіткого тлумачення. Інші автори трактують його занадто широко. Дана проблема призводить до неоднозначності та суперечливості трактувань понять та спричиняє проблемні питання в процесі правового регулювання діяльності підприємства. Розрізняють наступні підходи до трактування категорії “актив” [4, с. 12; 5, с. 459]:

Існує три види активів:

- оборотні активи — готівка та кошти, запаси, які можуть бути досить швидко трансформовані в готівку (як правило, протягом року);
- основні фонди з довгим терміном служби, що використовуються підприємством при виробництві товарів і послуг (наприклад, будівлі, споруди, земля, обладнання);
- інші активи, які включають такі нематеріальні активи, як патенти і торгові знаки (що не мають натурально-речової форми, але цінні для підприємства), капіталовкладення в інші компанії або довготермінові цінні папери, «витрати майбутніх періодів» і різні інші активи (в залежності від профілю того чи іншого підприємства).

Підходи до трактування категорії “актив”

№ з\п	Назва підходу	Сутність підходу	Підходи до оцінки активів
01	02	03	04
1	Майно, яке знаходиться у власності підприємства	Актив - це все майно, яке відображено в інвентаризаційному описі, тобто актив розуміється як: майно, що перебуває у власності підприємства	За поточною ринковою ціною
2	Витрати майбутніх періодів	Актив не пов'язаний з інвентарем, а витікає з поточної документації підприємства, яке постійно витрачає гроші. Одні витрати, пов'язані з даного звітного періоду, вважаються витратами, а інші, які пов'язані з майбутніми звітними періодами - капіталізуються, тобто тимчасово переміщуються в активі з тим, щоб в майбутніх періодах їх віднесли на витрати	За собівартістю
3	Доходи Майбутніх періодів	Актив - це доходи майбутніх періодів. Підприємство здійснює витрачання коштів і ресурсів заради доходів, які ці витрати повинні принести в майбутньому. Якщо витрати не приносять доходів, то це не витрати, а втрати	Об'єкти активів потрібно переоцінювати

Джерело: складено на основі [1, с. 240]

Оборотні засоби діляться на нормовані і ненормовані. Нормовані складаються із запасів товарно-матеріальних цінностей, зокрема незавершеного будівництва, готової продукції тощо. Це грошові кошти, необхідні для створення мінімального запасу товарно-матеріальних цінностей і забезпечення безперебійності процесу виробництва і реалізації продукції. Вони складаються з виробничих запасів (сировина, матеріали, паливо, тара, малоцінні і швидкозношувані предмети, запасні частини для ремонту), незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів і готової продукції. Нормовані оборотні активи складають основну частину оборотних активів підприємства. Крім того, під активами також розуміють все, що забезпечує дохід компанії, наявні кошти фірми, господарські засоби, матеріальні цінності та перевищення сум вимог фірми над її зобов'язаннями. Дані визначення, на нашу думку, є досить загальними.

“Наявні кошти фірми” – це лише складова, яка входить до категорії активу, так як і “господарські засоби”, до яких не можна віднести дебіторську заборгованість, гудвіл, що підтверджує недоречність такого трактування [1, с. 244]. Це також, стосується інших вищенаведених визначень таких як “матеріальні цінності”, “наявне та боргове майно”. Таким чином, між дослідниками відсутня єдність щодо трактування категорії “активи”. У економічних словниках актив розглядається як власність суб'єкта господарювання. У бухгалтерських джерелах актив визначають як майно, що належить підприємству або ж як ресурси, які перебувають під контролем суб'єкта господарювання. Вважаємо, що трактування активів як власності та майна тотожні, адже відображають відносити власності. Отже, єдності щодо визначення категорії актив не має. Встановлено характерні ознаки активів: 1) Об'єкти як матеріальні, так і нематеріальні над якими встановлений контроль власників (учасників) підприємства та вони здійснюють ним управління; 2) Активи виникли в результаті минулих подій; 3) Власники підприємства очікують отримання економічних вигід від використання цих активів.

З огляду на зазначене, вважаємо, що під активами підприємства слід розуміти сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей підприємства, які мають грошову оцінку, а також вартостей, у вигляді зносу, резерву, гудвілу тощо, формування та використання яких призведе до отримання економічних вигід у майбутньому. Здійснимо структурно-динамічний аналіз активів за 2015-2017 роки (табл. 2). Сьогодні підприємство «Телекарт-Прилад» — могутня компанія, що динамічно розвивається, з величезним досвідом роботи у сфері комунікацій. Упроваджуючи нові

системи управління і контролю якості, підприємство прагне до максимальної продуктивності і задоволення запитів найвимогливіших замовників. Підприємство «Телекарт-Прилад» по праву визнано успішною, динамічною, відповідальною компанією, і свідоцтво цьому — наші численні замовники і партнери в більш ніж двадцяти країнах світу. Отже, ТОВ «Телекарт-Прилад» — одна з провідних компаній України у сфері розробки і виробництва електроприладів і радіоелектронної апаратури побутового і спеціального призначення. Компанія виконує весь цикл необхідних робіт, починаючи з розробки виробу і програмного забезпечення, закінчуючи установкою, гарантійним обслуговуванням і навчанням фахівців замовника.

Таблиця 2

Аналіз складу та структури активів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2015-2017 роки

Показники	Станом на кінець року		
	2015	2016	2017
01	02	03	04
1. Сукупні активи, тис.грн., у т.ч.	109492	91631	117755
2. Необоротні активи, тис.грн. – у % до сукупних активів	20488 18,7	16872 18,4	15984 13,6
3. Оборотні активи, тис.грн. – у % до сукупних активів, з них:	89004 81,3	74759 81,6	101771 86,4
3.1. Запаси, тис.грн. – у % до оборотних активів	43883 49,3	33710 45,1	21037 20,7
3.2. Дебіторська заборгованість, тис.грн. – у % до оборотних активів	15056 16,9	31101 41,6	49887 49,0
3.3. Грошові кошти, тис.грн. – у % до оборотних активів	26093 29,3	5787 7,7	18057 17,7
3.4. Витрати майбутніх періодів – у % до оборотних активів	0 0,0	34 0,05	637 0,6
3.5. Інші оборотні активи – у % до оборотних активів	1227 1,4	1381 1,8	9407 9,2
4. Необоротні активи та групи вибуття	0	0	0

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Телекарт-Прилад»

На рис. 1 покажемо динаміку складу сукупних активів підприємства за 2015-2017 роки.

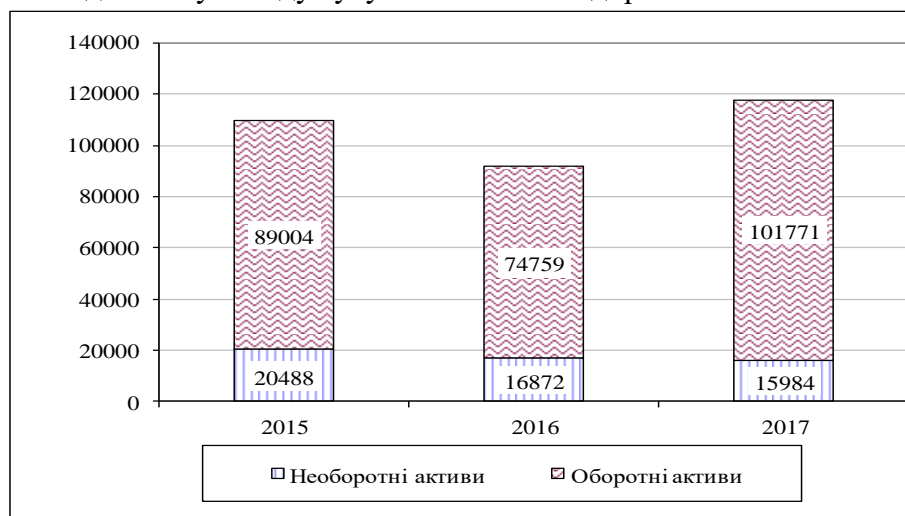


Рис. 1. Динаміка складу сукупних активів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2015-2017 роки, тис.грн.
Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Телекарт-Прилад»

Приріст сукупних активів в 2017 році у порівнянні як до 2016 року, так і до 2015 року є свідченням зміцнення економічного потенціалу підприємства, його ваги на ринку. В складі сукупних активів підприємства є необоротні та оборотні активи, та протягом всього досліджуваного періоду відсутні необоротні активи для продажу та групи вибуття. Сума сукупних активів підприємства знизилася в 2016 році та зросла у 2017 році. В структурі активів найбільшу питому вагу мають оборотні активи. В 2015 році на їх долю припадало 81,3%, а в 2017 році вона зросла до 86,4%, що вказує на зменшення ризику компенсації авансованого капіталу та підвищення його віддачі внаслідок прискорення оборотності оборотних коштів. Питома вага необоротних активів скоротилася за три роки з 18,7% до 13,6%. Проаналізуємо детальніше склад та структуру поточних активів (рис. 2).

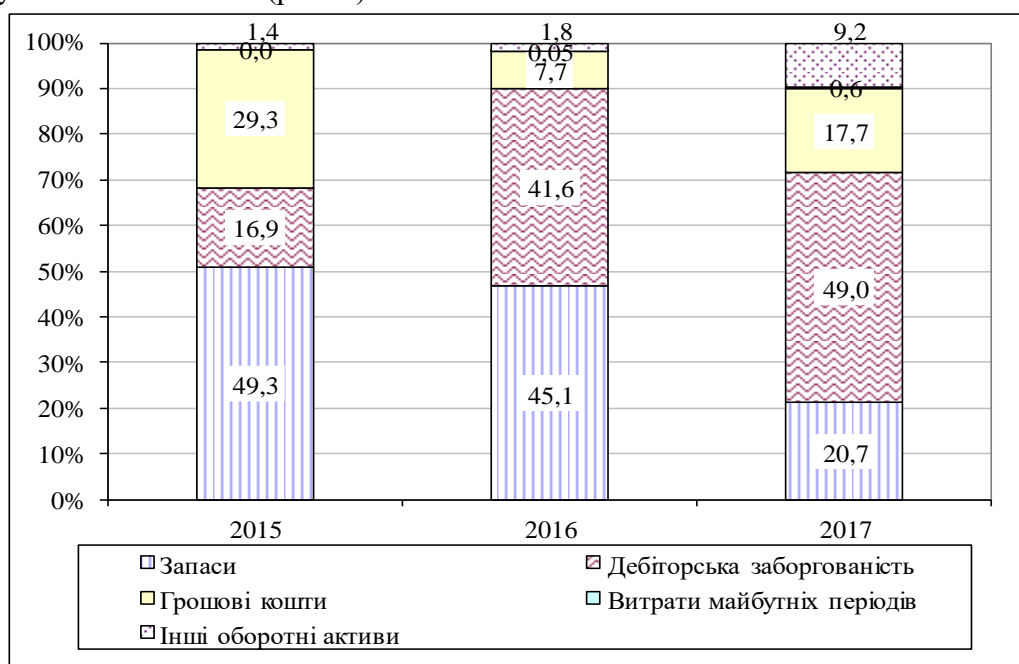


Рис. 2. Структура поточних активів ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2015-2017 роках, %
Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ «Телекарт-Прилад»

Відзначимо, що в складі поточних активів у 2015 році відсутні витрати майбутніх періодів. В структурі поточних активів найбільшу питому вагу у 2015-2017 роках мають запаси – відповідно 49,3% та 45,1%. Накопичування значних запасів свідчить про спад активності підприємства. Але в натуральному виразі суми запасів щороку знижуються, отже, можна зробити висновок про підвищення виробничої активності підприємства за останні три роки.

В 2017 році найбільшу питому вагу в структурі поточних активів має дебіторська заборгованість, її значення досягає 49,0%, тобто майже половина всіх поточних активів підприємства. Підприємство розширює свою діяльність, отже, зростає кількість споживачів і дебіторська заборгованість. Отже, ріст дебіторської заборгованості не можна вважати однозначно негативною тенденцією. Необхідно відрізнити нормальну й прострочену заборгованість, далі в роботі буде проаналізовано суми дебіторської заборгованості в залежності від термінів її погашення. Важливо звернути увагу на зміну питомої ваги грошових коштів в структурі поточних активів у бік зменшення з 29,3% у 2015 році до 7,7% у 2016 році. В 2017 році ситуація трохи покращилася, відбулося зростання питомої ваги грошових коштів до 17,7%, проте, підприємство не вийшло на рівень 2015 року. Суми грошових коштів мають аналогічну динаміку в часі, що вказує на різке зниження платоспроможності в 2016 році та впровадження коригуючих дій у 2017 році. Показники ліквідності підприємства в 2017 році нижчі за рівень 2015 року.

Інші оборотні активи мають відносно невелику питому вагу в структурі поточних активів, в динаміці вона зросла з 1,4% до 9,2%, що свідчить про розширення сфер діяльності підприємства, особливо протягом 2017 року. Характеристика зміни обсягу, складу та структури активів на підприємстві за 2015-2017 роки представлена в таблиці 3.

Характеристика зміни обсягу, складу та структури активів
ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2015-2017 роки

Показники	Зміна 2016 року до 2015 року		Зміна 2017 року до 2016 року		Зміна 2017 року до 2015 року	
	тис.грн. або в.п.	%	тис.грн. або в.п.	%	тис.грн. або в.п.	%
01	02	03	04	05	06	07
1. Сукупні активи, тис.грн. у т.ч.:	-17861	-16	26124	29	8263	8
2. Необоротні активи, тис.грн. – у % до сукупних активів	-3616 0	-18 -2	-888 -5	-5 -26	-4504 -5	-22 -27
3. Оборотні активи, тис.грн. у % до сукупних активів з них:	-14245 0	-16 0	27012 5	36 6	12767 5	14 6
3.1. Запаси, тис.грн. – у % до оборотних активів	-10173 -4	-23 -9	-12673 -24	-38 -54	-22846 -29	-52 -58
3.2. Дебіторська заборгованість, тис.грн. – у % до оборотних активів	16045 25	107 146	18786 7	60 18	34831 32	231 190
3.3. Грошові кошти, тис.грн. – у % до оборотних активів	-20306 -22	-78 -74	12270 10	212 129	-8036 -12	-31 -39
Витрати майбутніх періодів – у % до оборотних активів	34 0	0 0	603 1	1774 1276	637 1	0 0
Інші оборотні активи – у % до оборотних активів	154 0	13 34	8026 7	581 400	8180 8	667 570

Отже, можна зробити висновок, що за три роки сукупні активи підприємства збільшилися на суму 8263 тис грн. або на 8% у порівнянні до 2015 року. Це відбулося за рахунок зростання сум оборотних активів, а саме дебіторської заборгованості. Суми необоротних активів ТОВ «Телекарт-Прилад» щороку зменшуються, відповідно, зменшується і їх питома вага в структурі сукупних активів підприємства. В структурі поточних активів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2015-2017 роки відбулося зростання дебіторської заборгованості та інших поточних активів.

Висновки. Дослідження стану та структури активів є різноплановим процесом, оскільки під час його здійснення необхідно дати оцінку обсягу, структури та динаміки оборотних та необоротних активів, вивчити технічний стан основних засобів, темпів, форм і способів їх оновлення; визначити рівень використання основних засобів і факторів, що на нього впливають тощо. Здійснивши аналіз стану та структури активів на прикладі ПАТ ТОВ «Телекарт-Прилад», ми виявили, що на підприємстві спостерігалось зростання вартості балансу у 2017 році.

Список літератури

1. Галасюк В. Принципіально новий підход к оптимальному управленію активами компании на базе концепции CCF / В. Галасюк, А. Вишневська-Галасюк, В. Галасюк // Весник ЖГТУ. – 2013. № 3 (25). – С.240-249.
2. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2017. – 1072 с.
3. Семйон В.С. Активи як облікова категорія: проблеми трактування / В.С. Семйон // Вісник ЖДТУ: Економічні науки. – 2015. – № 2 (44). – С. 146-155.
4. Майданевич Ю.П. Визначення активів підприємства та їх класифікація / Ю.П. Майданевич // Вісник ЖІТІ: Економічні науки. – 2012. – № 20. – С. 166-169.
5. Соколов Я.В. Актив: это очень сложно / Я.В.Соколов // Бухгалтерский учт – веселая наука. Сборник статей. – М.:ООО “1С – Паблишинг”, 2017, 638 с.

Шрайбер І.І.
51 група ОЕФ
ilonkashraiber@gmail.com
Науковий керівник:
викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

НАПРЯМКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ НА ТОВ НВФ «СПЕЦІАЛЬНА ЕЛЕКТРОНІКА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стан розрахунків з дебіторами і кредиторами на вітчизняних підприємствах є напруженим, що виявляється у значних сумах заборгованості та тривалих термінах її погашення. Безперечно, повністю погасити заборгованість підприємства практично неможливо і недоцільно, оскільки вона як об'єктивне явище в обліку, є невід'ємною складовою діяльності підприємства. Дебіторська та кредиторська заборгованість відіграють важливе значення у функціонуванні підприємства, оскільки заборгованість впливає не тільки на рівень платоспроможності та ліквідності підприємства, а і займають значну частину в структурі балансу суб'єкта господарювання. Неefективне управління ними може спричинити кризове становище підприємства, а ефективність формування і безпосередньо використання – визначає наскільки є результативною його господарська діяльність. Відповідно, правильно організований облік заборгованості підприємства вплине на поліпшення фінансового стану та сприятиме недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням обліку дебіторської та кредиторської заборгованості значну увагу надавали такі науковці: І. О. Бланк, Ф. Ф. Бутинець, І. О. Власова, С. Ф. Голов, Л. В. Городянська, В. П. Завгородній, Л. М. Кіндрацька, Г. Г. Кірейцев, О. М. Колеснікова, С. А. Кузнецова, О. В. Лишиленко, В. В. Сопко, Д. Стоун та багато інших. Аналіз наукових праць із досліджуваної проблематики свідчить про те, що процес оптимізації заборгованості та її облік залишається дискусійним питанням і потребує поглибленого вивчення.

Метою є вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на вітчизняних підприємствах для визначення оптимального складу заборгованості у структурі балансу підприємства на основі теоретичних та практичних аспектів обраної проблематики.

Виклад основного матеріалу. На фінансовий стан підприємства значною мірою впливає наявність та структура його дебіторської та кредиторської заборгованості. Ефективне управління ними є одним з важливих напрямків діяльності підприємства. Перш ніж вирішити проблемні питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства, потрібно визначити сутність цих понять. Існують різні підходи щодо тлумачення дебіторської та кредиторської заборгованості, але розглянемо поняття заборгованості у нормативно-законодавчих актах, а тобто П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість та П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Це положення також розкриває значення поняття «дебітори», відповідно до якого, дебітори – це фізичні та юридичні особи, які заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, внаслідок минулих подій [1].

Методологія формування в бухгалтерському обліку інформації про кредиторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності частіше за все прирівнюють до методології обліку зобов'язань, що визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання». Зобов'язання визнається, якщо його можна достовірно оцінити та існує ймовірність скорочення економічних вигод у майбутньому внаслідок його сплати [2].

У вітчизняних наукових джерелах науковці по-різному трактують дебіторську заборгованість та кредиторську заборгованість. Так, наприклад, А.М. Мороз визначає дебіторську

заборгованість як суму боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб, і виникають в процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ [3, с. 52]

А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т.С. Смовженко дають таке визначення: дебіторська заборгованість – це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [4, с. 73].

В. Г. Золотогоров дебіторську заборгованість визначає як суму боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб в результаті господарських відносин з ними [5, с.26]. Є.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда цілий розділ присвячують кредиторській заборгованості і називають його «Залучений капітал (кредиторська заборгованість)» [6, с. 416]. А.М. Мороза та інших вчених, які вважають, що кредиторська заборгованість – це вид міжгосподарського кредиту [3, с. 35].

П.Т. Саблука визначає, що кредиторська заборгованість – це сума, яку повинен сплатити боржник за одержані від постачальника цінності, надані послуги чи виконані роботи [7, с. 73].

Проаналізувавши вітчизняну та зарубіжну літературу, бачимо, що єдиного поняття, що визначає сутність немає, тому і підходи до управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є різними. Однією з теорій є те, що ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю трактується насамперед як управління окремими компонентами оборотних коштів і джерелами оборотних коштів [8, с. 115].

Проблемою зростання кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства є недосконалість управління грошовими потоками. Оперативне управління грошовими ресурсами – планування грошових потоків і ефективне управління підприємством – неможливе без оперативного контролю дебіторської заборгованості. Несвоєчасність отримання даних по заборгованості може призвести до того, що підприємство або залишиться без необхідних обігових коштів, або не зможе правильно запланувати обсяг грошових коштів для майбутніх виплат.

В сучасних умовах господарювання існують проблеми неплатежів. Криза неплатежів стала однією з основних проблем в економіці, її прояви різноманітні. Покупці, укладаючи угоди закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості. Постачальники, попередньо отримавши оплату за продукцією і надання послуг, відхиляються від умов договору і не виконують своїх зобов'язань.

Для усунення проблем та удосконалення управління дебіторської та кредиторською заборгованості необхідно застосовувати мережу Internet, за допомогою якої підприємство може отримати як необхідні дані про рівень ризику і рентабельності, вивчивши розміщену на сайті контрагента звітну інформацію, скористатися онлайн сервісом YouControl, де можна знайти відгуки та повну інформацію по кожному контрагенту або на основі даних підприємства провести аналіз заборгованостей.

На прикладі даних підприємства ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» проведемо аналіз заборгованості для удосконалення управління дебіторської та кредиторської заборгованості.

С початку треба визначити, яку частку у балансі займають заборгованості, для цього необхідно провести аналіз структури, складу та динаміки активів (табл. 1) та складу кредиторської заборгованості підприємства ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» за 2016-2017 рр. (табл. 2).

Таблиця 1

Аналіз динаміки складу та структури активів на підприємстві ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка»

Показники	Станом на кінець року		Відхилення
	2016	2017	
01	02	03	04
1. Сукупні активи, тис.грн., у т.ч.	396,4	330,7	-65,7
2. Необоротні активи, тис.грн.	127,9	121,8	-6,1
– у % до сукупних активів	32,26%	36,83%	+4,57%

Продовження табл. 1

01	02	03	04
3. Оборотні активи, тис.грн. – у % до сукупних активів, з них:	268,5 67,74%	208,9 63,17%	-59,6 -4,57%
3.1. Запаси, тис.грн. – у % до оборотних активів	19,9 7,42%	109,0 52,18%	+89,1 +44,76
3.2. Дебіторська заборгованість, тис.грн. – у % до оборотних активів	182,6 68,00%	47,1 22,55%	-135,5 -45,45%
3.3. Грошові кошти, тис.грн. – у % до оборотних активів	66,0 24,58%	52,8 25,27%	-13,2 +0,69%
3.4. Витрати майбутніх періодів – у % до оборотних активів	-	-	-
3.5. Інші оборотні активи – у % до оборотних активів	-	-	-

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка»

Згідно з проведеними розрахунками в таблиці 1 видно, що сукупні оборотні активи підприємства ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» зменшилися на 65,7 тис. грн. Це відбулось за рахунок зменшення необоротних та оборотних коштів на 6,1 тис. грн та 59,6 тис. грн відповідно. Оборотні активи підприємства зменшилися за рахунок дебіторської заборгованості, яка у попередньому році становила 182,6 тис грн, а у звітному – 47,1 тис. грн, що є позитивною тенденцією. Але при цьому на структуру оборотних активів негативно вплинуло зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 13,2 тис. грн. Таким чином підприємство повинно слідкувати за наявністю грошових коштів для здійснення найбільш термінових розрахунків. Щоб залучити грошові кошти та їх еквіваленти, потрібно слідкувати за тривалістю обороту дебіторської заборгованості.

Таблиця 2

Аналіз динаміки складу кредиторської заборгованості на підприємстві ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка»

Показники	Станом на кінець року		Зміна у 2017 році порівняно з 2016	
	2016 рік	2017 рік	тис.грн	%
	тис.грн.	тис.грн.		
01	02	03	04	05
1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги – у % до усієї кредиторської заборгованості	116,8 82,48%	62,7 81,00%	-54,1	-1,48
2. Поточні зобов'язання за розрахунками:				
2.1. з одержаних авансів – у % до усієї кредиторської заборгованості	-	-	-	-
2.2. з бюджетом – у % до усієї кредиторської заборгованості	17,4 12,29%	4,1 5,29%	-13,3	-7
2.3. зі страхування – у % до усієї кредиторської заборгованості	-	2,3 2,98%	+2,3	+2,9 8
2.4. інші поточні зобов'язання – у % до усієї кредиторської заборгованості	7,4 5,23%	8,3 10,73%	+0,9	+5,5
5. Усього кредиторської заборгованості на підприємстві	141,6	77,4	-64,2	X

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка»

Згідно з проведеними розрахунками в таблиці 2 видно, що кредиторська заборгованість на підприємства зменшилась на 64,2 тис. грн. Це зменшення відбулось за рахунок значного зниження кредиторської заборгованості з 116,8 тис. грн до 62,7 тис. грн, а саме на 54,1 тис. грн. Разом з цим зменшилась кредиторська заборгованість з бюджетом на 13,3 тис. грн. Підприємству ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» необхідно зменшувати питому вагу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, яка становить більше 80%. Для цього необхідно здійснювати пошук більш дешевших шляхів постачання сировини для виготовлення продукції та надання послуг, робити закупівлі у більших масштабах для отримання знижок від постачальників. Ці заходи призведуть до зниження питомої ваги кредиторської заборгованості.

Одним з важливих напрямів покращення фінансового стану підприємства є збалансування співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. В більшості випадків спостерігається значне перевищення кредиторської заборгованості, що може вказувати як на те, що підприємство раціонально використовує свої кошти, оскільки більше залучає їх вобіг, ніж вилучає з нього, так і про те, що незважаючи на стан дебіторської заборгованості суб'єкт господарювання змушений погашати свою заборгованість. В такому випадку майбутні надходження не перекривають майбутніх платежів, підприємство не здатне розрахуватися за рахунок заборгованості дебіторів з його кредиторами. Якщо термін погашення кредиторської заборгованості перевищує термін погашення дебіторської заборгованості, необхідно з'ясувати причини такого стану, оскільки випереджувальне зростання кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською заборгованістю свідчить про погіршення фінансового стану підприємства, його платоспроможності. Стрімкіша оборотність дебіторської заборгованості, порівнюючи з кредиторською, свідчить про те, що підприємство проводить обмірковувану кредитну політику та в змозі спрямовувати отримані від дебіторів грошові кошти на погашення заборгованості перед кредиторами.

На деяких підприємствах кредиторська заборгованість перевищує дебіторську в 5-10 разів, коли нормативне перевищення становить 10-20 %. Однак, це не можна оцінювати негативно, оскільки підприємство володіє високоліквідними активами, погашення заборгованості якими суттєво не позначиться на дальшій діяльності підприємства. Варто теж враховувати принцип «Вимагай оплати якомога швидше та оплачуй якомога пізніше». При досягненні балансу дебіторської та кредиторської заборгованості потрібно пам'ятати про баланс їх вартості, щоб витрати, які пов'язані з кредиторською заборгованістю не перевищували доходів, які пов'язані з відстрочкою дебіторської заборгованості. Кредиторська заборгованість суб'єкта господарювання сприятиме збільшенню його конкурентоспроможності та прибутковості, рентабельності власного капіталу, якщо воно матиме чітку стратегію щодо залучення та використання позичкового капіталу [10, с. 132].

Для досконалого управління дебіторської та кредиторської заборгованості потрібно слідкувати за тривалістю обороту заборгованості. Для цього необхідно систематично робити аналіз оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості, розглянемо на прикладі підприємства ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» за 2016-2017 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості на підприємстві ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка»

№ з/п	Показники	Роки	
		2016	2017
01	02	03	04
1	Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн.	1396,8	1240,9
2	Середньорічні залишки дебіторської заборгованості, тис.грн.	105,65	114,85
3	Середньорічні залишки кредиторської заборгованості, тис.грн.	80,0	89,75
4	Кількість оборотів дебіторської заборгованості	13,22	10,80

Продовження таблиці 3

01	02	03	04
5	Кількість оборотів кредиторської заборгованості	17,46	13,82
6	Швидкість обороту в днях дебіторської заборгованості	27,23	33,33
7	Швидкість обороту в днях кредиторської заборгованості	20,61	26,04

Джерело: складено на основі облікових даних ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка»

Аналіз даних таблиці 3 показав, що на підприємстві простежується не ефективність використання активів на підприємстві. Про це свідчить така обставина, що період обороту дебіторської заборгованості менше за період обороту кредиторської заборгованості (у звітному році 17,23 дня проти 26,04 дня). Гроші на підприємстві від дебіторів за відвантажену їм продукцію приходять пізніше і рідше, ніж управлінський персонал повинен розраховуватися із кредиторами за надані товари, роботи та послуги та ін. Управлінському персоналу на підприємстві ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» рекомендовано звернути увагу на сумнівну або прострочену дебіторську заборгованість, у разі необхідності прийняти міри для усунення безнадійної та сумнівних заборгованостей, за для залучення найбільш ліквідних коштів, а тобто грошових коштів та їх еквівалентів, для розрахунків з кредиторами.

Висновки. Отже, необхідною умовою якісного інформаційного забезпечення обліку заборгованості є визначення її сутності, що дасть можливість визначити шаблонні підходи підвищення ефективності управління заборгованістю. Щоб покращувати фінансовий стан підприємства ТОВ НВФ «Спеціальна електроніка» потрібно здійснювати ефективне управління його дебіторською та кредиторською заборгованістю, слідкувати за їх оптимальним співвідношенням. Реалізація запропонованих напрямків оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості надасть можливість підприємству зменшувати їх частку в структурі балансу, підвищувати ефективність використання та вирішувати наявні фінансові проблеми. Прогнозування поведінки, тенденцій заборгованості, вчасне виявлення диспропорцій та суперечностей у її формуванні, надасть змогу підприємству здійснити певні застережні заходи, оцінити власні можливості запобігання погіршенню свого фінансового становища.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Затвержено Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
3. Мороз А.М. Банківська енциклопедія / Мороза А.М. – К.: Ельтон, 2013. – 328 с.
4. Завгородній А.Г. / А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко – 2-ге вид. – Львів: «Центр Європи», 2007. – 576 с.
5. Залотогоров В.Г. Інвестиційне проектування: [навчальний посібник] / В.Г. Залотогоров – Мн.: Екоперспектива, 2013. – 145 с.
6. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: пер. з англ. / Э.С. Хендриксен, М.Ф. ВанБреда – М.: Финанси і статистика, 2014. – 576 с.
7. Саблука П.Т. Словник-довідник фінансиста АПК / П.Т. Саблука. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2013. – 234 с.
8. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. М. Кияшко. — Київ, 2011. — 21 с.
9. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] / Н. Волкова, Н.Е. Подвальна – Одеса, 2013. – 267 с
10. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 275 с.

СЕКЦІЯ: СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ

Варналії А. О.
53 група ОЕФ
alenavarnalij@ukr.net

Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдаєнко О. М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

**СТРАТЕГІЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ
ТОВ «СТАРОКОЗАЦЬКИЙ СІР»**

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансовий стан є визначальним чинником конкурентоспроможності й сталого розвитку підприємства та найважливішою характеристикою функціонування фірми в ринкових умовах. Стійкий фінансовий стан виявляється результатом ефективного управління всією сукупністю господарських факторів.

Загалом, фінансовий стан підприємства характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей з потребами виробництва, а також своєчасне проведення розрахункових операцій і платоспроможність. Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності.

Тому стратегічну оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Також, головним завданням кожного підприємства є виявлення шляхів покращення фінансового стану. Отже, питання стратегічної оцінки фінансового стану підприємства є дуже актуальним на сучасному етапі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання комплексної оцінки фінансового стану підприємства знаходять відображення в численних роботах фахівців. Серед них найбільш значущими слід відзначити роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: А. В. Ковалевської Багрова В.П., Баканова М.І. Бойчик І.М., Бугая В.З., Бутинця Ф.Ф., Єлейка Я.І., Івахненко В.М., Кандибко О.М. Коробова М.Я., Лапішко М.Л., Лахтіонової Л.А., Мних Є.В., Негашева Е.В., Подолянської В.О., Руденко Л.В., Савицької Г.В., Сайфуліна Р.С., Салига С.Я., Самовженко Т.С., Селезньової С.Н. Чупіса А.В., Шеремета А.Д., Яріш О.В., І. М. Мягких, Т. А. Обушак та інші.

Проте комплексна оцінка фінансового стану підприємства досі мало висвітлює стратегічний бік, що потребує додаткових досліджень.

Метою статті є стратегічна оцінка фінансового стану підприємства, а саме товариства з обмеженою відповідальністю «Старокозацький сир».

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства – це одна з найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю усіх виробничо-господарських факторів [1].

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі [2,с.199].

Оцінка фінансового стану підприємства має здійснюватись шляхом обчислення системи економічних показників, які характеризують фінансове становище суб'єктів господарювання.

Загалом, фінансовий стан підприємства - це повна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати

достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому. Для визначення фінансового стану використовують низку аналітичних показників: ліквідності, платоспроможності, майнового стану, рентабельності тощо.

Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства [3]:

- 1) аналіз ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- 2) аналіз стану і динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- 3) аналіз рентабельності підприємства та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- 4) аналіз стану підприємства на фінансовому ринку;
- 5) пошук резервів підвищення рентабельності виробництва.

Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу.

В основному, для оцінки фінансового стану підприємства використовуються різні методики, але, перш за все це – методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств Державного сектору економіки, затверджена Міністерством фінансів України 2006 року. Ця методика розроблена з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктів державного сектору економіки України. Дана методика визначає основні показники, які характеризують фінансово-господарський стан підприємств, установлює порядок їх розрахунку за даними фінансової та податкової звітності, а також критерії оцінки ефективності управління підприємствами[4].

Опираючись на дану методику, з метою оцінки фінансово стану у статті здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Старокозацький сир» за 2017 рік [5].

Основним джерелом інформації для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності є бухгалтерська звітність, а саме: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал та звіт про рух грошових коштів [6]. У даному дослідженні було використана звітність даного підприємства за 2017 рік.

Аналіз його фінансово-господарської діяльності розпочнемо з аналізу змін у вартості активів підприємства. З цією метою були зіставлені показники активу балансу на початок і кінець звітного періоду. Було визначено абсолютне та відносне зростання (коефіцієнт зростання) кожного виду активів. У процесі аналізу порівнювались динаміка змін вартості активів підприємства (Кв.а.) та сукупного доходу (Кс.д.). Аналіз доходності активів наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз доходності активів

Показники	На початок звітного періоду, тис.грн	На кінець звітного періоду, тис.грн	Абсолютне зростання, тис. грн	Коефіцієнт зростання
0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
Вартість активів підприємства	32000	29000	-3000	0,906
Сукупний дохід	44000	46000	2000	1,045
Різниця у значеннях коефіцієнтів	-	-	-	-0,139
Сума сукупного доходу на 1 грн вартості активів(Кд.а.)	1,375	1,586	0,211	1,154

Джерело: складено за даними [5]

За даними з таблиці, встановлено, що різниця у значеннях коефіцієнтів (Кс.д. – Кв.а.) за 2017 рік має від'ємне значення. Аналізом встановлено необґрунтоване вилучення активів підприємства. Зменшення показника було зумовлено тільки зменшенням вартості активів підприємства.

У ході аналізу ефективності різних видів діяльності визначено їх вплив на прибуток підприємства. Аналіз структури та динаміки фінансових результатів у таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз структури та динаміки фінансових результатів

Показники	За попередній період		За звітний період		Абсолютне зростання, тис грн	Коефіцієнт зростання
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %		
01	02	03	04	05	06	07
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	43000	x	45000	x	2000	1,047
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	38000	x	40000	x	2000	1,053
Валовий прибуток (збиток)	5000	x	5000	x	0	1,000
Інші доходи операційної діяльності	0	x	40	x	40	-
Інші витрати операційної діяльності	390	x	820	x	430	2,103
Фінансовий результат від операційної діяльності	4610	x	4220	x	-390	0,915
Інші доходи	2700	x	0	x	-2700	0,000
Інші витрати	0	x	0	x	0	-
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	290	100	110	100	-180	0,379
Чистий прибуток (збиток)	170	x	-55	x	-225	-0,324
Коефіцієнт рентабельності активів	0,042	x	0,054	x	x	0,012
Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу	0,006	x	-0,002	x	x	-0,008
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,264	x	-0,087	x	x	0,177
Коефіцієнт оборотності активів	1,409	x	1,428	x	x	0,019
Коефіцієнт фінансової стійкості	-2,232	x	-1,886	x	x	0,346

Продовження таблиці 2						
01	02	03	04	05	06	07
Коефіцієнт покриття	4,230	x	3,277	x	x	-0,953
Коефіцієнт загальної ліквідності	4,230	x	3,277	x	x	-0,953
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,018	x	0,085	x	x	0,067
Коефіцієнт автономії	-0,022	x	-0,019	x	x	0,003

Джерело: складено за даними [5]

За результатами аналізу звітності 2016 та 2017 років можна зробити висновок, що дохід підприємства утворюється переважно від іншої операційної діяльності. Фінансовий результат від інших видів діяльності за два роки був майже незмінним. У 2012 році коефіцієнт фінансового результату від операційної діяльності Коп.д. склав 0,915, що означає зменшення фінансового результату від операційної діяльності на 8,5%, порівняно з аналогічним періодом 2016 року.

Зменшення фінансового результату було обумовлено збільшенням витрат. Зменшення ж чистого доходу було обумовлено суттєвим зменшенням доходів, та зменшенням фінансових результатів від інших видів діяльності.

У зв'язку з розвитком інформаційних технологій на сучасному етапі з'являються електронні пакети програм аналізу фінансового стану. Розглянемо один з них: методика фінансового скорингу від YouControl [7]. Новий інструмент "Фінансовий скоринг" – аналізує фінансові показники підприємства і підраховує зведений остаточний бал. Його називають композитний індекс FinScore.

Фінансовий скоринг від YouControl потрібен для надзвичайно швидкого експрес-аналізу фінансового стану контрагента. Значення кожного з індикаторів, які входять у склад індексу FinScore автоматично перетворюються в бали від 1 до 4 в залежності від розташування по відношенню до емпіричних кварталів розподілу значень відповідного індикатора для інших компаній ринку. Якщо значення індикатора має тенденцію для максимально позитивного с точки зору фінансової стійкості значенню, компанія отримує 4 бали за даним показником. Компанії з гіршими значеннями показника отримують менші бали.

Розшифровка літерного значення даного індексу :

- A - високий рівень фінансової стабільності;
- B - хороший рівень фінансової стабільності;
- C - задовільний рівень фінансової стабільності;
- D - незадовільний рівень фінансової стабільності.

Фінансовий скоринг YouControl - відносний і порівняльний. Індекс A значить, що на поточний момент на ринку України компанія з цим індексом має кращі фінансові результати серед своїх конкурентів. На інших ринках ситуація може бути кардинально іншою.

До компонентів індекса FinScore входять:

- показники ліквідності (Поточна ліквідність = (Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання)*100%, Абсолютна ліквідність = (Грошові кошти / Короткострокові зобов'язання)*100%);
- показники платоспроможності (Кавтономії = (Власний капітал / Активи)*100%);
- показники прибутковості (Рентабельність активів = (Чистий прибуток / Активи)*100%; Рентабельність оборотних коштів = (Чистий прибуток / Оборотні кошти)*100%; Чиста маржа = (Чистий прибуток / Виручка)*100%; Рентабельність сумарних активів = (Операційний прибуток / Активи)*100%);
- показники ділової активності (Оборотність активів = (Виручка / Середньорічні активи); Оборотність робочого капіталу = (Виручка / Середньорічний робочий капітал);

Оборотність дебіторської заборгованості = (Виручка / Середньорічна дебіторська заборгованість)).

Використані для побудови індексу ризик-індикатори демонструють максимальну здатність прогнозувати ймовірність банкрутства компанії.

Індекс FinScore має ймовірнісний характер, тому навіть максимальне значення індексу не дає 100% гарантії фінансової стійкості, а всього лиш вказує на відносно більш низьку ймовірність банкрутства. Аналіз динаміки індексу FinScore ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 роки наведений на рисунку 1.

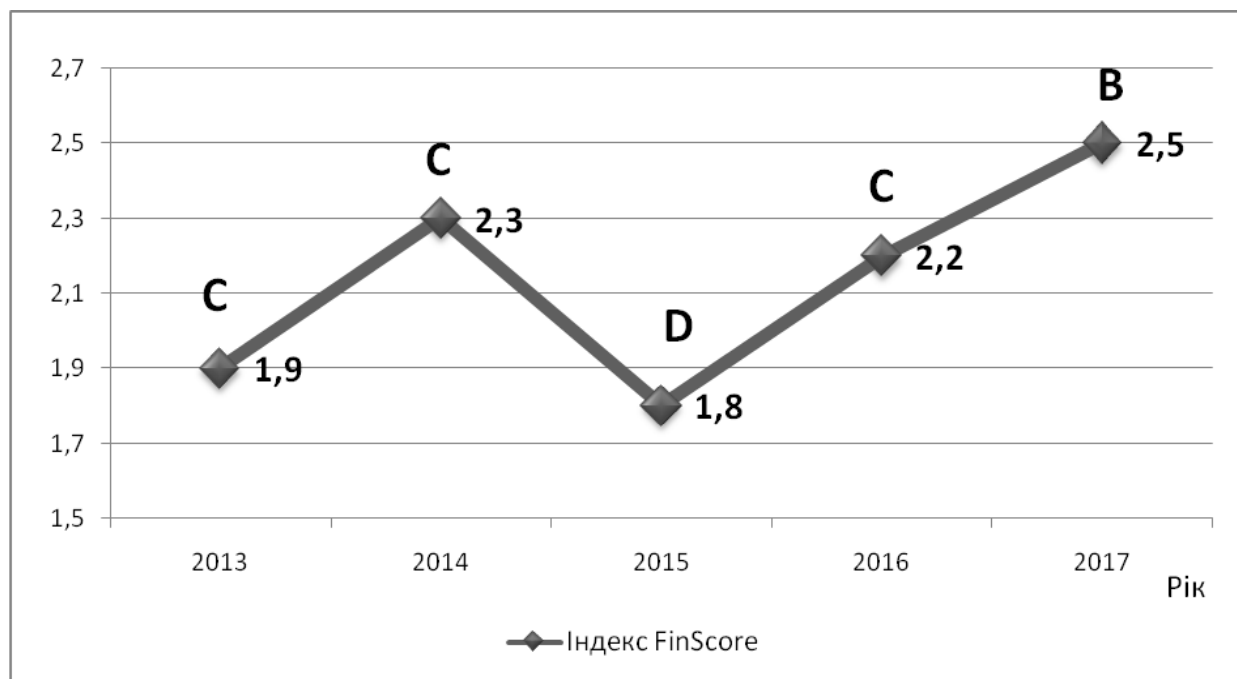


Рис.1. Аналіз динаміки індексу FinScore ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 роки
Джерело: складено за даними [5]

З рисунку 1, ми бачимо, що з 2013 року по 2017 року ТОВ «Старокозацький сир» мали задовільний рівень фінансової стабільності, окрім 2015 року, коли індекс складав 1,8 у зв'язку з політичною нестабільністю і напруженою ситуацією в країні, і це був незадовільний рівень. У 2017 році ситуація покращилась і індекс FinScore був на рівні 2,5, що відноситься до літери B, і говорить про хороший рівень фінансової стабільності.

Експрес-аналіз рівня фінансових ризиків компанії дозволяє користувачам швидко прийняти рішення про необхідність подальшого поглиблення вивчення фірми-контрагента.

Вагомою перевагою є те, що за базу порівняння приймаються не рекомендовані НБУ значення, а середні по галузі. Це говорить про те, що методика дозволяє підприємству прогнозувати, розроблювати стратегії на основі даних по ринковому секторі тої чи іншої галузі.

Дана методика, окрім фінансового скорингу, вивчає ринковий скоринг.

Індекс MarketScore – індекс ринкової потужності, розроблений з урахуванням українських реалій. Даний індекс визначає ринкову частину компанії на підставі ключових показників, визначених шляхом дослідження українського ринку.

Крім того, ринковий скоринг дає можливість дослідити :

- частку на українському ринку в порівнянні з конкурентами ;
- динаміку зростання в порівнянні з конкурентами;
- місце на ринку.

MarketScore – скоринговий індекс ринкової потужності компанії, розрахований аналітичним відділом YouControl на основі 10 фінансових індикаторів. Діапазон значень індексу

MarketScore - від 1 (мінімальна ринкова потужність) до 4 (максимальна ринкова потужність) в залежності від індикаторів компанії.

Аналіз динаміки індексу MarketScore ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 роки представлений на рисунку 2.

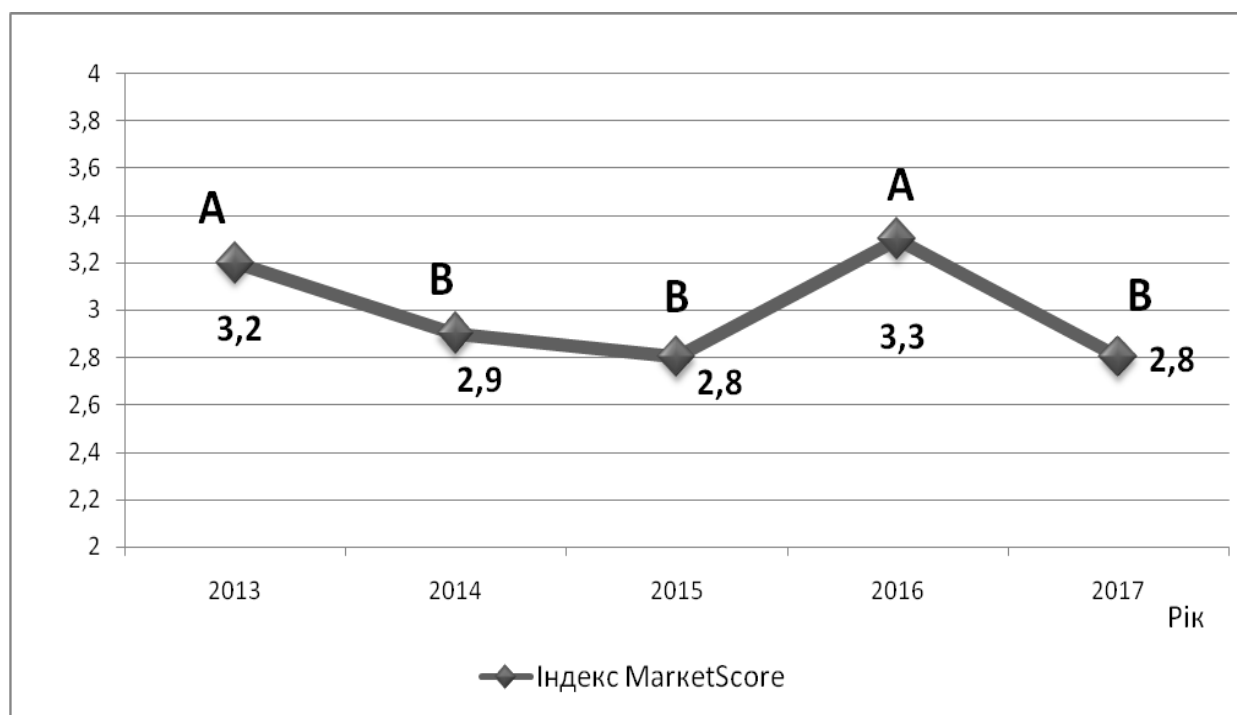


Рис.2. Аналіз динаміки індексу MarketScore ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 роки
Джерело: складено за даними [5]

Аналізуючи рисунок 2, можна стверджувати, що ТОВ «Старокозацький сир» займає вагоме місце на ринку, так як в 2017 році індекс MarketScore склав 2,8 ,а це група В (вище середнього рівня).

Тож, стратегічний аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового становища підприємств. Крім того, оцінка фінансового стану є основною передумовою оцінювання системи аналізу і планування грошових потоків підприємств [8, с.108].

Таким чином, стратегічний аналіз підприємства є надважливим процесом, так як він визначає критично важливі ключові поняття зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на здатність підприємства досягати своїх цілей як у коротко-, так і довготерміновій перспективі [9].

Висновки. За проведеним дослідженням фінансового стану ТОВ «Старокозацький сир» за 2013-2017 рр. можна зробити висновок, що однією з проблем є необґрунтоване вилучення активів підприємства, а дохід підприємства утворюється переважно від іншої операційної діяльності. Аналіз ліквідності підприємства свідчить про те, що баланс підприємства є ліквідним, але не настільки, щоб швидко сплачувати свої борги; підприємство платоспроможне, тобто підприємству цілком вистачає ресурсів для погашення поточних зобов'язань, водночас підприємство має досить сильну залежність від кредиторів.

Аналіз рентабельності підприємства показав, що підприємство є майже нерентабельним, так як понесло вагомі збитки за досить довгий період. Становище підприємство покращилось лиш у 2017 році. Даному підприємству слід переглянути свою стратегію господарської діяльності і доцільніше звертати увагу на основні проблеми.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме ТОВ «Старокозацький сир» показав достатній ступінь ефективності управління, оскільки майже всі коефіцієнти, які характеризують ефективність управління, знаходяться на оптимальному значенні.

Виявлені в процесі аналізу відхилення від рекомендованих значень коефіцієнтів не є досить значними, а отже вплив таких відхилень на фінансово-господарську діяльність несуттєвий.

Перевагою затвердженої державної методики є те, що в ній використовуються більше показників, це більш глибокий, деталізований аналіз. А перевага методики YouControl те, що це експрес-аналіз, як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Зокрема, нова методика дозволяє порівнювати з показниками середніми в галузі, що враховує галузеві особливості.

Але, індекс FinScore має вірогідний характер, тому навіть максимальні значення індексу не дають 100% гарантії фінансової стійкості, а лише вказує на відносно більш низьку вірогідність банкрутства цієї компанії. Заключне рішення щодо фінансової стійкості підприємства повинно прийматися з урахуванням інших показників та джерел інформації

В цілому, результат оцінки за обома методиками збігся. Так, як за оцінкою фінансового скорингу наше підприємство має хороший рівень фінансової стабільності, а за ринковим скорингом наше підприємство займає вагому частку на ринку, і має рівень – вище середнього.

Таким чином, провівши аналіз фінансового стану Товариства з обмеженою відповідальністю «Старокозацький сир» можна зробити наступні висновки:

- підприємство має достатньо коштів;
- підприємство є фінансово залежною компанією від кредиторів;
- фінансова стійкість підприємства не є достатньо задовільною, але спостерігається тенденція до його покращення;
- показники ліквідності підприємства свідчать про ліквідний баланс підприємства;
- показники ділової активності свідчать про нарощування підприємством випуску основної продукції і мають позитивну тенденцію до покращення.

Тож, однією з найважливіших складових процесу управління фінансово-господарською діяльністю підприємства є стратегічна оцінка фінансового стану. Дослідження фінансового стану підприємства дозволяє визначити рівень його конкурентоспроможності і місце підприємства в економічному середовищі.

Список літератури

1. Головка В.І., Мінченко В.А., Шарманська В.М. Фінансово – економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. – К.: Центр навчальної літератури. 2006, - 446 с.
2. Мягких І.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах / І.М. Мягких // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 199 – 203.
3. Шморгун Н.П., Головка В.І. Фінансовий аналіз. – К.: Центр навчальної літератури. 2006, - 528 с.
4. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>
5. Дані з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців — база "YouControl".- [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/catalog/>
6. Роль бухгалтерської звітності при проведенні аналітичних процедур // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.cc.ua/rol-buhgalterskoy-otchetnosti-pri-provedenii-26411.html>
7. Аналітична система для ділової розвідки та перевірки контрагентів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://youcontrol.com.ua/about_us/
8. ОБЛІК. ЕКОНОМІКА. МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (9). Частина 1. 2016 . – С. 107 – 114.
9. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / О. М. Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с.

Вербецька А. О.
53 група ОЕФ
anastasverb20@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдаєнко О. М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. 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 [8,с.44].

Саме аналіз фінансового стану підприємства є одним із головних інструментів з'ясування конкурентоспроможності виробника. Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою прибуткового і ефективного функціонування підприємства на ринку.

Аналіз останніх публікацій. Проблемам стратегічного аналізу фінансового стану присвячено ряд робіт як вітчизняних вчених так і зарубіжних, серед яких варто виділити праці Завгороднього А. Г., Вознюка Г. Л., Бланка І. О., Олексюка О. С., Русака Н. А., Ковальова В. В.[1], Муравйова А. І., Стоянової Є. С., Шеремета А. Д., Крейніної М., Альтмана Е., Хелферта Е., Рішара Ж. та інших.

Не дивлячись на велику кількість проведених досліджень все одно залишаються питання які потребують детальнішого дослідження у зв'язку з постійними змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємства.

Метою статті є визначення особливостей аналізу стратегічної позиції підприємства та перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Для стратегічної оцінки фінансового стану виникає необхідність в систематичному аналізі фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості [2, с. 173]. Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності, що потребує знаходження нових управлінських рішень для усунення недоліків. Тому виникає необхідність стратегічного підходу до управління, зокрема до планування діяльності підприємства.

Щоб спланувати діяльність і передбачити етапи розвитку підприємства, необхідно розробити стратегію підприємства, що досить складний і тривалий процес, у якому необхідно враховувати постійну переоцінку і періодичну перевірку вибраних цілей, аналізувати при цьому стан середовища діяльності самого підприємства та його конкурентоспроможність. Підприємство має сформулювати загальну ціль, тобто місію, як її прийнято називати, опираючись на зовнішнє середовище в якому воно знаходиться.

На основі загальної місії підприємства формулює його стратегічні цілі. Від їх характеру буде залежати реальність та ефективність вибраної стратегії підприємства. Якщо стратегічні цілі будуть конкретними, вимірюваними, чітко орієнтованими в часі, досяжними, збалансованими, взаємно підтримуваними та ресурсозабезпеченими, то і стратегія підприємства буде визначена правильно та ефективно.

Але, варто зауважити, що при розробці стратегії необхідно провести аналіз ринкових чинників, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства, тобто розглядають попит, пропозицію, кон'юнктуру та рівень конкуренції за певною системою показників.

Для оцінки фінансового стану, підприємство може обрати один із видів економічного аналізу. Розглянемо експрес-аналіз фінансового стану на прикладі ПАТ ПлазмаТек.

Метою такого аналізу є наочна і проста оцінка фінансового стану та динаміки розвитку суб'єкта господарювання. У даному аспекті експрес-аналіз може проводитися з мінімально необхідними розрахунками і використанням різних прийомів і технологій, які для кожного конкретного випадку можуть бути індивідуальними [3, с. 33].

Експрес-аналіз доцільно виконувати у три етапи: підготовчий етап, попередній огляд бухгалтерської звітності, економічне читання та аналіз звітності. Основним джерелом вихідної інформації експрес-аналізу є бухгалтерська звітність досліджуваного підприємства.

Мета підготовчого етапу – прийняти рішення щодо доцільності аналізу фін звітності та переконатися в її готовності до вивчення. Крім того здійснюється візуальна та проста логічна перевірка звітності.

Другий етап – враховується як логічний так і інформаційний зв'язок, який існує між формами звітності. Метою виступає ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови роботи в звітному періоді, визначити тенденції основних показників діяльності, а також якісні зміни в майновому та фінансовому положенні підприємства.

Третій етап – основний в експрес-аналізі; його мета – узагальнена оцінка результатів господарської діяльності і фінансового стану об'єкта. Такий аналіз проводиться з тим чи іншим ступенем деталізації в інтересах різних користувачів [4, с. 47].

У загальному вигляді методикою експрес-аналізу звітності передбачається аналіз ресурсів та їх структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і позичених коштів [5, с. 29-30].

Далі розглянемо методику проведення експрес-аналізу фінансово стану на прикладі підприємства ПАТ ПлазмаТек, але спочатку дамо коротку характеристику підприємства. Публічне акціонерне товариство ПлазмаТек, основна діяльність якого – це виробництво зварювальних електродів, виробництво обладнання та виробництво продуктів з каоліну. Підприємство займає перше місце серед виробників зварювальних електродів України. Компанія «ПлазмаТек» займає більше третини українського ринку зварювальних електродів і на ринку уже працює 23 роки. Їхня діяльність характеризується веденням зовнішньо-економічної діяльності, яка передбачає взаємозв'язок з такими країнами Європи: Латвія, Естонія, Молдова, Литва, Білорусія, Румунія, Польща, Росія тощо [6]

Дані для проведення аналізу отримали з програми «YouControl» – інформаційно-аналітична платформа для бізнесової аналітики, конкурентної розвідки та перевірки контрагентів [7], яка дозволяє визначити стратегічну позицію підприємства за допомогою фінансового та ринкового скорингу підприємства.

Фінансовий скоринг (FinScore) – це скоринговий індекс фінансової стійкості компанії, також розрахований на основі 10 фінансових індикаторів, які комплексно відображають стан ліквідності, платоспроможності, рентабельності і ділової активності компанії в порівнянні з конкурентами на ринку. Компоненти індексу були ретельно відібрані в результаті емпіричного дослідження за критерієм максимальної прогнозової можливості визначення ймовірності банкрутства компанії.

Діапазон значень індексу FinScore - від 1 (мінімальна фінансова стійкість) до 4 (максимальна фінансова стійкість) в залежності від значень фінансових індикаторів компанії.

Ринковий скоринг (MarketScore) – скоринговий індекс ринкової потужності компанії, розрахований на основі 10 фінансових індикаторів, що комплексно відображають ринкову частку компанії, її місце в галузі і динаміку зростання в порівнянні з конкурентами на ринку. Діапазон значень індексу MarketScore - від 1 (мінімальна ринкова потужність) до 4 (Максимальна ринкова потужність) в залежності від індикаторів компанії.

В нашому випадку використовується шкала оцінок А, В, С. Оцінка А указує на максимальне значення показника в галузі, В – середнє значення показника в галузі і С – мінімальне значення в галузі. Розрахунки фінансового та ринкового скорингу приведено в табл.1 і табл. 2 відповідно на основі даних програми YouControl [7].

Фінансовий скоринг

№ п/п	Показники	Шкала оцінок			Підприємство ПАТ ПлазмаТек	Оцінка підприємства
		А	В	С		
01	02	03	04	05	06	07
1.	Поточна ліквідність, %	>100	0-100	<100	88,4	В
2.	Абсолютна ліквідність, %	>20	10-20	<10	1,6	С
3.	Платоспроможність, %	>50	25-50	0-25	19,8	С
4.	Рентабельність активів, %	>20	10-20	0-10	2,9	С
5.	Рентабельність оборотних коштів, %	>20	10-20	0-10	4,3	С
6.	Чиста маржа, %	>20	10-20	0-10	2,6	С
7.	Рентабельність сумарних активів, %	>20	10-20	0-10	8,0	С
8.	Оборотність активів, %	>1,5	1,25-1,5	1-1,25	1,3	В
9.	Оборотність робочого капіталу	0-100	0	<0	-16,2	С
10.	Оборотність дебіторської заборгованості	>7,5	5-7,5	2,5-5	3,3	С

З даних таблиці за аналізований період бачимо, що наше підприємство має низьку оцінку. Тобто показники стану ліквідності, платоспроможності, рентабельності і ділової активності компанії в порівнянні з конкурентами на ринку менші рекомендованого середнього значення. Це означає, що у підприємства висока можливість того, що воно не зможе повернути борги.

Охарактеризуємо основні показники діяльності підприємства. Показник поточної ліквідності підприємства має середнє значення в галузі і отримав оцінку В.

Для підвищення рівня поточної ліквідності підприємству необхідно вжити заходи, які б збільшували прибуток, зменшили б вартість матеріальних активів та дебіторської заборгованості, а також оптимізації структури капіталу підприємства.

ому управлінському персоналу товариства необхідно розробити низку заходів щодо появи власних оборотних коштів. Зокрема, змінити структуру реалізованої продукції у бік збільшення питомої ваги більш рентабельних видів продукції, вдатися до емісії цінних паперів у відкритий продаж.

Варто відмітити, що у підприємства низький рівень платоспроможності, тому для підвищення платоспроможності, підприємству 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.

Рентабельність активів і оборотних коштів також знаходиться на низькому рівні. Тому підвищити рівень рентабельності підприємство може за рахунок зростання ціни на продукцію; за рахунок зниження витрат; за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців; та за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Тепер розглянемо результати ринкового скорингу підприємства ПАТ ПлазмаТек, на основі даних програми YouControl [7].

Ринковий скоринг

№ п/п	Показники	Шкала оцінок			Підприємство ПАТ ПлазмаТек	Оцінка підприємства
		А	В	С		
01	02	03	04	05	06	07
1.	Доля в секторі, %	>0,06	0,04-0,06	0,02-0,04	0,05	В
2.	Доля ринка, %	3,50-4	3-3,50	0-3	3,69	А
3.	Доля на субринку, %	15-20	10-15	5-10	14,47	В
4.	Місце компанії в секторі	330-257	396-330	454-396	290	А
5.	Місце компанії на ринку	<6-8	8-10	>10	7	А
6.	Місце компанії на субринку	<1	1-3	4	3	В
7.	Абсолютний приріст виручки за рік, млн. грн	200-300	100-200	0-100	265,3	А
8.	Відносний приріст виручки за рік, %	>100	50-100	0-50	50,9	А
9.	Середній приріст виручки за 3 роки, млн. грн	>200	100-200	0-100	155,9	В
10.	GAGR виручка за 3 роки, %	20-40	10-20	0-10	35,1	А

Підприємство по результатам ринкового скорингу, порівняно з фінансовим, займає лідируючу позицію. Тобто наше підприємство має найвищу оцінку по скоринговому індексу ринкової потужності компанії, що характеризує високу ринкову частку компанії, її місце в галузі і динаміку зростання в порівнянні з конкурентами на ринку. При чому ПАТ ПлазмаТек має високу ринкову долю в межах сукупної виручки сектора її основної діяльності, високу ринкову потужність і високі показники приросту виручки.

Тому, підприємству, щоб не втратити свої лідируючі позиції, необхідно і надалі підтримувати високий рівень ринкової потужності, необхідно:

- використовувати досягнення НТП ;
- збільшувати час роботи устаткування (підвищення коефіцієнта змінності, скорочення простоювання);
- застосувати прогресивні форми організації виробництва;
- досліджувати попит на продукцію задля виявлення доцільності збільшення обсягу виробництва та розширення асортименту.

В стратегічному аналізі для узагальнення результатів та побудови прогнозів застосовуються матричні методи. Кожна клітинка матриці визначає певний рівень прибутковості і величину потоку коштів та потребує певного стратегічного рішення щодо отримання частки ринку, стратегічного становища та необхідних інвестицій.

Усі клітинки матриці, через які по діагоналі проходить межа, будуть мати декілька «природних виборів». Аналітик після детального аналізу може вибрати той варіант, що найбільш підходить для конкретного виду бізнесу [8,с.45].

Провівши фінансовий і ринковий скоринг підприємства, результати побудови матриці представимо у табл. 3.

Таблиця 3

Матриця результатів скорингу

Фінансовий Скоринг Ринковий скоринг	А	В	С
А	Прибуткова позиція. Генерація грошових коштів. Доцільно продовжувати інвестування. Стратегія «утримання частки ринку – зростання разом з виробництвом».	Прибуткова позиція, але не обов'язково породжує чистий грошовий потік. Доцільно продовжувати інвестування. Стратегія «утримання позицій – досягнення лідерства в ціноутворенні».	Помірковано прибуткова позиція, за якої відбувається генерація коштів. Стратегія «належна експлуатація – зростання разом з виробництвом».
В	Прибуткова позиція, необхідні для розвитку фінансові ресурси позичаються. Стратегія «утримання позицій – досягнення лідерства в ціноутворенні».	Прибуткова позиція. Генерація грошових коштів. Доцільно їх реінвестувати. Стратегія « утримання частки ринку – захист становища».	Мінімально прибуткова позиція. Грошові потоки збалансовані. Вибіркова стратегія «утримання – збереження ніші».
С	Неприбуткова позиція, необхідні для розвитку фінансові ресурси позичаються. Інвестувати потрібно так швидко, як того вимагає ринок. Стратегія «спроба поліпшити становище – старт».	Прибуткова позиція, необхідні для розвитку фінансові ресурси позичаються. Стратегія «утримання – збереження ніші» або «поетапний вихід».	Неприбуткова позиція. Необхідні кошти залучаються із зовнішніх джерел. Інвестування вибіркоче. Стратегія «зсув» або «оновлення».

Матриця виконує декілька функцій. Крім відображення становища підприємства, кожна клітинка матриці має відповідне аналітичне навантаження:

- характеризує певний рівень прибутковості і чистий рух грошових потоків;
- визначає певне стратегічне рішення щодо отримання частки на ринку, становища та необхідні інвестицій;
- вказує на низку «уточнених стратегій», що можуть бути застосовані у конкретному випадку для того чи іншого виду бізнесу [8,с.46].

Так як по результатам фінансовому скорингу підприємство отримало оцінку С, а по ринковому скорингу оцінку А, то ми бачимо, то на перетині цих оцінок, завдяки матриці, ми визначили, що у підприємства помірковано прибуткова позиція, за якої відбувається генерація коштів.

Рекомендуємо стратегію «належна експлуатація – зростання разом з виробництвом», де рекомендується реінвестування в міру необхідності. Це, в свою чергу, дозволяє намітити напрямки впровадження стратегії, наприклад:

- розвиток бізнесу за кордоном;
- нарощування виробничих потужностей;
- збільшення експорту продукції, яка користується попитом;
- ліцензування за кордоном;
- розробка нових продуктів.

Для формування міцної конкурентної позиції підприємства слід здійснювати моніторинг конкурентного середовища щодо своєчасного виявлення і прогнозування тенденцій розвитку конкурентних ситуацій, що впливають на конкурентну позицію підприємства; проводити оцінку його конкурентних переваг та формувати і реалізовувати ефективні конкурентні стратегії.

Тому, для удосконалення формування конкурентної стратегії, яка спрямована на зміцнення конкурентної позиції підприємства, необхідно передбачати такі заходи:

- проводити постійний моніторинг конкурентних переваг і здійснювати порівняльний аналіз діяльності підприємств-конкурентів;
- проводити маркетингові заходи;
- впровадити передовий світовий досвід з організації виробництва та збуту;
- забезпечити постійне технологічне оновлення виробництва;
- здійснити вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв;
- підвищити ефективність використання ресурсів підприємства тощо.

Висновки. Отже, фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності і надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловій співпраці, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів як самого підприємства, так і його партнерів.

Покращення стратегічної позиції підприємства та перспектив його розвитку можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечує розвиток виробництва тих чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. Проте, потрібно звернути увагу на те, що для кожного підприємства необхідно обирати індивідуальні шляхи для покращення фінансового стану та усунення недоліків в його бізнес-процесах.

Розуміння необхідності діагностики стратегічної позиції підприємства та перспектив його розвитку є головним для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на вирішення питання обрання напряму діяльності та розвитку підприємства, покращення його ефективності, конкурентоздатності та прибутковості.

Список літератури

1. Ковальов В. В. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / В. В. Ковальов. – М.: Издательский дом БИНФА, 2011. – 141 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навч. за освітньо-проф. програмою спеціаліста зі спец. / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов // «Фінанси», «Банківська справа»: «Облік і аудит». – 2. вид., перероб. – К.: Либідь, 2013. – 384 с.
3. Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства / Ю.В. Ковтуненко / Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 8/2. – С. 40-41.
4. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76-80.
5. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2(57). – С. 53-58.
6. Офіційний сайт публічного акціонерного товариства «ПлазмаТек» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://plasmatec.pat.ua/>
7. Офіційний сайт компанії YouControl [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/ru/>
8. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз для магістрів усіх форм навчання спеціальності «Облік та аудит»/ Уклад. О. М. Гайдаєнко. – Одеса: ОДЕУ, ротاپронт, 2010 р. – 112 с./

Кравець Д.Д.
53 група ОЕФ
Daryakravets777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ПРОВЕДЕННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ АНАЛІЗУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПБГ «ІНТОБУД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. 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. Але, також, не треба забувати про можливі ризики, та слабкі сторони аналізованого підприємства. Мало просто оцінити сильні сторони, треба знати свої недоліки, і вміти працювати, змінюючи їх у свої гідності. Одним з основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють в комплексі внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії є SWOT-аналіз.

Несприятлива сучасна економічна ситуація негативно позначилася на фінансовому стані підприємств і організацій будівельної галузі. Середнє значення частки збиткових підприємств у загальній кількості будівельних організацій за останні роки склало більше 35%. Така збитковість на сьогоднішній день пов'язана з високим рівнем витрат на будівельно-монтажні роботи, низькою окупністю техніки й інвестиційних проектів. Ще одним важливим фактором, який зумовив збитковість будівельної галузі, стало різке падіння інвестиційної активності в державі.

Сфера будівництва – це специфічна галузь, яка приносить великий прибуток своїм власникам та державі, зокрема. Але існують деякі фактори, як зовнішні, так і внутрішні, які негативно впливають на розвиток підприємств даної галузі. Незнання власників підприємств про сильні та слабкі сторони своєї діяльності, а головне, їх нездатність раціонально використовувати ресурси, упереджувати майбутні загрози та правильно приховувати недоліки – це все, може зашкодити підприємству нарощувати свої виробничі можливості та підвищувати свій рівень на конкурентному ринку. Тому, ми вважаємо, що проведення даного аналізу на прикладі ПБГ «Інтобуд» є важливим практичним елементом в діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема застосування SWOT-аналізу займалося велика кількість іноземних та вітчизняних вчених. Провідними з них є Дж.Вествуд, С.Дибб, М. Портер, П.Дойль, Н.В.Куденко, Г.В.Завгородня, В.М.Терещенко, Л.В.Балабанова, А.Л.Коляда, В.І.Фучеджи.

Метою статті є визначення стану будівельного комплексу України та стану суб'єктів малого підприємництва, на прикладі ПБГ "Інтобуд", за допомогою використання SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу. Діяльність будь-якого підприємства – це низка своєрідних боїв на право володіння ринком збуту та отримання максимального прибутку разом із зменшення витрат. Розумний керівник повинен об'єктивно, чесно, та неупереджено оцінити реальний стан свого підприємства, його можливості та недоліки. У зовнішньому 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 [1, с.18].

Для спільного вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища використовується метод SWOT-аналізу. У 1963 році в Гарварді на конференції з проблем бізнес політики проф. К. Андревіс вперше публічно озвучив акронім SWOT: STRENGTH – сила, тобто сильні сторони підприємства; WEAKNESS – слабкість, тобто слабкі сторони підприємства; OPPORTUNITIES – можливості; THREATS – небезпеки, або загрози

З 60-х років і до цього дня SWOT аналіз широко застосовується в процесі стратегічного планування. З появою SWOT моделі аналітики отримали інструмент для своєї інтелектуальної праці. Відомі, але розрізнені і безсистемні уявлення про фірму і конкурентному оточенні SWOT аналіз дозволив сформулювати аналітикам у вигляді логічно узгодженої схеми взаємодії сил, слабостей, можливостей і загроз.

Основні напрями розвитку SWOT аналізу: відображення в моделі динамічних змін фірми і її конкурентного середовища, облік результатів аналізу фірми і її конкурентного середовища з використанням класичний, моделей стратегічного планування та розробка SWOT моделей з урахуванням різних сценаріїв розвитку ситуацій на ринку.

Даний методичний підхід дає можливість оцінити зовнішню і внутрішнє середовище фірми, і виявити її місце на ринку, визначити її можливості і загрози. SWOT-аналіз є простим, але разом з тим, досить ефективним інструментом. Він проводиться з метою визначити, інтегрувати для компанії її.

SWOT-аналіз - це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. В основі даної методології аналізу покладена теорія М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі [2].

Процес SWOT-аналізу проводять на основі аналізу діяльності організації за допомогою нижче приведених блоків питань: історія розвитку організації; організаційно-правова форма організації; інфраструктура організації (наявність та характеристика підсобних господарств; розвиненість транспортної мережі тощо); діяльність організації (сектор економіки, в якому працює організація; місія організації; існуючі ринки товарів та послуг; основні види товарів та послуг, що надаються організацією, та ін.); економіка держави (рівень розвитку, аналіз таких показників, як: ВВП, темп інфляції, рівень безробіття, продуктивність праці, ставки оподаткування та ін.); політична система держави (особливості існуючої політики держави в галузі захисту прав підприємців та подальшого розвитку підприємницької діяльності); соціально-культурний фактор (рівень розвитку суспільства в цілому, структура та характеристика існуючого ринку праці; рівень безробіття тощо); технологічні можливості (рівень розвитку науки і техніки держави; рівень розвитку засобів зв'язку, транспорту, телекомунікацій тощо); визначення місії, цілей та базової стратегії організації

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 [3, с. 157].

SWOT-аналіз — це своєрідна форма подання інформації; він не містить остаточних даних для прийняття управлінських рішень, але допомагає впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. SWOT-аналіз дає змогу сформувати загальний перелік стратегічних і тактичних заходів підприємства з урахуванням його особливостей та оточення, розробити відповідні стратегії — адаптації до середовища чи формування впливу на нього.

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. При проведенні SWOT-аналізу, а особливо аналізу шансів і погроз, повинні використовуватися раніше проведені дослідження громадської думки.

Загальна кількість будівельних підприємств України сьогодні становить 88,737 тис. одиниць, з них великі та середні – 3,6 тис., тобто в основному будівельна галузь України представлена малими підприємствами.

Проаналізував дані, наведені прес-службою заступника міністра регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Лева Парцхаладзе можна сказати, що будівельники з початку поточного року виконали робіт на загальну суму 73,2 млрд грн, що на 5,7% більше порівняно з аналогічним періодом торік. Будівельна галузь продовжує демонструвати стабільні результати [4].

За підсумками звітної періоду індекс будівництва інженерних споруд становив 111,9%, будівель - 100,2% (з них житлових - 99,6% і нежитлових -100,8%). У розрізі регіонів, лідерами за обсягами виконання будівельних робіт стали місто Київ із загальною вартістю 16,7 млрд грн та Одеська область (9,6 млрд грн). За темпами зростання кращі результати продемонстрували Одеська (143,7%), Хмельницька (132,5%) та Івано-Франківська (131,4%) області [4].

Як зазначив заступник міністра, нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення становили 75,8% від загального обсягу будівельних робіт, виконаних у січні-серпні 2018 року, капітальний і поточний ремонт - 14,9% та 9,3% відповідно [4].

Оскільки на даний час будівельна галузь України має нестійку тенденцію розвитку, причиною цього є низка як внутрішніх, так і зовнішніх загроз, які виникають у підприємств галузі, але будівельна галузь є однією з найважливіших галузей промисловості будь-якої індустріально-розвинутої країни, тому потрібно проаналізувати найбільш важливі сильні, слабкі сторони, можливості та загрози розвитку будівельного комплексу, які притаманні більшості підприємствам даної сфери. Для цього слід привести SWOT-аналіз підприємств будівельної індустрії. SWOT - аналіз є необхідною технологією проведення постійної діагностики ресурсів та можливостей підприємств певних галузей. Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюються такими причинами: 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.

Промислово-будівельна група «Інтобуд» - перша на півдні України будівельна компанія з повним циклом виробництва. З 2002 року компанія спеціалізується на будівництві житла, а також на виробництві будівельних матеріалів і конструкцій. За багато років роботи на будівельному ринку компанією створена потужна виробнича база, придбано необхідну сучасну техніку, що дозволяє зводити об'єкти будь-якого рівня складності. ПБГ «Інтобуд» - унікальна компанія, яка вводить нові технології в будівництві.

Діяльність за КВЕД: 41.20 - Будівництво житлових і нежитлових будівель, а також реконструкція або реставрації житлових будинків. 23.63 - виробництво готових до використання та сухих будівельних сумішей і бетону 23.99 - виробництво фрикційних матеріалів та необроблених виробів на основі мінеральних речовин або целюлози; - виробництво мінеральних ізоляційних матеріалів; - виробництво виробів з різних мінеральних матеріалів; - виробництво виробів з асфальту або аналогічних матеріалів, наприклад, вугільного асфальтового пеку, речовин для склеювання на основі асфальту [5].

Методика проведення SWOT-аналізу передбачає здійснення декількох етапів:

1. Визначення власних сильних і слабких сторін підприємства ПБГ «Інтобуд» (табл. 1).
На першому етапі ми маємо можливість визначити головні сильні та слабкі сторони і недоліки підприємства ПБГ «Інтобуд». Після визначення параметрів, які відносяться до тієї чи іншої сторони компанії необхідно їх проаналізувати.

Таблиця 1

Характеристики сильних і слабких сторін ПБГ «Інтобуд», що використовуються в SWOT-аналізі

Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки
01	02
1. Достатні фінансові ресурси;	1. Відсутність динаміки зростання економічних показників;
2. Конкурентні переваги (повний цикл виробництва, що дозволяє продавати більший спектр продукції, товарів та послуг);	2. Виробництво з високою питомою вагою витрат та відсутність налагодженого контролю за ними;
3. Високорозвинуті технологічні та інноваційні навички.	3. Низький рівень доходів населення
4. Добре вивчений ринок, потреби покупців, та праця з різним контингентом людей.	4. Нераціональне використання основних засобів (неналагоджена система використання комунальних послуг, простої приміщення та техніки).
5. Наявність розгалуженої транспортної інфраструктури	5. Порушена система комунікації адміністративного відділу, та відділу виробництва.
6. Високий рекреаційний потенціал	6. Відсутність фінансування державних програм будівництва (придбання) житла

2. Визначення ринкових можливостей і загроз. Цей аналіз дуже важливий так, як завдяки ньому можна зрозуміти ринок, свої перспективи на ньому та упередити дії конкурентів. Основні можливості та потенційні загрози на ПБГ «Інтобуд» наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Зовнішні можливості та загрози для ПБГ «Інтобуд», що використовуються в SWOT-аналізі

Потенційні зовнішні можливості	Потенційні зовнішні загрози
01	02
1) Залучення іноземних інвестицій.	1) Виникнення нових конкурентів з більш новими засобами виробництва
2) Впровадження нових податкових пільг;	2) Інфляція
3) Швидкий розвиток ринку будівельних матеріалів.	3) Зміна потреб та бажань користувачів
4) Входження на нові сегменти.	4) Недостатність обсягів державних централізованих капітальних вкладень на розвиток будівельної галузі
5) Виробництво з нових, екологічних матеріалів	5) Соціально-політична нестабільність
6) Вертикальна інтеграція	6) Негативна демографічна та екологічна ситуація

На третьому етапі відбувається зіставлення внутрішніх слабких і сильних сторін ПБГ «Інтобуд» разом із зовнішніми можливостями та загрозами. Для наочності впливу усіх факторів на економічний стан підприємства використовується шкалу оцінки впливу того чи іншого фактору на діяльність компанії від 1 до 10, де 1 – найменший вплив на потенційну діяльність компанії, а 10 – найвпливовіший фактор. Дані розрахунки наведені в табл. 3

Оцінки впливу факторів на потенційну діяльність ПБГ «Інтобуд»

№	Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки	Потенційні зовнішні можливості	Потенційні зовнішні загрози
01	02	03	04	05
1	5	6	10	5
2	4	5	7	7
3	9	8	9	3
4	8	4	4	5
5	6	9	8	8
6	8	7	6	9
Всього	40	39	44	37

Проаналізувавши табл. 3 можна сказати, що потенційні внутрішні переваги та зовнішні можливості преволують над внутрішніми недоліками на зовнішніми загрозами. На нашу думку, це може свідчити про те, що потенційний економічний стан компанії має певні проблеми, які треба вирішувати в сьогоденні. Треба нарощувати виробничі можливості, вже зараз починати оновлювати техніку та користуватися новими видами матеріалів.

Це дозволить виграти час «зараз» та випередити дії конкурентів. Результатом чого буде збільшення ринку попиту та дозволить захопити нові сегменти збуту. Але, якщо нічого не робити, це може привести до зниження конкурентоспроможності, а це, в свою чергу, вплине на зміну прибутку в негативний бік, та завадить привабленню нових інвестицій.

Висновки. Отже, стратегічне управління будь-яким підприємством у ринковому середовищі зосереджується на правильному визначенні поточних позицій підприємства на ринку, його сильних і слабких сторін. В сучасних умовах адекватність прийнятої стратегії розвитку бізнесу або території стратегічним цілям залежить від результатів стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз формує інформаційну базу для прийняття рішення, але його методи залежать від складності внутрішнього та зовнішнього середовища господарської системи. Система методів стратегічного аналізу та інформаційне коло джерел залежать від економічних відносин в регіоні та традиційної чи інноваційної спрямованості потенціалу господарської організації.

Таким чином, для підвищення ефективності діяльності в даній галузі необхідно більше уваги приділяти збільшенню обсягів фінансування (шляхом залучення вітчизняних та іноземних інвесторів), а також врахувати якість будівельних матеріалів. Будівництво повинно базуватися на системі екологічного забезпечення, використання сучасних технологій та матеріалів, відповідати нормам стандартизації. Підвищення якості надання послуг дозволить збільшити продуктивність праці на підприємствах, забезпечить ефективне використання основних фондів, економію сировини, матеріалів, палива та енергії, що в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності галузі в цілому та його окремих підприємств.

Список літератури

1. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / Ольга Миколаївна Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с. Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle>
2. Коновалова О.В. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки [Електронний ресурс] / Коновалова О.В., Андрущакевич Т.– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm
3. Фучеджи В. І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління / В. І. Фучеджи // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Т.2, Вип. 9. – С. 157.
4. Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2544347-v-ukraini-obsagi-budivnictva-cogoric-zrosli-majze-na-6-minregion.html>
5. Офіційний сайт промислово-будівельної групи «Інтострой» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intostroy.com/>

Римський Д.В.
53 група ОЕФ
rimskiyy@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. В період переходу економіки нашої держави до ринкових умов гостро постала проблема стратегічного управління та аналізу діяльності підприємства. Для того щоб успішно вижити в довгостроковій перспективі, будь-яка організація повинна вміти прогнозувати, які труднощі і які можливості можуть виникнути на її шляху в майбутньому. Стратегічне управління підприємством неможливо уявити без проведення стратегічного аналізу, який розглядається як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу із високою невизначеністю, як дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан. Все це викликає необхідність вивчення методичних підходів до впровадження стратегічного аналізу як інформаційної та організаційної бази прийняття правильних управлінських рішень.[1, с. 139]

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Поняття стратегічного аналізу та його місце в системі управління підприємством розглядали багато закордонних та вітчизняних науковців, як Г.А. Азоєв, І.Х. Ансофф, Ю.К. Боумен, О.С. Віханський, М.В. Володькіна, З.І. Галушка, В.Г. Герасимчук, Т.В. Головка, О.В. Дем'янова, В.М. Корженевської, О.В. Разіної, О.О. Романова, Г.В. Теплінського. Проте на сьогоднішній день немає єдиного трактування сутності стратегічного аналізу, проте сучасна економічна література поняття стратегічного аналізу визначає як процес дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства.

Мета статті. Дослідити роль стратегічного аналізу для управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Прийоми та методи стратегічного аналізу для управління підприємством, як й інших прикладних економічних дисциплін, базується на певній сукупності загальнонаукових і власних (прикладних) методичних прийомів. До першої категорії належать ті прийоми, які ґрунтуються на методі філософії або, точніше, логіки. Ці методичні прийоми є універсальними, вони можуть застосовуватися у будь-якій сфері економіки.

Прийняття стратегічних управлінських рішень неможливо уявити без проведення стратегічного аналізу, який розглядається:

1) як виконання відповідної функції управління, орієнтованої на перспективу і такої, що має високий рівень невизначеності;

2) як дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан.

Здійснення стратегічного аналізу передбачає проходження відповідних етапів (табл.1). Кожний етап стратегічного аналізу потребує відповідного методичного забезпечення. В таблиці 1 наведено набір інструментів – методів, моделей, схем циклів, концепцій, графіків тощо, що застосовуються найчастіше відповідно до кожного з етапів стратегічного аналізу [2].

Оскільки стратегічний аналіз використовує інформацію, яка характеризується високим рівнем невизначеності, його проведення вимагає глибокого системного дослідження фактів та явищ з метою формулювання правил і критеріїв (індукція) для проведення досліджень і здійснення оцінки стратегій діяльності на їх основі (дедукція).

За допомогою дедукції можна отримати нові факти і висновки, які в подальшому будуть основою для індукції, причому цей процес має циклічний характер. Взаємозв'язок індукції і дедукції у стратегічному управлінні обумовлюється безперервністю економічних процесів, а факти і висновки, які фігурують у цій системі, потребують ретельної перевірки на кожному етапі.

Методичне забезпечення стратегічного аналізу

№	Етапи	Задачі	Інструменти
1	Аналіз місії та існуючих цілей підприємства	Оцінювання адекватності діючої місії і цілей підприємства виду діяльності та специфіці виробленої продукції та послуг.	«Дерево цілей», модель системи стратегічного управління тощо.
2	Аналіз зовнішнього середовища	Оцінювання стратегічного клімату або стратегічних умов, які створюються зовнішнім середовищем: оцінювання можливостей та загроз.	Життєвий цикл галузі, PEST-аналіз, п'ять конкурентних сил М. Портера, карти стратегічних груп конкурентів, ключові фактори успіху тощо.
3	Аналіз внутрішнього середовища та стратегічного потенціалу	Оцінювання стратегічного потенціалу в рамках наміченої мети: наскільки підприємство за якістю та кількістю ресурсів, стану функцій і проектів відповідає цільовим вимогам. Визначення сильних та слабких сторін підприємства.	Схеми життєвих циклів виробу, товару, технології, організації, графік Портера «рентабельність – частка ринку», крива досвіду, ланцюг створення вартості тощо.
4	Стратегічний моніторинг	Оцінювання стратегічних позицій підприємства на основі порівняння прогнозних сценаріїв, сформованих комплексною моделлю, з фактичним станом внутрішнього та зовнішнього середовища.	SWOT-аналіз, матриця БКГ, матриця Ансофа «товар – ринок», SP A SE-аналіз, матриця «Дженерал Електрик»
5	Визначення стратегічної орієнтації	Обґрунтування та вибір пріоритетів (орієнтирів) при формуванні стратегії стійкого розвитку підприємства, визначених відповідно до стратегічних цілей і результатів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ.	Результати SWOT-аналізу, SP A SE-аналізу, портфельного, конкурентного аналізу тощо.

Окрім загальнонаукових методичних прийомів у процесі стратегічного управління виникає необхідність застосування різних прикладних прийомів, які залежно від об'єктів дослідження можна об'єднати у 7 груп:

1) стратегічний аналіз макрооточення підприємства:

- аналіз інформаційних оглядів, проекти, звітів, статистичних довідок;
- кабінетні дослідження, різноманітні методи сегментації, збирання даних, аналізу і статистичної оцінки;
- економетричне моделювання.

2) стратегічний аналіз безпосереднього оточення (галузі і конкуренції):

- аналіз життєвого циклу галузі;
- аналіз вхідних та вихідних бар'єрів галузі;
- якісні методи прогнозування;
- бенчмаркінг;

- кластерний аналіз;
- метод сценаріїв;
- імітаційне моделювання;
- методи експертних оцінок (Дельфі, мозкового штурму та ін.)

3) стратегічний аналіз організації:

- аналіз основних компетенцій і основних можливостей;
- аналіз вектора зростання;
- ЕТОР-аналіз (аналіз загроз зовнішнього оточення і профілю можливостей);
- SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз);
- SPASE-аналіз (оцінка стратегічної позиції і дій);
- матриця BCG (матриця “Зростання/Частка”, розроблена Бостонською консалтинговою групою);
- матриця GE/McKinsey (матриця “Привабливість галузі/Позиція в конку-ренції”);
- матриця Shell/DMP (матриця спрямованої політики, розроблена компанією Shell);
- PIMS-аналіз (аналіз впливу ринкової стратегії на прибутки);
- аналіз життєвого циклу організації;
- аналіз часових рядів, екстраполяція тенденцій;
- аналіз вразливості організації;
- порівняльний аналіз “цілі - план - факт - оптимізація – відхилення”;
- причинно-наслідковий аналіз;

4) стратегічний аналіз продукту:

- аналіз життєвого циклу продукту і стратегії маркетингу;
- аналіз життєвого циклу продукту і фінансової ситуації;
- аналіз життєвого циклу продукту і конкуренції;
- аналіз життєвого циклу продукту і менеджменту;
- аналіз життєвого циклу продукту і факторів продуктивності;
- аналіз впливу зацікавлених сторін;

5) стратегічний фінансовий аналіз:

- підготовка проєктованих фінансових звітів;
- прогнозування за методом проценту від продажу;
- стратегічна оцінка фінансових результатів і фінансових потреб;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів;
- діагностика (прогнозування) банкрутства.

6) стратегічний інвестиційний аналіз:

- чиста приведена вартість;
- реальні опціони;
- методи формування господарського портфеля;
- методи варіантного аналізу;
- аналіз ризиків

7) аналіз стратегії та прийняття стратегічних рішень:

- матриця вибору головної стратегії;
- аналіз ключових факторів успіху;
- методи імітаційного моделювання;
- теорія ігор;
- теорія масового обслуговування;
- методи сітьового аналізу;
- методи експертних оцінок;
- підготовка стратегічного плану.

Враховуючи достатньо багатий інструментарій стратегічного аналізу слід зазначити, що на практиці вибір конкретного інструментарію багато в чому залежить від особистих якостей менеджера чи керівника, а в цілому – їх здатність вести підприємство до стратегічних цілей.

Найбільш поширеним прийомом стратегічного аналізу є SWOT-аналіз.

Метод SWOT (у перекладі з англ. — сила (strength), слабкість (weakness), можливості (opportunities) і загрози (threats)) ґрунтується на підході, який дає змогу вивчати зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства разом. Основна ідея SWOT-аналізу полягає в розгляді зовнішніх і внутрішніх стратегічних факторів, що впливають на діяльність підприємства, і створення на цій основі стратегічних альтернатив, які враховують різні поєднання стратегічних факторів. Важливою частиною SWOT-аналізу є не лише оцінка сильних і слабких сторін підприємства, його можливостей і загроз, але також і висновки про необхідність проведення тих або інших стратегічних змін. Успішна стратегія підприємницької діяльності повинна бути спрямована на усунення слабких сторін. Якщо ж сильних сторін недостатньо для формування ефективної стратегії, керівник повинен створити основу на якій вона може ефективно базуватися [3, с. 221]. Томпсон і Стрикленд запропонували приблизний набір характеристик визначення сильних і слабких сторін організації і загроз та можливостей зовнішнього середовища [4, с.113].

Сильні сторони: компетентність; наявність фінансових ресурсів; кваліфікація співробітників; репутація у покупців; лідерство на ринку; захищеність від конкуренції; сучасна технологія; наявність інноваційних можливостей; встановлений і перевірений часом менеджмент.

Слабкі сторони: відсутність чітких і конкретних стратегічних напрямів; погіршення конкурентної позиції; застаріле обладнання; порівняно низька прибутковість; недостатній управлінський таланти і неглибоке володіння проблемами; недостатня компетентність і кваліфікація працівників; недостатнє відслідковування процесу виконання стратегії; конкурентні недоліки; відставання у сфері дослідження і розробок; низькі маркетингові можливості; нездатність фінансування змін у стратегії.

На думку вітчизняних вчених О.О. Романова трактує, що SWOT-аналіз має три суттєвих обмеження [5, с.117]: повідності розробленої стратегії виявленим можливостям і загрозам. У SWOT-аналізі є лише загальна рекомендація, що нова стратегія повинна посилювати сильні сторони підприємства та фокусувати їх на використанні можливостей. По-друге, результати SWOT-аналізу відображають ситуацію у статистиці, а сценарії розвитку ситуації необхідно проробляти окремо, що знижує цінність результатів. По-третє, так як зазначений аналіз розроблений для визначення факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на даний момент часу, то він не пристосований до моніторингу змін.

Можливості: вихід на нові сегменти ринку; розширення виробничих ліній; збільшення різноманітності у взаємозв'язаних видах продукції; випуск на ринок супутніх товарів; вертикальна інтеграція; можливості поліпшення стратегії; прискорення зростання ринку
Загрози: можливість появи нових конкурентів; збільшення продажу товарів – замінників; сповільнення росту ринку; несприятлива політика уряду; зростання конкурентного тиску; регресія і затухання ділового циклу; зміна потреб і смаків покупців; негативні демографічні зміни [6, с. 13].

Для оцінки можливостей використовується метод позиціонування кожної конкретної можливості на матриці можливостей (табл2).

Таблиця 2

Матриця можливостей

Імовірність використання можливості	Вплив		
	Сильний	Помірний	Малий
Висока	Поле ВС	Поле ВП	Поле ВМ
Середня	Поле СС	Поле СП	Поле СМ
Низька	Поле НС	Поле НП	Поле НМ

У верхній частині таблиці позначають ступінь впливу можливостей на діяльність підприємства (сильний, помірний, малий). У лівій частині зазначається імовірність того, що підприємство зможе скористатися можливістю. Одержані поля можливостей мають різне значення для підприємства. Можливості, які зафіксовані у полях ВС, ВП, СС, пріоритетні для підприємства,

ними потрібно обов'язково скористатися. А ті, що представлені на полях СМ, НП, НМ, практично не заслуговують на увагу. Використати можливості, які потрапили на інші поля, можна за умови, якщо підприємство має достатньо ресурсів.

Успіх у будь-якій підприємницькій діяльності багато в чому залежить від вибраної стратегії управління підприємством, що передбачає постійний моніторинг на таких етапах: – визначення майбутнього бізнесу компанії; – оцінка структури, динаміки та ефективності використання можливостей підприємства, його частки на ринку; – оцінка конкурентоспроможності підприємства; – прогнозування та планування виробництва на підприємстві; – стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції; – контроль, стандартизація та сертифікація продукції на підприємстві [12].

Висновки. Таким чином, однією із головних умов для прийняття стратегічних управлінських рішень є наявність адекватної інформації як про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, використання відповідних інструментів на етапах стратегічного аналізу дає можливість виявити та вчасно гнучко реагувати на зміни факторів зовнішнього середовища, порівняти можливі напрями розвитку підприємства та визначити найбільш перспективні, встановити зв'язки між станом підприємства та можливими стратегічними напрями розвитку, сегментувати ринок товарів та послуг, визначивши найбільш привабливі для підприємства сегменти, визначити параметри конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури

1. Лукашевич О. Ф. Значення стратегічного аналізу в системі стратегічного управління господарськими організаціями // Економіка і прогнозування. – 2009. - №2. – С. 138-143.
2. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління: Навч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
3. Ткачук Я. SWOT-аналіз: аналіз і розробка ринкової стратегії компанії / Ярослав Ткачук // Молодь, освіта, наука, культура і національна самосвідомість в умовах європейської інтеграції: зб. матеріалів XIII Всеукр. наук.практ. конф., Київ, 13—14 травня 2010 р. У 2-х т. / Редкол.: Тимошенко І.І. та ін. — К.: Вид-во Європ., 2010. — Т.1. — С. 220—222.
4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов: Пер. с англ [Текст] / А. А Томпсон, А. Дж. Стрикленд,— М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с
5. Романов О.О. Аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на ефективність маркетингу / О.О. Романов // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — №6, Т.3 (164). — С. 114—120.
6. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / Ольга Миколаївна Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с.
7. Загородній, А. Стратегічний аналіз у системі „економічний аналіз – стратегічний менеджмент” [Текст] / А. Загородній, Г. Кіндрацька, В. Чубай // Економічний аналіз. –Випуск 3(19). – 2008. – С.165-169
8. Райковська, І. Т. Критичний огляд сучасних методик стратегічного аналізу / І. Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. - №1(59). – 2012. – С. 170-175.
9. 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 С. 254-255
10. Левик І. С. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством // Регіональна економіка. – 2009. - №3. – С. 108-114.
11. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: [навч. посібник] / Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Алтера, 2008. – 478 с.
12. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз підприємств виноробної галузі України/ - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7570/1/Стратегічний%20аналіз%20підприємств%20виноробної%20галузі%20України.pdf>

Розум А. О.
53 група ОЕФ
alina09697@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О. М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КОРОВАЙ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах часто виникає необхідність проведення комплексного аналізу діяльності підприємства, включаючи аналіз її фінансової стійкості. Платоспроможність та фінансова стійкість є найважливішими характеристиками фінансово-економічної діяльності підприємства.

Стратегічний аналіз фінансової стійкості проводить комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на фінансову стійкість підприємства, фінансове становище підприємства в майбутньому і тим самим допомогти підприємству зберегти свою фінансову стійкість.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання оцінки та забезпечення фінансової стійкості підприємств розглядаються працях вітчизняних вчених, серед яких: А. М. Батьковський, Л. Р. Туктарова, В. Д. Герасимова, Н.М. Яшина; теоретико-методологічні питання фінансової стійкості отримали значний розвиток і в працях таких економістів, як: М. С. Абрютіна, І. Т. Балабанов, Е. Брігхем, Дж. Ван Хорн, А. Грачов, В. О. Ковальов, Н.А. Крейніна, Р. С. Сайфулін, А. Г. Стоянова, Н. А. Федотова, А. Д. Шеремет.

Мета. Дослідити стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства з виробництва хлібобулочних і кондитерських виробів за допомогою матриці Бостонської консультативної групи.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість підприємства – здатність нарощення досягнутого рівня її ділової активності і ефективності бізнесу, що гарантує постійну платоспроможність та підвищує інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [2, с. 342].

Фінансова стійкість є неоднозначною характеристикою діяльності підприємства. Її слід розуміти як здатність нарощувати досягнутий рівень ділової активності і ефективності бізнесу, гарантуючи при цьому платоспроможність, підвищуючи інвестиційну привабливість у межах допустимого ризику [1, с. 81].

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

Матриця портфельного аналізу BCG

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”

Джерело: складено автором на основі [5]

Матриця BCG визначає чотири основні позиції бізнесу (товарів) підприємства, які отримали загальноновизнані 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».

Товариство виробляє понад 114 видів хлібобулочної та кондитерської продукції в тому числі:

- 14 видів хліба з борошна вищого готунку (61,0%);
- 10 видів хліба з борошна житнього (18,2%);
- 3 вида хліба з борошна першого готунку (5,6%);
- 36 видів здобних виробів (5,6%);
- 51 вид булочних виробів (2,4%);
- 70 видів кондитерських виробів (печиво 10, пряники - 9, кекси - 5, торти - 14, тістечка - 6, вафлі – 20) (0,8%);
- 1 бараночні вироби (2%).

Основними конкурентами ПАТ «Одеського короваю» є компанії ТОВ «Одеська поляниця», ТОВ «Одеса -хліб», ТОВ «Нова справа».

Результати розрахунків темпів зростання продукції та відносних часток ринку ПАТ «Одеський коровай» та ТОВ «Одеська поляниця» наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови матриці BCG

Вид продукції	Обсяг реалізації, т		Частка ринку		Темп зростання ринку, %	Відносна ринкова частка
	2016	2017	Підприємство	конкурент		
01	02	03	04	05	06=03/02	07=04/05
«Булочні вироби»	36 785	35 725	7	5	97,12	1,4
Борошнові кондитерські вироби	75 328	76 752	13	10	101,23	1,3
«Пирого, пиріжки, пончики»	77 112	78 352	21	20	101,61	1,05

Джерело: складено за даними [9]

За табл. 2 бачимо, що ПАТ «Одеський коровай» в порівнянні з ТОВ «Одеська поляниця» має більшу частку на ринку.

Проаналізувавши усі 3 портфелі ПАТ «Одеський коровай» ми бачимо, що найпроблемніший портфель – «Булочні вироби». В даному портфелі присутня велика кількість претендентів на виведення та є необхідність залучення коштів з інших портфелів. «Зірки», які приносять вагомий прибуток кожному портфелю та класичні джерела прибутків «Дойні корови», все ж таки, створюють гарне підґрунтя для успішної роботи з портфелями.

На основі BCG-аналізу 3-х портфелів ПАТ «Одеський коровай» було зроблено висновок, що треба покращити обсяг реалізації портфеля «Булочні вироби», так як в порівнянні з минулим роком темп зростання зменшився на -2,9 %. Хоча це і не вплинуло на лідируючу частку на ринку, проте на це треба звернути увагу.

Із урахуванням результатів матричного аналізу для досліджуваного підприємства можна визначити:

1. Виробництво усіх трьох видів продукції дає прибуток. Доцільно зберегти ринкову частку на досягнутому ринку задля забезпечення отримання максимального прибутку в короткостроковому періоді. За даними видами продукції підприємство має сильні позиції в порівнянні з конкурентом та може 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 ПАТ «Одеський коровай» повинні бути:
 - підвищення рівня якості продукції;
 - створення та впровадження нових продуктів;
 - зниження витрат виробництва;
 - удосконалення економічних взаємовідносин між партнерами хлібопекарських підприємств;
 - оновлення основних засобів, автоматизації виробничих процесів.
3. Головним напрямком забезпечення конкурентної переваги хлібопекарських підприємств у проведеному аналізі щодо визначення конкурентних позицій виступають наступні фактори:
 - утримання ініціативи в конкурентній боротьбі;
 - оновлення та розширення асортименту;

- забезпечення ресурсного потенціалу для досягнення поставлених цілей;
- підвищення якості продукції;
- залучення ресурсів підприємства для ефективних попереджувальних заходів щодо дій конкурентів.

До таких стратегічних напрямків можна віднести [8,с.189]:

- оптимізацію структури основних засобів;
- 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);
- оптимізацію структури оборотних активів;
- прискорення оборотності оборотних активів шляхом збільшення співвідношення виручки від реалізації до вартості оборотних активів;
- 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. Якщо підприємство 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 VCG 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 в табл. 3.

Таблиця 3

Матриця вибору стратегії фінансово-господарської діяльності ПАТ «Одеський коровай» 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; скорочення виплат, які здійснюються з прибутку; 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; консервація капітальних проектів.	Вживання заходів зі стягнення дебіторської заборгованості; скорочення витрат діяльності; Покриття збитків, недопущення їх накопичення.

Висновки. На даний момент торгова марка являється дуже потужним активом компаній.

Вдала робота з торговою маркою перетворює її у бренд, що додає більше можливостей компанії отримати прибуток та підвищує прихильність до неї та її продуктів.

ПАТ "Одеський коровай" входить до складу Lauffer Group - одного з видатних операторів на ринку хліба і борошна в Україні. ПАТ "Одеський коровай" - один з найбільших промислових виробників хлібобулочної продукції в Україні і є ключовим гравцем на ринку хлібобулочних виробів Одеси та Одеської області.

Проаналізувавши усі 3 портфелі ПАТ «Одеський коровай» можемо зробити висновок, що до групи «Проблемних дітей» входять «Булочні вироби». Це найпроблемніший портфель підприємства у звітному році. Хоча на підприємстві ця група товарів являється найбільш проблемною, проте на ринку вона займає лідируючі позиції. Даному портфелю присутня велика кількість претендентів на виведення та є необхідність залучення коштів з інших портфелів. «Зірки», які приносять вагомий прибуток кожному портфелю та класичні джерела прибутків «Дойні корови», все ж таки, створюють гарне підґрунтя для успішною роботою з портфелями. До цієї групи можна віднести «пироги, пірижки, пончики».

Результати стратегічного аналізу фінансової стійкості підприємства з виробництва хлібобулочних і кондитерських виробів за допомогою матриці Бостонської консультативної групи показали, що ПАТ «Одеський коровай» в порівнянні зі своїм найсильнішим конкурентом займає лідируючі позиції на ринку.

Але підприємство все одно повинне знизити ціни на продукцію для того, щоб підвищити оборотність продукції.

Продавати продукцію через якнайширшу мережу магазинів, впроваджувати на ринок новий асортимент. Завдяки рекламі створити привабливий образ нової продукції.

Також зазначимо, що розвиток хлібопекарських підприємств в сучасних умовах також має ряд особливостей, що відрізняють його від розвитку інших харчових підприємств.

Основними з особливостей ведення конкурентної боротьби виробників хлібобулочних виробів можна вважати наступні:

- цінові обмеження на хлібобулочні вироби соціальної лінійки за умов вільного ціноутворення на сировину, виробництво соціально значущої для населення продукції;
- забезпечення населення свіжою продукцією, рентабельність виробництва хліба.

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. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бриггем, 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] / [Іванов Ю.Б., Тищенко О.М., Назарова Г.В. та ін.] – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
7. Томпсон – мл. Артур. А., Стрикланд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур. А. Томпсон – мл., А. Дж. Стрик- 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.
9. Дані з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців — база "YouControl".- [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/catalog/>

Садовник І.І.
53 група ОЕФ
irinasadovnik5@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ МОРСЬКИМИ ПОРТАМИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»

Постановка проблеми у загальному виді. Морський транспортний комплекс є надзвичайно важливою ланкою для успішного функціонування національної економіки, адже близько 80% міжнародної торгівлі здійснюється морем. Від ефективної діяльності морських портів, стратегії їх розвитку та управління залежить конкурентоспроможність не тільки транспортного комплексу, а й економіки в цілому. Саме тому постає потреба в ефективному стратегічному управлінні морськими портами, зокрема державного підприємства «Морський торговельний порт Южний» (далі ДП «МТП Южний») як найбільшого порту України, що дозволить визначити напрями розвитку морського порту, розробити дії щодо збільшення вантажообігу, забезпечити потреби країни у якісних морських перевезеннях та підвищити ефективність використання наявних можливостей для забезпечення оптимальної логістики вантажів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання стратегічного управління та аналізу досить детально були розглянуті у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних економістів: Д. Кліланд, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікланд, О. С. Віханський, В. А. Винокуров, А. П. Градов, М. О. Науменко [8]. Вони виокремлюють певні підходи до визначення поняття «стратегічного управління» та методики стратегічного аналізу. Вважаючи на галузеву приналежність, слід виокремити комплексні дослідження системи управління морськими портами, що вивчали такі українські вчені як І. М. Аксьонов, М. І. Котлубай, О. Степанов [4]. Питання розробки ефективної стратегії розвитку та управління морськими торговельними портами присвячені тільки окремі статті в періодичній літературі, що є недостатнім для адаптації портів України до ринкових умов господарювання і негативно впливає на рівень їх конкурентоздатності, ефективності розвитку та діяльності.

Метою статті є аналіз сучасного стану морського транспортного комплексу України та розробка ефективної стратегії управління морським торговельним портом «Южний» задля покращення конкурентоспроможності на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Морський транспортний комплекс відіграє одну з найважливіших ролей у зростанні української економіки, забезпечуючи до 45% експортно-імпорتنих операцій України [1]. Загальний дохід, що надійшов від реалізації послуг на ринку морського транспорту України склав 1,7 млрд доларів, що дорівнює 2% ВВП країни. Такий показник досягнуто завдяки діяльності близько 1300 суб'єктів господарювання із чисельністю персоналу більше ніж 47 тис. працівників [2]. Також слід зазначити, що якісні морські послуги дозволяють ефективно та безперебійно функціонувати українській економіці в цілому, дозволяючи мати зовнішньоторговельні зв'язки з усіма країнами світу.

Загалом, Україна має дуже вигідне географічне розташування для ведення зовнішньої торгівлі. Через територію нашої країни проходять важливі транспортні коридори як Європейського Союзу, так і країн Чорноморського Економічного Співробітництва. На даний момент в Україні налічується 18 морських зовнішньоторговельних портів, 12 портпунктів та 4 морських рибних порти [3]. Однак зважаючи на нестабільну політико-економічну ситуацію в країні, недосконалість управління та правового забезпечення, зменшення обсягів торгівлі у світі, високий процент зносу основних засобів та наявність корупції, морська транспортна галузь

України переживає не найкращі часи, проте все ж намагається робити певні успішні зрушення, а деякі морські порти України навіть зберегли позитивну динаміку.

Втрата п'ятих кримських портів дозволила певною мірою мобілізувати галузь, перенаправивши вантажі на континентальні порти. Така тенденція говорить про те, що Україна не лише втримала обсяги, а й прагне їх наростити. При нинішньому високому попиті на якісні морські транспортні перевози, швидкий та комп'ютеризований сервіс, сучасні контейнери та розвантажувальну техніку, портам необхідно нарощувати пропускну спроможність задля збереження вантажопотоків, а також конкурентоспроможності на чорноморському ринку[4]. В умовах гострої конкурентної боротьби вирішення завдань успішного функціонування найбільшого порту України ДП «МТП Южний» можливе лише при розробці інноваційної ефективної стратегії управління.

Для визначення стратегії управління підприємством необхідно виокремити ті чинники, що впливають на ефективність його функціонування за допомогою стратегічного аналізу[5,с.20]. Для досягнення повноти картини щодо сильних та слабких сторін ДП «МТП Южний» доцільним є використання найбільш дієвого інструменту стратегічного маркетингового аналізу – складання SWOT-аналізу, який представлений у табл. 1.

Таблиця 1

SWOT - аналіз ДП «МТП Южний» (складено автором на основі [6,7])

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - найвигідніше та найперспективніше географічне положення; - найглибоководніший незамерзаючий порт в Україні з цілолітньої навігацією; - висока технічна озброєність, задовільний стан парку перевантажувального обладнання; - наявність великої кількості відкритих складських площ; - висока інтенсивність вантажних операцій; - відсутність часу очікування суднами проводки та постановки до причалів; - висока компетентність і кваліфікація в оперативному і фінансовому менеджменті; - гнучка система розрахунків з клієнтами; - наявність технічно оснащеного інформаційно-обчислювального центру; - наявність системи, що дозволяє здійснювати відстеження вантажів на території підприємства; - запровадження в дію систем управління якістю на відповідність вимогам ДСТУ ISO 9001-2001, ISO 9001-2000; - високий рівень всіх етапів надання послуг клієнтам; - значна питома вага власного капіталу в структурі балансу; - проведення сприятливої соціальної політики; - власний учбовий комбінат; - розробка та реалізація інвестиційних проектів по збільшенню робочих глибин порту, модернізацію перевантажувальних комплексів порту, реконструкцію колійного господарства, модернізацію порталних кранів. 	<ul style="list-style-type: none"> - слабка позиція порту на ринку стивідорних робіт і послуг, недостатнє використання портового маркетингу; - обмежена власна територія для розвитку перевантажувальних потужностей; - слабо розвинені ринкові механізми у взаємодії різних підприємств; - висока частка застарілого обладнання (ступінь зносу основних засобів близько 60%), застарілі технології; - низький рівень логістики, недостатньо розвинута транспортна інфраструктура, зокрема залізнична, на під'їзних шляхах; - неможливість впровадження процесу повномасштабної оптимізації у зв'язку з високим рівнем соціальної відповідальності підприємства; - уразливість від конкурентного тиску з боку румунських та російських портів; - дефіцит власних коштів порту для реалізації проектів розвитку інфраструктури; - висока частка витрат палива та електроенергії в структурі матеріальних витрат; - недостатній рівень захисту прав інвесторів – політичні ризики у зв'язку із нестабільністю політичної системи; - високий рівень плинності кадрів управлінського персоналу, протекціонізм у підборі кадрів.

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - зростання обсягів вантажопотоків, виникнення нових сегментів ринку по вантажів; - зростання обсягів перевезення вантажів у контейнерах; - збільшення інвестиції та розширення міжнародних потоків капіталу у формі ПІІ; - розвиток інноваційних технологій, системного забезпечення портового господарства; - розвиток змішаних (інтермодальних) перевезок; - розвиток системи менеджменту, консультування та навчання персоналу; - участь у проектах під фінансуванням ЄС; - залучення нових вантажопотоків; - створення виробничих кластерів; - залучення приватних інвестицій в об'єкти портової інфраструктури державної форми власності на підставі договорів концесії, договорів про спільну діяльність інших видів інвестиційних договорів; - скорочення часу та спрощення процесу обробки вантажів за рахунок впровадження новітніх інформаційних технологій; - розвиток ринку проектування та ринку підрядників у сфері портової гідротехніки; - можливість інформаційного обміну між основними портами Європи з розвитку портової інфраструктури; - розробка ефективної стратегії управління на довгостроковий та короткостроковий терміни; - прийом на роботу молодих фахівців з новим, нетрадиційним підходом до вирішення проблем; - удосконалення державного регулювання в транспортній галузі; - зростання світової і регіональної економіки. 	<ul style="list-style-type: none"> - посилення конкуренції з боку найближчих портів (Одеса, Чорноморськ, «ТІС»); - нестабільність та недосконалість економічного законодавства і поточної економічної ситуації, умов інвестування і використання прибутку; - недосконалість правової бази, яка регламентує взаємини учасників міжнародних і внутрішніх перевезень; - нестабільність політичної ситуації; - недостатній рівень зовнішніх інвестицій в розвиток портової інфраструктури; - зміна потреб та вимог вантажовідправників; - відставання в розвитку матеріально-технічної бази всіх видів транспорту; - швидкі зміни в структурі виробництва і економічних зв'язків, збільшення числа злиттів і поглинань підприємств; - уповільнення ринкових перетворень; - об'єктивне відставання в темпах модернізації портових гідротехнічних споруд в порівнянні з темпами розвитку флоту і перевантажувальної техніки; - зростання розмірних характеристик суден; - недосконале законодавство в частині здійснення транспортних перевезень та процедури перетину кордонів; - зменшення попиту на продукцію українського експорту на світових ринках (сталі, залізничного концентрату); - збільшення кількості спеціальних економічних зон в портах інших країн Чорноморсько-Азовського басейну.

Таким чином, SWOT-аналіз ДП «МТП «Южний» дозволяє зробити висновок, що підприємство, в цілому, впевнено тримає свої позиції на ринку та має значні конкурентні переваги. Зокрема, найсильнішими сторонами є географічне положення, матеріальна база, новітні технології, стійкий фінансовий стан та сприятлива інвестиційна політика. Найвпливовішими негативними факторами є застаріле обладнання, сильне конкурентне середовище (в основному зі сторони таких крупних портів як Одеський, Чорноморський та приватні термінали «ТІС»), а також нормативно-правова база та політико-економічне становище країни.

Задля забезпечення сталого розвитку, реалізації можливостей та зменшення впливу негативних факторів необхідно розробити ефективну стратегію управління ДП «МТП Южний». Загалом ДП «МТП Южний» спирається на загальний стратегічний план для всіх портів України «Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року» [2], а також має свій стратегічний план розвитку на період до 2022 року [7]. Однак вони включають виключно перелік заходів з реконструкції виробничих можливостей, будівництва і не торкаються місії та перспектив розвитку ринкових можливостей з маркетингової точки зору. В цих документах конкретизується заходи із днопоглиблення, розвитку інфраструктури морських терміналів, автомобільної та

залізничної інфраструктури, інвестиції в модернізацію систем енергопостачання, впровадження енергоефективних технологій, але відсутні інструменти управління цими процесами.

Загалом, портове планування має надзвичайно важливий вплив на продуктивність порту [8]. В стратегічному плані описуються основні функції порту, мету та дії, які необхідні для досягнення цієї мети, що дозволяє ефективно керувати таким великим підприємством. Досягнення стійких конкурентних переваг у довгостроковому періоді ставиться за стратегічною мету підприємства [10]. Отже, стратегічне управління морським портом передбачає розробку і обґрунтування заходів і планів досягнення визначених цілей, в яких врахований технічний, фінансовий і трудовий потенціал морського порту, а також його пропускні можливості [11, с.158].

Планування діяльності портів є підлеглим завданням ДП «Адміністрація морських портів України», бо порти є філіями цього підприємства. Взаємозв'язок стратегічних цілей морського торговельного порту «Южний» та стратегічних цілей і пріоритетів розвитку країни у 2014 - 2018 рр. представлений в таблиці 2.

Таблиця 2

Вплив стратегічних цілей розвитку країни в морській транспортній галузі на формування стратегічних цілей ДП «МТП Южний» (складено на основі [2; 9, с. 74])

№ п/п	Стратегічні цілі та пріоритети розвитку країни в морській транспортній галузі	Стратегічні цілі ДП МТП «Южний»
1.	Залучення приватних інвестицій для розвитку об'єктів портової інфраструктури.	Будівництво нових виробничих потужностей та забезпечення стійкої конкурентної переваги в обробці великотонних суден за рахунок придбання нових установок та навантажувачів, покращення внутрішньої логістики, що стає можливим внаслідок приток інвестицій.
2.	Підвищення рейтингу логістичної ефективності України зі 102-го до 60-го місця; впровадження сучасних технологій виконання навантажувально-розвантажувальних робіт	Збільшення вантажопереробки, а саме доведення обсягу вантажопереробки у 2030 році до 34 млн.т.
3.	Забезпечення належного утримання, ефективного управління та використання стратегічних об'єктів портової інфраструктури	Підвищення ефективності використання державного майна, оновлення застарілого перевантажуючого обладнання
4.	Соціальний розвиток	Забезпечення матеріально-технічного і технологічного розвитку портової галузі та підготовки кадрів.
5.	Запровадження стимулів до економічно відповідальної поведінки одержувачів соціальної підтримки	Збільшення відрахувань у державний та місцевий бюджети
6.	Підвищення якості надання послуг задля покращення конкурентоздатності вітчизняного продукту на світовому ринку	Підвищення ефективності, якості і швидкості обробки вантажів; удосконалення системи документообігу, спрощення дозвільних процедур, зменшення часу обробки вантажів
7.	Підвищення бюджетного фінансування програм модернізації й будівництва об'єктів транспортної інфраструктури на 10% щорічно; зменшення рівня зносу основних засобів морського та допоміжного транспорту з 85 % до 65 %.	Зниження собівартості послуг

Висновок. Отже, для успішної реалізації стратегічного управління ДП «МТП Южний» необхідно орієнтуватися на загальнодержавний стратегічний план розвитку морської транспортної галузі та застосовувати ефективні інструменти управління, зокрема використовувати якісні показники та дослідити перспективи розвитку ринкових можливостей з точки зору маркетингу. Таким чином, стратегічне управління ДП «МТП Южний» для досягнення поставлених цілей має сконцентруватися на наступних діях:

- визначати стратегічний напрям та цілі порту з урахуванням того, наскільки досягнення поставленої мети збільшує вартість його активів;
- використовувати новітні інформаційні системи задля прискорення процесів розвантаження та обробки вантажів, що дозволить значно покращити ефективність діяльності порту;
- диверсифікувати вантажну базу задля завоювання більшої частки ринку;
- збільшити кількість сучасних перевантажувальних терміналів для швидкої переробки вантажів;
- створити різноманітні засоби для збереження вантажів: охорона і безпека, страхування і гарантії при настанні страхових випадків, етапи переходу відповідальності за Incoterms і процедури регулювання при виникненні форс-мажорних обставин і т.д.

Список літератури

1. Христофоров В. (2018), «Розбудова інфраструктури: Близько 90 мільярдів будуть залучені в цьому році на модернізацію української інфраструктури», Національний промисловий портал. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uprom.info/news/ekonomika/investitsiyi/rozbudova-infrastrukturi-blizko-90-milyardiv-budut-zalucheni-v-tsomu-rotsi-na-modernizatsiyu-ukrayinskoji-infrastrukturi/>
2. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року. – Київ, 2013. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/files/Стратегія%20розвитку%20морпортів%20до%202038.pdf>
3. Державний комітет статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Дорогунцов С. Морський транспорт; Розміщення трудових сил України / С.Дорогунцов // Подія. – 2011. – №3. – С. 22-25.
5. Степанов О.М. Виробничі стратегії морського порту / О.М. Степанов // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті .Зб.наук .праць . - Одеса : ОНМУ . - 2013 . - Вип. 20 . -С. 19-33 .
6. Асоціація морських портів України: офіційний сайт. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uspa.gov.ua/>
7. Стратегічний план розвитку державного підприємства «Морський торговельний порт «Южний» на період до 2022 року. – Южний, 2017. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.port-yuzhny.com.ua/doc/pg1.pdf>
8. Науменко М., Морозова Л. Удосконалення стратегічного управління організацією / М. О. Науменко, Л. В. Морозова // Бізнес Інформ. - 2015. - № 1. - С. 377-381. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_1_63
9. Ненно І. М. Стратегія управління морськими торговельними портами : горизонт, структура, інструменти / І.М. Ненно // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Зб.наук .праць . – Одеса. -2015. Том14, випуск 2. – с.68-78.
10. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / О. М. Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с.
11. Гайдаєнко О. М. Деякі питання стратегічного управління морськими торговельними портами України / О. М. Гайдаєнко, Д. М. Злобіна // Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції: матеріали наук.-практ. конф. 5-6 червня 2014. - Одеса, 2014. - С. 157-161.

Стрельчук О.В.
53 група ОЕФ
helenestrel@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «СОМFY»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному житті маркетинг став досі розвинутий і будь-яка компанія для налагодження процесів купівлі та продажу, одним словом якісного «функціонування», використовує перевірені основи теорії маркетингу. Тобто просуває і доносить суть продукції/товару завдяки перевіреним з часом моделям, методам, економічним засобам та алгоритмам планування. Завдяки чому вибудовують стратегії якісної та вірної організації маркетингової діяльності підприємства. На жаль, багато з вітчизняних підприємств не використовує в повній мірі маркетинговий інструментарій, тим самим компанії не можуть повністю розкрити свою маркетингову стратегію чи маркетинговий потенціал.

Проблема розкриття маркетингового потенціалу полягає в тому, що більша частина компаній на ринку була, а деякі компанії, які працюють й досі, не можуть повністю розкрити свій потенціал через те, що страждають складові самого потенціалу, який закладається з початку існування компанії. До самого потенціалу входить: потенціал організаційної структури управління, науково-технічний потенціал, управлінський та маркетинговий потенціал.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Стратегічне управління матеріальними та нематеріальними ресурсами, які має підприємство, тими стратегічно важливими для бізнесу сферами діяльності, що дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі, є об'єктом дослідження сучасних науковців і практиків. Стратегічний аналіз є ключовим і дуже важливим етапом розроблення маркетингової стратегії підприємств. Процесам стратегічного управління приділено увагу науковців американської та західноєвропейської шкіл маркетингу. Можна згадати роботи Ж.-Ж. Ламбена, Дж. О'Шонессі, Г. Армстронга, Ф. Котлера, Д. Сондерс, М. Портера, А.А. Томпсона, К. Уолта, П. Друкера. Свій внесок у дослідження проблеми формування лояльності зробили вітчизняні науковці Н.Куденко, А. Старостіна, П. Гордієнко, Л. Дідковська, Н. Яшкіна, К. Радченко та інші. Водночас варто зазначити, що сьогодні в Україні ця проблематика перебуває на стадії розроблення і має багато дискусійних аспектів, що зумовлює актуальність її подальшого дослідження[1].

Метою статті є дослідження факторів формування маркетингового потенціалу підприємства та розроблення етапів стратегічного аналізу цього потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Сучасне підприємство – це складна відкрита виробничо-господарська і соціальна система, яка тісно взаємодіє із зовнішнім оточенням, що певним чином впливає на його життєздатність і розвиток. Основним завданням просування продукції підприємства, як і самого підприємства на ринку праці, є встановлення оптимальних взаємозв'язків між ним і середовищем, у якому воно функціонує[11]. Тобто, в першу чергу це налагодження зовнішніх зв'язків із контрагентами, постачальниками, іншими підприємствами тощо.

Розглядаючи функціонування підприємства як однієї складової, треба розглянути що саме являє собою маркетинговий потенціал ґрунтуючись на прикладі компанії «Сомfy», яка спеціалізується на продажі техніки (гаджети, кухонна техніка, телевізори та ін.) через сторінку інтернет-магазинів та безпосередньо через точки магазину .

По-перше, звернемо увагу на те, що маркетинговий потенціал являє собою сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на

цій основі максимальні економічні вигоди. Цим поняттям позначають здатність (можливості) підприємства ефективно виявляти, формувати та найповніше задовольняти потреби споживачів.

По-друге, маркетинговий потенціал ринку визначається спроможністю споживачів купувати товари конкретної товарної категорії і є некерованим з боку підприємства, тому в контексті управління основну увагу потрібно приділяти внутрішнім можливостям формування маркетингового потенціалу[3].

Саме до елементів потенціалу підприємства можна зарахувати усе, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Він являє собою сукупність людських (цінні знання та навички, які мають працівники, а також їхні здібності та готовність до спільної діяльності з іншими членами організації), матеріальних (активи, які відображаються в балансі компанії: основні і оборотні засоби, інвестиції) та нематеріальних ресурсів. Основна частина маркетингового потенціалу належить саме до нематеріальних ресурсів.

Більш детально розглянути з чого складається потенціал підприємства можливо на рис.1.

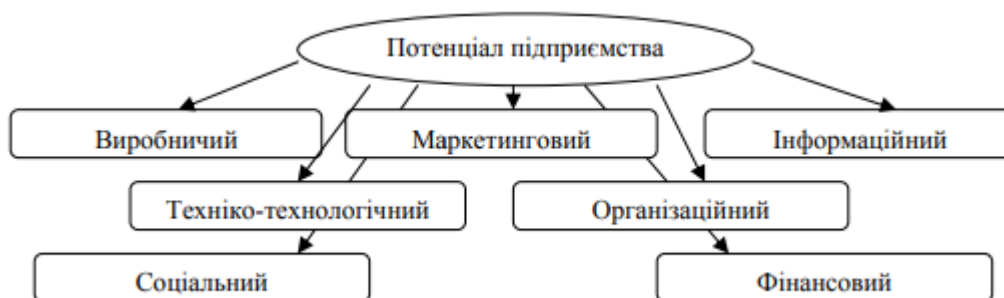


Рис.1. Складові загального потенціалу підприємства [4]

Під маркетинговим потенціалом підприємства розуміють сукупну здатність маркетингової системи забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, економічну й соціальну кон'юнктуру його товару на ринку, завдяки проведенню ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування й контролю за якістю товару, поведженням конкурентів і споживачів на ринку[5].

Модель маркетингового потенціалу підприємства значною мірою визначається обсягом та якістю наявних нематеріальних ресурсів, можливостями керівників та інших категорій персоналу до управління цими ресурсами, можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства тощо. Вплив нематеріальних активів на формування потенціалу ще недостатньо вивчено, оскільки важко виділити частку участі нематеріальних активів у загальному прибутку.

Зазвичай вони недостатньо відображаються у фінансових документах, але сьогодні їхнє значення у формуванні вартості фірми зростає. Вони включають три групи:

- репутаційні активи – торгові марки, наявність яких сприяє зміцненню довіри споживачів до фірми та її товарів, які проявляються у підвищених обсягах продаж і, нерідко, в цінових преміях;
- власні технології – патенти, авторські права і виробничі секрети, які дозволяють фірмі з вигодою для себе використовувати унікальні знання;
- стратегічні активи – це наявні переваги фірми, завдяки яким вона займає монополістичну позицію або обслуговує унікальний ринок [6, с. 216].

Стратегічні ресурси – це сукупність здібностей (умінь та можливостей) виробничої системи, зокрема:

- 1) здібності до своєчасного виявлення актуальних потреб та запитів потенційних покупців;
- 2) здібності до аналізу економічної кон'юнктури ринків товарів і послуг, які дозволяють ефективно, своєчасно і якісно задовольняти виявлені потреби та запити;
- 3) здібності до аналізу зон стратегічних ресурсів, а також до аналізу діяльності груп стратегічного впливу;

4) здібності до висування конкурентоспроможних ідей в сфері конструювання, технології і організації виробництва товарів і послуг, які користуються попитом на товарних ринках;

5) здібності до реалізації конкурентоспроможних ідей під час виробництва товарів і послуг, просування їх на ринок, організації їх після продажного сервісу;

6) здібності до підтримання конкурентного статусу фірм за рахунок управління стратегічними наборами зон господарювання;

7) здібності постійно вдосконалювати виробничий потенціал фірми, тобто розширити її граничні можливості [1, с. 216].

Важливою складовою процесу управління маркетинговим потенціалом є стратегічний аналіз цього потенціалу, який є початковим етапом розроблення стратегії підприємства. Його метою є вибір конкретної стратегії з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій.

Стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічний стан підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства [6, с. 217].

Формування маркетингового потенціалу відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Їх сукупність можна назвати маркетинговим середовищем, оскільки на сучасному етапі будь-яке підприємство, прагнучи вистояти в конкурентній боротьбі й перебувати в числі прибуткових, є учасником ринкових відносин [2, с. 20].

Маркетингові фактори повинні бути узгодженими, доповнювати один одного і бути спрямованими на досягнення однієї мети – зростання маркетингового потенціалу, що дасть можливість підвищити ефективність використання ресурсів підприємства для досягнення корпоративних цілей та зміцнення ринкових позицій шляхом збільшення потужностей його виробництв. Розвитку маркетингового потенціалу сприяє підвищення рівня кваліфікації персоналу, наприклад, його сертифікація, удосконалення інформаційної системи підприємства, власної збутової мережі і т.п. [8].

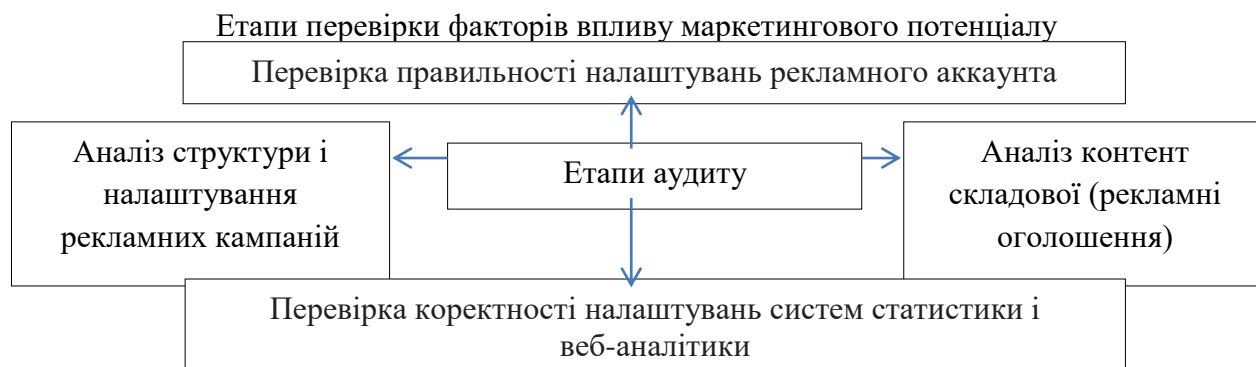


Рис.2 Етапи перевірки факторів впливу маркетингового потенціалу

На основі аналізу і перевірки (див. рис.2) факторів впливу маркетингового потенціалу використовують SWOT-аналіз, який розкриває можливу «долю» підприємства (компанії «Comfy») на подальших стадіях продажу (див. табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз компанії «Comfy»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Високий ступінь використання наявних потужностей 2. Доступність для широкого кола споживачів	1. Нестача управлінського таланту 2. Відсутність деякої кваліфікації і компетенції 3. Порівняно низький рівень маркетингу
Можливості	Загрози
1. Відкриття в нових містах 2. Розширення асортименту продукції.	1. Вихід на ринок іноземних конкурентів 2. Зростаючі вимоги споживачів 3. Зміна смаків і потреб покупців

Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу компанії «Comfy»

Фактори	Позитивні тенденції	Негативні тенденції
Макросередовище		
Економічні	Фінансування за рахунок продажу продукції та фінансування безпосередньо власником компанії.	Слабші показники економічного розвитку порівняно з іншими країнами, де саме перебувають аналоги нашої компанії.
Соціальні	Значні демографічні зміни.	За рахунок демографічних змін росте чи падає попит на ту чи іншу продукцію.
Технологічні	Інвестування в обладнання (наприклад: машини для підняття вантажу для розвантаження товару від постачальників).	Мале інвестування в обладнання. Низька якість роботи з розвантаження вантажа. Використання додаткової робочої сили.
Мікросередовище		
Споживачі (покупці)	В наявності система бонусних карток. Проведення розіграшів техніки на певних умовах. Можливість брати в кредит/розстрочку. Великий вибір для людей будь-якого віку.	Ціни на більшість товарів перевищують фінансові можливості покупців.
Постачальники техніки	Постачання техніки відбувається з різних країн. В основному :Германія , Польща та ін.	Вартість перевезення ,розвантаження входить в вартість тієї чи іншої техніки.
Конкуренти	Всі магазини техніки в Україні: «Ельдорадо» , «Алло», «Фокстрот» та ін.	Посилення боротьби, зростання кількості компаній, використання компаніями більш вигідної % пропозиції задля переманювання покупців.
Ринок реклами	Розвиток реклами; Власне просування продукції завдяки онлайн маркетингу (ведення сайтів, консультування та ін.) Можливість замовлення техніки не виходячи з дому .	Подорожчання реклами.

Аналітики (менеджери) підприємства повинні мати чітке уявлення про роль мікро- і макросередовища підприємства для того, щоб правильно визначити його стратегічні перспективи, сформулювати мету й завдання, розробити стратегію розвитку підприємства, спрямовану на зміцнення його позицій на ринку. Підприємство постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем і тим самим забезпечує можливість власного виживання.

У процесі стратегічного аналізу необхідно звернути увагу на логічний перехід від мікро- і макросередовища підприємства до розробки альтернатив і вибору з них оптимальної стратегії. Аналітики (менеджери) підприємства повинні мати чітке уявлення про вплив мікро- і макросередовища підприємства для того, щоб правильно визначити його стратегічні перспективи, сформулювати мету й завдання, розробити стратегію розвитку підприємства, спрямовану на зміцнення його позицій на ринку. Однак стратегія не гарантує досягнення наміченого, адже в конкурентному середовищі взаємодіє багато факторів, зміст і спрямування впливу яких важко передбачити. Тому навіть найдосконаліша стратегія не може точно передбачити майбутнього і розвитку подій, вберегти від нестабільності, спаду, невдач. Таким чином, стратегічний аналіз є

інноваційним за своєю природою, що вимагає орієнтування на виявлення як формалізованих, так і неформалізованих підходів для рішення стратегічних завдань [7, с. 10].

У табл. 3 було проаналізовано фактори макро- та мікросередовища для компанії «Comfy».

Отже, завдяки великій кількості імпортової продукції, так само як і на вітчизняній техніці тримається компанія. Так як компанія є мультиканальним ритейлером в Україні з продажу побутової техніки та електроніки – вона посідає перше місце серед покупців за своїм ціновим сегментом. Тобто продукція на стільки чудово продумана в ціновому сегменті, що не залежно від того який би був достаток у споживача – все одно знайдеться продукція на будь-який смак та вигідну для людини цінову політику. Що стосується подальших змін з боку макро- та мікросередовища (див. табл. 2), то не дивлячись на те що компанії має не дуже добре фінансування обладнання, велику конкуренцію серед магазинів техніки, велику ціну, в якійсь мірі. Але все одно компанія виходить на перший план за рахунок вигідних пропозицій, знижок, % по кредитуванню, безвідсоткової розстрочки та найняття на роботу якісної робочої сили (продавців), що якісно обслуговують, тим самим виконуючи план продажів і підвищуючи рейтинг компанії.

В умовах самостійного здійснення підприємством своїх інвестиційних операцій та операцій з продажу першочерговим завданням є прогнозування частки ринку, зміни якої визначають зміни сукупного обсягу реалізації продажу продукції. Величини частки ринку та обсягу реалізації продажу продукції становлять основу розробки як поточного, так і стратегічного планів, а також визначають ефективність здійснення інвестиційних проектів.

Величини частки ринку зазнають змін, які обумовлені процесами, що відбуваються на ринку, здійсненням конкурентами певних зусиль в галузі вдосконалювання якості, політики ціноутворення та системи просування своєї продукції, що приводить загалом до зміни ринкової кон'юнктури, а також залежить від ступеня адаптації до цих процесів окремих під-ств [9, с. 124].

Зміни і постачання продукції (в нашому випадку техніки) на ринок являє собою процес, який не припиняється. З постачанням більш нової техніки з кращими характеристиками - стара техніка витісняється з полиць магазинів і відходить на задній план.

Можливість прогнозування зміни тенденції (напряму), зміни частки ринку, яка зайнята продукцією (з позитивної на негативну), під впливом нових аналогів продукції, що з'являються на ринку, передбачена багатокomпонентними методами прогнозування [9, с. 125].

Традиційний маркетинг вивчає потреби й поведінку споживачів, але це не означає, що організації й люди, які в прямому розумінні не є споживачами певної продукції, і можливо, ніколи ними не стануть, не впливають на діяльність підприємства [7, с. 6].

Завдяки використанню методів прогнозування – можливо виявити ряд факторів, які дадуть повну або ж часткову відповідь на те чому ж саме споживачі (покупці), які використовую та купляють один вид продукції (техніки) змінюють свою переваги та купляють інший вид чи марку продукції. По-перше, це залежить не стільки від факторів, скільки від людських можливостей, рекламних залучань, відео-оглядів, думок інших людей що до тої чи іншої техніки.

По-друге, звичайно ж це зовнішній вигляд продукції, окрім її характеристики.

Розглянемо більш детально на основі моделі симетричного росту обсягу продажу.

Кількісний аналіз спрямованості й сили впливу всіх показників, що визначають попит на конкретну продукцію, є основою економіко-математичного підходу до прогнозування частки ринку. Математичний опис процесу поширення продукції, що дозволяє оцінити її ринкову частку (частка продукції окремої фірми або групи фірм у загальному випуску продукції даної галузі), здійснюється за допомогою використання однокомпонентних моделей прогнозування, що одержали свій розвиток на базі моделі симетричного росту обсягу продажів, розробленої М. Bass [10, с. 203]. Основними передумовами її формування є наступні принципи:

- 1) продукція згодом заповнює весь свій потенційний ринок;
- 2) усі можливі споживачі продукції діляться на дві групи: що спробували й не спробували продукцію до певного моменту часу;
- 3) ріст частки ринку в часі пропорційний розриву між граничним рівнем (100% ринку) і поточним (відповідним уже захопленою продукцією частці ринку) рівнями споживання продукції, тобто пропорційний частці споживачів, які не придбали продукцію до прогнозованого моменту часу;

4) у будь-який момент часу потенційні споживачі, що ще не спробували продукцію, можуть бути класифіковані на дві категорії: споживачі, що зазнають при ухваленні рішення про придбання продукції впливу кількості споживачів, уже раніше придбавших її та споживачі, що не засновують своє рішення про придбання продукції на поведінці інших споживачів, тобто, що самостійно ухвалюють рішення про покупку. При цьому перша категорія, названа імітаторами, підпадає під вплив так званої «реклами, створюваної споживачами, — реклами «з вуст у уста» («word — of — mouth»), а розмір другої категорії споживачів позначуваної як інноватори, змінюється під впливом засобів маркетингових комунікацій [7, с. 200].

Аналізуючи компанію по моделям прогнозування можемо дійти до висновку що постачання і просування техніки і електроніки споживачам в компанії «Comfy» відбувається завдяки використанню одного з методів (методи й моделі Яблонського, моделі симетричного росту обсягу продажів, чотирьохсегментні пробно-повторні моделі). Вони усі направлені на споживача, на аналізування усіх параметрів продукції і виявлення головного параметру сприйняття продукції споживачами. Але в нашому випадку було розглянуто саме моделі росту обсягу продажів для виявлення більш точного вибору споживачами продукції і було виявлено що наші споживачі в більшості випадків підпадають під вплив так званої «реклами, створюваної споживачами, — реклами «з вуст у уста». Тобто дослухаються до думки інших споживачів.

Висновки. Проблема стратегічного аналізу маркетингового потенціалу і досі залишається актуальною і потребує більш глибокого вивчення. Саме визначення структури та вартості маркетингових нематеріальних активів в Україні перебуває на стадії формування та потребує подальшого розроблення. Саме частину цієї проблеми було показано завдяки компанії «Comfy». Проблема маркетингової стратегії являє собою практичний характер - саме планування та реалізація маркетингових стратегій підприємств є необхідним для виживання в конкурентному середовищі.

Список літератури

1. Мороз Л.А, Лебідь Т.В. Стратегічний аналіз маркетингового потенціалу підприємства // Л.А. Мороз, Т.В. Лебідь // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2017. – С. 214-220.
2. Божко В. М. Маркетинговий потенціал: сутність, складові та взаємозв'язок з економічним потенціалом / В. М. Божко // Економіка та управління персоналом, економічний форум. – 2016. – 43 с.
3. Олексюк О. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 4.
4. Маринич І. А. Наукові підходи до формування потенціалу підприємства / І. А. Маринич, Н. Р. Кадилович. – Л. : Вид. НЛТУ, 2011. – Випуск 20 (4). – 224 с
5. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер. – М. : Прогрес, 2016. – 752 с.
6. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Алерта, 2017. – 478 с.
7. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз : навчальний посібник / Ольга Миколаївна Гайдаєнко. - Одеса: Атлант, 2010. - 324 с.
8. Телишевська Л. І., Комишан О. І., Сергеев С. С. Маркетинговий потенціал у підвищенні прибутковості підприємства / Телишевська Л. І. // Механізм регулювання економіки. – 2016. – № 3.
9. Гайдаєнко О.М. Стратегічний аналіз підприємств виноробної галузі України / О. М. Гайдаєнко // Причорноморські економічні студії : зб. наук. пр. / голов. ред. К.С. Шапошников; Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. – Одеса, 2018. – Випуск 28 (2). – С. 121-125.
10. Гайдаєнко О.М., Глібоко Т.О. Порівняння методик визначення ефективності використання фінансових ресурсів під-ва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream.pdf>
11. Моделі організації як відкритої системи // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/67929/menedzhment/upravlinski_modeli

Філіппова М.С.
 53 група ОЕФ
 mari4ka97@gmail.com
 Науковий керівник:
 к.е.н., доцент Гайдаєнко О. М.
 Одеський національний економічний університет
 м.Одеса

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВФ УКРАЇНА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність будь-якого підприємства, так чи інакше, пов'язана з вкладенням ресурсів у різні види активів, придбання яких необхідне для здійснення основної діяльності цієї фірми. Але для збільшення рівня рентабельності фірма також може вкладати тимчасово вільні ресурси в різні види активів, що приносять дохід, але не беруть участь в основній діяльності.

Процес інвестування відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Інвестування в значній мірі визначає економічне зростання держави, зайнятість населення і складає істотний елемент бази, на якій ґрунтується економічний розвиток суспільства. Тому проблема, пов'язана з ефективним здійсненням інвестування заслуговує уваги, особливо в даний час - час росту взаємодії з іноземними компаніями та залученням інвестицій у нашу країну

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання застосування саме технологій збору та аналізу великої кількості даних з ціллю використання їх для прийняття рішень о інвестуванні або складанні тих чи інших стратегій є таким, що вивчається дуже давно. Сьогодні вже можна спиратися на праці таких зарубіжних науковців як А. О. Недосекін, М. Свон, Б. Зибитскер, М. Грачева, І. М. Вагнер, М. П. Батуров, И. Шамаев, Є. А. Уткіна, З. Є. Шершиньовата інші.

В своїх працях вони підкреслюють необхідність проведення стратегічного аналізу інвестицій, розглядають аспекти інвестицій та інновацій, описують загальні методи та шляхи інвестиційного планування, наводять класифікацію ризиків та методи регулювання та запобігання збитків.

Метою даної роботи є дослідження методології аналізу інвестиційних проектів, визначення класифікації ризиків та систематизація сучасної методології стратегічного аналізу інвестиційних проектів на прикладі підприємства ПрАТ «ВФ Україна».

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки першорядними завданнями підприємства є розвиток, реконструкція та технічні зміни виробництва, а також впровадження нових видів продукції. Вони здійснюються в результаті розробки і впровадження підприємством інвестиційних проектів, від яких залежить майбутнє стан підприємства. Інвестиційний проект може бути представлений у вигляді плану господарських заходів або у вигляді підприємницького проекту, для реалізації якого потрібна пошук фінансових коштів [1, с.69].

Для прийняття рішення про інвестування проводиться стратегічний аналіз проекту, що виконується ініціатором проекту та полягає в аналізі відповідності цілей проекту стратегії розвитку компанії (галузі, регіону, країни), яка є ініціатором або виконавцем.

Стратегічний аналіз проекту, що відображає висновок про доцільність участі у фінансуванні проекту, полягає в аналізі відповідності цілей проекту стратегії розвитку компанії-ініціатора та стратегії і інвестиційної політики самого інвестора.

Своєчасно проведений інвестиційний аналіз дозволяє вирішити такі завдання:

1. Оцінити реальну потребу в інвестуванні та наявність необхідних умов для реалізації інвестицій.
2. Вибрати оптимальні інвестиційні рішення, за допомогою яких можна зміцнити конкурентоспроможність компанії з урахуванням її тактичних і стратегічних цілей.

3. Виявити всі фактори, здатні вплинути на фактичні результати інвестування і їх відхилення від запланованих.
4. Оцінити прийнятні для інвестора параметри ризику і прибутковості при інвестуванні. Якщо потенційний прибуток і терміни окупності влаштовують інвестора, можна починати інвестування, якщо немає - проект може бути згорнуто ще на передінвестиційній стадії.
5. Розробити рекомендації і заходи щодо після-інвестиційного моніторингу для поліпшення якісних і кількісних показників діяльності компанії[2].

Для рішення таких задач стратегічний аналіз інвестиційного проекту повинен складатися з таких заходів:

- визначення виду інвестиційного проекту;
- розрахунок початкових витрат при здійсненні інвестиційного проекту;
- розрахунок можливої прибутковості;
- визначення ризиковості проекту;

Першим кроком є розробка інвестиційної стратегії передбачає постановку цілей, визначення її пріоритетних напрямків і форм, оптимізацію структури сформованих інвестиційних ресурсів їхнього розподілу, вироблення інвестиційної політики по найбільш важливих аспектах, підтримку взаємовідносин із зовнішнім інвестиційним середовищем. На цьому етапі визначається вид інвестиційного проекту.

Існує багато класифікацій інвестиційних проектів, цілком їх поділяють на внутрішні та зовнішні. Ті проекти, що залежать від діяльності основного підприємства, доповнюють чи продовжують його відносять до внутрішніх інвестицій. Таким прикладом на підприємстві ПрАТ «ВФ Україна» може стати купівля ліцензій на використання нових частот, яке дасть можливість підвищити якість мобільного зв'язку.

Внутрішні інвестиції у компанії ПрАТ «ВФ Україна» прийнято розділяти також за цілями інвестування (рис. 1):

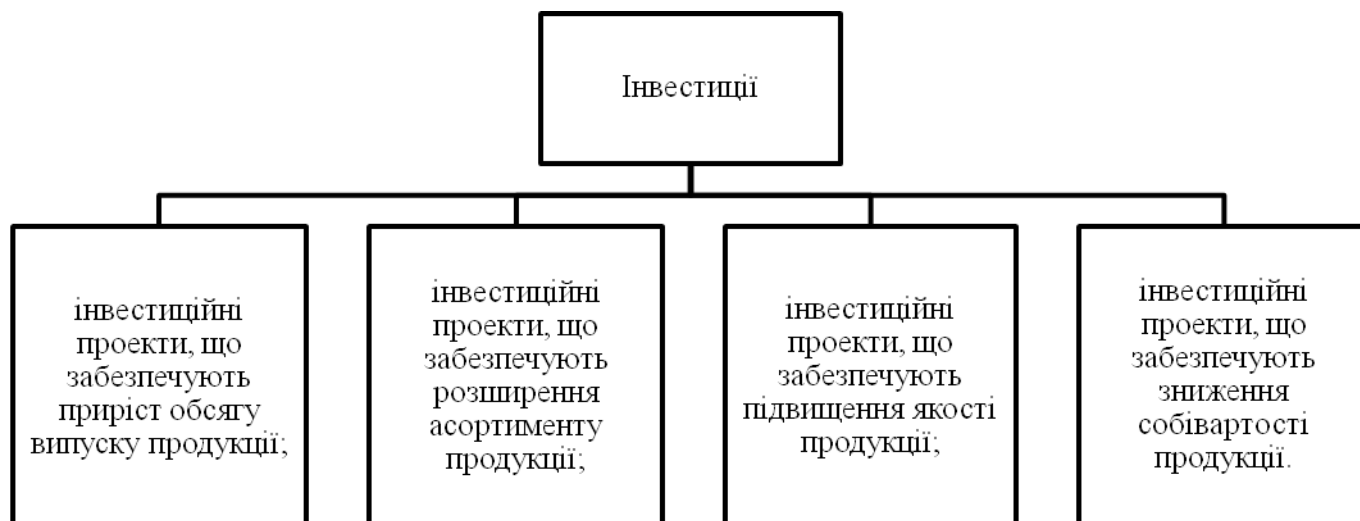


Рис.1. Класифікація інвестиційних проектів за цілями інвестування за даними ПрАТ «ВФ Україна» [3]

Також можна розділити інвестиційні проекти по термінам виконання, за джерелами фінансування та обсягами необхідних ресурсів. Все це буде впливати на рівень початкових витрат, прибутковості та ризиковості проекту, а значить і на прийняття рішення інвесторів про фінансування.

Структура фінансових вкладень включає в себе такі види витрат:

- обов'язкові (всі початкові витрати, пов'язані з запуском проекту: придбання обладнання, установка, налагодження, логістичні витрати, закуп сировини, оренда / купівля нерухомості);
- непрямі (витрати на супровід проекту: консультації, юридичний супровід, ведення бухгалтерської звітності, розробка методології виробництва);
- приховані (складно прогнозовані витрати, які формуються при форс мажорних обставин) [4].

При прогнозуванні інвестицій велике значення має економічне обґрунтування інвестиційного проекту, пов'язаного з новими капітальними вкладеннями [5, с. 90]. Основні показники, які дають можливість приймати рішення про такі інвестиції:

1. Чиста теперішня вартість (netpresentvalue) - це показник економічної ефективності інвестиційного проекту, який розраховується шляхом приведення до теперішньої вартості, очікуваних грошових потоків (як доходів, так і витрат).
Якщо теперішня вартість майбутніх вкладень більше, ніж початкова вартість інвестицій, проект забезпечує одержання прибутку та в нього можна інвестувати.
2. Середня ставка доходу (accountingrateofreturn) – показує прибутковість проекту та розраховується як відношення чистого доходу до інвестицій.
3. Внутрішня ставка доходу (internalrateofreturn) це ставка відсотка, при якій приведена вартість всіх грошових потоків інвестиційного проекту дорівнює нулю. Це означає, що при такій ставці відсотка інвестор зможе відшкодувати свою первісну інвестицію, але не більше того.
4. Строк окупності – кількість часу, необхідна для покриття всіх витрат на проект.
5. Індекс рентабельності (прибутковість) – відношення теперішньої вартості інвестицій до початкових витрат. Цій коефіцієнт повинен рівнятися що найменше одиниці, в іншому випадку інвестування буде неприбутковим.

Розглянемо приклад інвестиційного проекту компанії ПрАТ «ВФ Україна» в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок показників прибутковості інвестиційного проекту компанії

Роки	Грошовий потік	Фактор дисконту	Теперішня вартість
2015	50 000	0,94	47 000
2016	50 000	0,92	46 000
2017	75 000	0,7	52 500
2018	25 000	0,78	19 500
Усього теперішня вартість проекту			165 000
Первісна інвестиція			113 000
Чиста теперішня вартість			+52 000
Середній чистий дохід			41 250
Середня інвестиція			113 000
Середня ставка доходу			36,5%
Строк окупності			2 роки, 2 місяця та 2 дні
Індекс рентабельності			1,46

Таким чином бачимо, що проект є вигідним для підприємства та за 4 роки принесе 52 000 грн. прибутку в розрахунку за теперішньою вартістю інвестицій але окупиться він лише через 2 роки та 63 дні, а кожен рік буде повертатися приблизно 36% вкладених грошей.

Так як при початковому етапі робота здійснюється в умовах часткової невизначеності, існують ризики, від величини яких залежить і фінансування. Ці ризики прийнято поділяти на внутрішні і зовнішні [6, с. 412].

До зовнішніх ризиків на підприємстві ПрАТ «ВФ Україна» відносять природні ризики (катаклізми, урагани, які можуть привести до обладнання до несправності); політичні ризики (політичні події, що впливають на умови інвестування); правові ризики (зміна нормативних умов отримання ліцензій); макроекономічні ризики (зміна фази економічного циклу, рівня оподаткування, інфляції, курсу національної валюти, банківських відсотків); ринкові ризики (зміна умов закупівель/обладнання, вихід на ринок нових конкурентів, зміна структури ринку); технологічні ризики (поява нових інформаційних і управлінських технологій).

Внутрішні ризики генеруються факторами внутрішнього середовища, що дає можливість здійснювати активні управлінські дії, спрямовані на їх мінімізацію. До внутрішніх ризиків прийнято відносити: постачальницькі ризики (складності у визначенні періодичності, термінів та обсягів поставок базових станцій); виробничі ризики (збільшення термінів наладки і освоєння нового обладнання, труднощі освоєння нових технологій); маркетингові ризики (нечітке позиціонування, обмежений рекламний бюджет); фінансові ризики (ймовірність порушення термінів фінансування проекту, зниження доходів і збільшення витрат реалізації інвестиційного проекту, зниження чистого наведеної вартості і рентабельності); ризики з боку персоналу (дефіцит кадрів, необхідних професій та кваліфікації) [7].

Усі ці ризики оцінюються компанією за допомогою якісних та кількісних методів. Менеджмент ПрАТ «ВФ Україна» використовує такі сучасні методи аналізу ризиковості як метод аналізу доречності витрат та метод аналогій, метод аналізу чутливості проекту та сценаріїв розвитку.

Метод аналогій використовується при інвестуванні в повторюванні проекти, а метод аналізу доречності витрат орієнтований на виявлення потенційних зон ризику. Передбачається, що перевитрата коштів може бути викликаний одним з чотирьох основних факторів або їх комбінаціями:

- первісна недооцінка вартості проекту в цілому або його окремих фаз і складових;
- зміна меж проектування, обумовлене непередбаченими обставинами;
- відмінність в продуктивності;
- збільшення вартості проекту в порівнянні з початковою внаслідок інфляції або зміни законодавства[8].

Ці фактори можуть бути деталізовані. На базі типового переліку можна скласти докладний контрольний перелік можливого підвищення витрат за статтями для кожного варіанту проекту або його елементів та запобігти появи таких ризиків.

Аналіз чутливості проекту відноситься до кількісного типу аналізу та передбачає визначення зміни змінних показників ефективності проекту в результаті коливання вихідних даних. При такому підході послідовно перераховується кожен показник ефективності проекту (наприклад, NPV, IRR, PI) при зміні якоїсь однієї змінної (наприклад, ставки дисконту або обсягу продажів) та дозволяє встановити ризиковість проекту: чим більше відхилення, тим він ризиковий [7].

Аналіз сценаріїв розвитку проектів передбачає оцінку впливу одночасної зміни всіх основних параметрів проекту на показники ефективності проекту. В даному виді аналізу використовуються спеціальні комп'ютерні програми, програмні продукти і імітаційні моделі та зазвичай розглядаються три сценарії: песимістичний, оптимістичний та найбільш ймовірний (середній).

Після того як виявлені всі ризики в інвестиційному проекті і проведено аналіз, необхідно дати рекомендації щодо зниження ризиків по етапах проекту. До основних заходів щодо зниження інвестиційного ризику в умовах невизначеності економічного результату відносяться наступні:

1. Перерозподіл ризику між учасниками інвестиційного проекту.
2. Створення резервних фондів (по кожному етапу інвестиційного проекту) на покриття непередбачених витрат.
3. Заставне забезпечення інвестованих фінансових коштів.
4. Страхування-передача певних ризиків страхової компанії.

5. Система гарантій - отримання гарантій держави, банку, інвестиційної компанії тощо [9, С. 2].

Оцінка ефективності інвестицій дається у формі укладення на основі аналізу показників, а рішення приймається інвесторами, спираючись на всі ці аспекти, які були описані раніше.

Висновки. Активізація проектів інвестиційної діяльності, необхідних для розвитку національної економіки і вирішення соціальних проблем, неможливо без підвищення ефективності управління інвестиційними проектами та залучення інвестицій в окремих компаніях як ПрАТ «ВФ Україна» сьогодні є необхідною практикою для розвитку бізнесу в динамічному і конкурентоспроможному руслі в умовах сучасної економіки.

Запорукою прийняття вірного інвестиційного рішення є професійна оцінка привабливості інвестиційних проектів, яка включається в себе інвестиційний аналіз. Він передбачає створення чіткої схеми організації всього проекту - від його початкового етапу до отримання прибутку. На початковій стадії проводиться збір інформації про сферу інвестування, дані аналізуються, і на їх основі формується структура інвестиційного проекту [10].

Жоден з цих заходів сам по собі не може бути достатнім для прийняття негативного чи позитивного рішення про реалізацію інвестиційного проекту. Настільки важливе рішення має прийматися з урахуванням розрахунків всіх перерахованих показників та інтересів учасників інвестиційного проекту.

Але у ході аналізу можуть виявитись досить суттєві ризики, які теж необхідно оцінити як за допомогою математичних обчислень, так й з якісної точки зору. При виявленні суттєвих факторів ризику і недоліків вживаються заходи щодо їх усунення або мінімізації, що допомагає в кінцевому підсумку зменшити початкові втрати та зробити проект більш стабільним та привабливим для інвестування.

Список літератури

1. Шакірова Л. А. Оцінка ефективності інвестиційних проектів виробничих підприємств / Л. А. Шакірова // Молодий вчений. - 2017. - №41. - С. 69-71. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/175/45987/>
2. Що таке інвестиційний аналіз, або як вкласти гроші і не прогадати // Ділове місто – 2018. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kp.ru/guide/investitsionnyi-analiz.html>
3. Приватне акціонерне товариство «ВФ Україна»: інформація о компанії [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://company.mts.ua/ru>
4. Дубінін Є. Аналіз ризиків інвестиційних проектів / Є. Дубін // Фінансовий директор – 2018. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.cfin.ru/finanalysis/invrisk/inv_risk.shtml
5. Гайдаєнко О. М. Конспект лекцій з дисципліни «Стратегічний аналіз» для магістрів усіх форм навчання спеціальності «Облік та аудит» / О. М. Гайдаєнко // ОНЕУ, - 2010. – 112 с.
6. Кузнецов Б. Т. Інвестиції / Б. Т. Кузнецов // Юнити - дана, 2010. - 623 с.– [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.twirpx.com/file/477527/>
7. Джурабаєва Г. К. Поняття, класифікація та методи аналізу інвестиційних проектів / Г. К. Джурабаєва // Економіка і соціум: сучасні моделі розвитку. - 2014. №8-1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-klassifikatsiya-i-metody-analiza-investitsionnyh-proektov>
8. Методи оцінки ризику інвестиційного проекту // Маркет-пейджес: інвестиційний бізнес-портал для підприємців та інвесторів – 2018. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://market-pages.ru/invest/19.html>
9. Власенко Р. Д., Лушнікова М. А. Оцінка ризиків інвестиційного проекту на основі статистичних методів / Р. Д. Власенко, М. А. Лушнікова // Питання економіки і управління. - 2016. - №5.1. - С. 1-4. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://moluch.ru/th/5>
10. Кривцов С. В. Сучасні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів / С. В. Кривцов // Молодий вчений. - 2016. - №12. - С. 1324-1327. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/116/31929>

СЕКЦІЯ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Бондаренко В.Є.
63 група ОЕФ
valyushabondarenko2@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні є окремою сферою економічної діяльності, в якій задіяна велика кількість підприємств, фірм, організацій, робота яких пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів. Зовнішньоекономічна діяльність для України займає вагоме місце. Під впливом глобалізаційних і інтеграційних процесів, міжнародні зв'язки України, з кожним роком, розширюються і поглиблюються. Здійснювати операції пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю підприємства можуть лише висококваліфіковані спеціалісти, які знають міжнародні правила розрахунків, а також володіють нормативною базою по регулюванню порядку проведення операцій в іноземній валюті в Україні та за її межами. Експортно-імпорتنі операції залишаються основним джерелом валютних надходжень підприємств-резидентів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченням обліку експортних та імпорتنих операцій найбільш ґрунтовно були розглянуті у працях Бутинця Ф.Ф., Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Єфіменка В.І., Жиглей І.В., Кужельного М.В., Кузьмінського Ю.А., Линника В.Г., Лук'яненко Л.І., Небильцової О.В., Пархоменка В.М., Савченка В.Я., Сопка В.В., Я.В., Тимча Л.И., Головащенко О.М., Тахтарової Н.М, Коваль О., Балабайкіна Н., та інші.

Метою статті є дослідження методики ведення обліку експортних та імпорتنих операцій на підприємствах України та відображення їх у реєстрах бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність (далі ЗЕД) є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами. Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Під експортно-імпортними операціями розуміється комерційна діяльність, пов'язана з купівлею - продажем товарів, що мають матеріально-речову форму.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств України в сучасних умовах реформування економіки займає досить вагоме місце, що неодмінно впливає і на побудову обліку даного виду діяльності. Експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Основним завданням обліку експортних операцій є:

- формування достовірності інформації про реалізацію експортних товарів;
- своєчасне виявлення та правильне визначення фінансового результату від експорту;
- формування достовірної інформації про стан розрахунків з іноземними покупцями та посередниками;
- формування достовірної інформації про курсові різниці [6].

Всі операції в іноземній валюті при первісному визнанні повинні відображатися у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті зі застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції.

Основні правила перерахунку валюти залежать від умов постачання таких як:

- коли першою подією є відвантаження товарів на експорт, то дохід від реалізації товарів визнається на дату переходу права власності на товар від постачальника до покупця згідно з умовами ЗЕД-контракту (п. 8 П(С)БО 15) і підтверджується відповідними первинними документами (товарної накладною, актом приймання-передачі, міжнародним перевізним документом). Така дата може припадати на день відвантаження товару. Дохід експортера в іновалюті перераховується в гривні за курсом НБУ на дату його одержання (п. 5 П(С)БО 21). Визнання доходу в експортера супроводжується проведенням Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» – Кт 702 «Дохід від реалізації товару» [4]. Після цієї операції можливе відображення витрат з експортних операцій, а саме списання реалізованих на експорт товарів за дебетом рахунку 90 «Собівартість реалізації» і кредиту рахунків 28 «Товари» або 26 «Готова продукція» за обліковою вартістю.

- коли першою подією при експорті є передоплата від нерезидента, то при її надходженні дохід у резидента не відображається (п. 6 П(С)БО 21). У цьому випадку дохід від реалізації товару визнається на дату переходу права власності на товар із застосуванням валютного курсу на початок дня одержання такої передоплати (п. 6 П(С)БО 21).

- коли резиденту надійшла тільки частина передоплати, то при відвантаженні неоплаченої частини товару дохід визнається за валютним курсом НБУ на початок дня переходу права власності на товар. Одержання передоплати за товар відображається проведенням Дт 316 – Кт 6812 «Розрахунки за авансами, одержаними в іноземній валюті».

Дебіторська заборгованість покупця-нерезидента за відвантажений товар відноситься до монетарних статей балансу (п. 8 П(С)БО 21). Курсові різниці розраховуються на дату балансу (за курсом на кінець дня цієї дати) і дату погашення заборгованості в рамках господарської операції або за всією статтею відповідно до облікової політики підприємства (пп. «а» п. 7, п. 8 П(С)БО 21).

Кредиторська заборгованість експортера перед нерезидентом за поставкою товару є немонетарною статтею, тому курсові різниці за такою заборгованістю не розраховуються (пп. «б» п. 7 П(С)БО 21).

Валютна виручка в розмірі 50% загальної суми підлягає обов'язковому продажу. При цьому на поточний гривневий рахунок надходить еквівалент іновалюті за курсом продажу МВРУ, а в обліку іновалюта відображається за курсом НБУ. Сумова різниця відображається в складі доходів або витрат.

З метою відображення в обліку валютних операцій іноземна валюта підлягає перерахуванню у грошову одиницю України. Таким чином, на рахунках бухгалтерського обліку всі суми відображаються у двох оцінках: у гривнях та іноземній валюті (в якій здійснюються розрахунки і платежі). У бухгалтерському обліку необхідно виділити наступні особливості відображення операцій з продажу валюти:

- іноземна валюта до моменту її продажу відображається на рахунку 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті»;

- при зміні курсу НБУ під час знаходження коштів в іноземній валюті на транзитному рахунку банку необхідно здійснити перерахунок іноземної валюти і результати перерахунку відображати у складі курсової різниці на рахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці» – при зростанні курсу іноземної валюти; на рахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці» – при зниженні курсу іноземної валюти;

- результати від продажу – доходи чи витрати, які розраховуються як різниця між сумою, одержаною від продажу валюти, та балансовою вартістю валюти, відображаються відповідно або на рахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти», якщо різниця позитивна, або на рахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти», якщо різниця від'ємна [5].

Розглянемо даний матеріал на прикладі (таблиця 1).

Для узагальнення інформації про розрахунки з іноземними покупцями та іншими дебіторами використовується Журнал № 3 і відомості аналітичного обліку за відповідними рахунками, які ведуться паралельно в національній і іноземній валютах [4].

Відображення в обліку операцій з продажу валюти

Дата	Господарська операція	Дт	Кт	Сума
01	02	03	04	05
4.11. 2016	Надійшла передплата 80% від покупця.	312бл	362	$900000\text{€} * 80\% = 720000\text{€} (28.0) = 20160000\text{грн}$
	Обов'язковий продаж валюти	334	312бл.	$720000\text{€} * 50\% = 468000\text{€} * 28,0 = 13104000\text{грн}$
	Зараховано 50% валюти на поточний рахунок	312ос н.	321бл.	$252000\text{€} * 28,0 = 7056000\text{грн}$
	Зарахована продана валюта	311	334	$468000\text{€} * 27,9 = 13057200\text{грн}$
	Послуги банку	92	334	120 грн
	Зарахована чиста виручка	311	334	$13057200 - 120 = 13057080$
	Відображено збиток від продажу валюти	942	334	$468000\text{€} * (27,9 - 28) = 46800\text{грн}$
12.11. 2016	Відпущені зі складу товари	28тр. р.	28ск.	600000грн
20.11. 2016	Митне оформлення: Митна декларація	643	641	$(900000\text{€} * 29) / 6 = 4350000\text{грн}$
	Перераховані митні платежі	377	311	$800 + (900000\text{€} * 29 * 0,2\%) = 53000\text{грн}$
	Враховано митні платежі	93	377	53000грн
	Акт виконаних послуг транспортно-брокерською фірмою	93 644 641	685/1 685/1 644	29166,67грн 5833,33грн 5833,33грн
	Зміна матеріально відповідальної особи	28тр. нер.	28тр.	600000грн
30.11. 2016	Звітна дата	312 осн.	714	$252000\text{€} * (28,5 - 28) = 126000\text{грн}$
28.12. 2016	Відображення доходу	362	702	900000€ $72000\text{€} * 28 + 180000\text{€} * 29,3 = 25434000\text{грн}$
	Взаємозалік заборгованості	681/1	362	$720000\text{€} * 28 = 20160000\text{грн}$
	Очищення доходу від непрямих податків	702	643	$25434000 / 6 = 4239000\text{грн}$
	Реєстрація податкової накладної	643	641	4239000грн
	Сплата митних платежів	641	311	4350000грн
	Списання собівартості	902	28	60000грн
	Послуги перевезення нерезидентом	93	685/2	$18000\text{€} * 29,3 = 527400\text{грн}$
30.12. 2016	Звітна дата	312ос .	714	$252000\text{€} (29,3 - 28,5) = 201600\text{грн}$
5.01. 2017	Розрахунок з транспортно-брокерською фірмою	685/1 685/2	311 312	35000грн $18000\text{€} * 28,4 = 511200\text{грн}$
	Переоцінка заборгованості	685/2	714	$18000\text{€} (28,4 - 29,3) = 16200\text{грн}$
	Остаточних розрахунок з нерезидентом	312бл	362	$180000\text{€} * 28,4 = 5112000\text{грн}$
	Уцінка заборгованості	945	362	$180000\text{€} * (28,4 - 29,3) = 162000\text{грн}$
	Продаж валюти	334	312 бл.	$117000\text{€} * 29,4 = 3322800\text{грн}$

01	02	03	04	05
5.01.2 017	Зараховано 50% валюти на поточний рахунок	312 осн.	312 бл.	$63000\text{€} * 28,4 = 1789200\text{грн}$
	Послуги банку	92	334	120грн
	Зарахований чистий прибуток від продажу валюти	311	334	$117000\text{€} * 28,8 = 3369600\text{грн}$ $3369600 - 120 = 3369480\text{грн}$
	Відображення доходу від продажу валюти	334	714	$117000\text{€} * (28,8 - 28,4) = 46800\text{грн}$

Імпорт товарів – це купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Основними завданнями бухгалтерського обліку імпорتنих операцій є:

–f перевірка правильності документального оформлення товарних і розрахункових операцій;

–f дотримання вимог валютного і митного законодавства;

–f формування достовірної інформації про рух імпорتنих товарів;

–f формування достовірної інформації про курсові різниці [6].

Для розрахунків з іноземними постачальниками за придбані товари використовується рахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», облік на якому ведеться як в національній, так і в іноземній валюті. Облік за цим рахунком необхідно вести паралельно в національній та іноземній валюті. За умов наступної оплати імпортової поставки грошовими коштами цей рахунок є монетарною статтею, у зв'язку з чим слід пам'ятати про необхідність визначення в бухгалтерському обліку:

– зростання курсу іноземної валюти. Курсова різниця відображається на рахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці»;

– зменшення курсу іноземної валюти. Курсова різниця відображається на рахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці».

В кінці звітного місяця курсові різниці відображаються у складі фінансових результатів на рахунку 791 «Результат основної діяльності».

Імпортні товари обліковуються за первісною вартістю. Такою первісною вартістю є собівартість придбаних імпорتنих товарів, яка складається із фактичних витрат, визначених п.9 П(С)БО 9 «Запаси». Оприбуткування імпорتنих товарів у бухгалтерському обліку відображається записом Дт 28 «Товари» (20,22 тощо) Кт 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» [4].

У бухгалтерському обліку виділяють такі особливості відображення операцій з придбання валюти:

– грошові кошти в національній валюті, перераховані для придбання валюти, до моменту отримання валюти враховуються на рахунку 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті»;

– у разі, якщо курс Національного банку України на дату зарахування валюти відрізняється від комерційного курсу продажу, така різниця відображається у складі інших доходів чи витрат на рахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти» або на рахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти».

Розглянемо даний матеріал на прикладі (таблиця 2).

Аналітичний облік розрахунків з імпорتنих операцій рекомендується здійснювати в розрізі країн, а всередині їх – в розрізі постачальників, номерів контрактів та документів (рахунків) до сплати. Аналітичний облік імпорتنих поставок ведеться за місцями зберігання і обліковими (товарними) партіями, при визначенні ознак яких береться до уваги: характер товару, можливість зберігання партії в процесі перевезення, перевалки, зберігання вантажу [5].

Відображення в обліку операцій з іноземними постачальниками

Дата	Господарська операція	Дт	Кт	Сума
01	02	03	04	05
10.10. 2017	Перерахована передоплата за запаси постачальнику.	371/2	312/ос н.	180000\$ * 25,0 = 4500000
21.10. 2017	Отримані запаси брокером зі складу постачальника.	207/бр окер	632	180000\$ * 25,0 + 120000\$ * 25,1 = 4500000грн + 3012000грн = 7512000 грн
	Взаємозалік заборгованостей	632	371/2	180000\$ * 25,0 = 4500000грн
23.10. 2017	Перерахована передоплата брокеру.	371/2	312	10000\$ * 25,2 = 252000
31.10. 2017	Перерахунок монетарних статей на дату балансу. Зменшуємо кредиторську заборгованість	632	714	(25,1 – 24,9) * 120000\$ = 24000грн
3.11. 2017	Зміна матеріально відповідальної особи на території України.	207тр.	207бр.	75120000грн
	Збільшення первинної вартості на суму брокерських послуг за кордоном.	207/бр	685	10000\$ * 25,2 = 252000
	Взаємозалік заборгованостей.	685	371/2	10000\$ * 25,2 = 252000
	Сплачено страхівку.	655	311	5000грн
	Сплачено транспортній організації.	371/1	311	12000грн
	Зареєстрована податкова накладна.	641	644	2000грн
	Сплачені брокерські послуги на території України.	371/1	311	5000грн
	Сплачені митні платежі. Митний збір = 1000грн Митна вартість = договірна вартість + брокерські послуги за територією України = 300000\$ + 10000\$ = 310000\$ Митно = 0,2% від митної вартості = (310000\$ * 0,2%) * 25,3 = 620\$ * 25,3 = 15686 грн ПДВ = мито + митна вартість * 20% = ((620\$ + 310000\$) * 20%) * 25,3 = 62124\$ * 25,3 = 1571737грн	377 (642)	311	1571737,20 + 1000 + 15686 = 1588423,20 грн
Збільшена ПВ на суму митних платежів. Податковий кредит. Зміна матеріально відповідальної особи.	207бр	377	15686 + 1000 = 16686грн	
	641	377	1571737,20грн	
	207тр	207 бр	7512000 + 252000 + 1586 + 1000 = 7780686 грн	
5.11. 2017	Враховані в ПВ страхові платежі	207тр	855	5000грн
	Підписаний акт брокерських послуг.	207 тр	685	5000грн
		685	371	5000грн
	Надійшли запчастини на склад покупця.	207 ск.	685	7785686 + 5000 = 7790686 грн
Підписаний акт про виконані послуги транспортної компанії.	207 ск.	685	10000грн	

01	02	03	04	05
	Податкова накладна	644	685	2000грн
	Взаємозалік заборгованостей.	685	371	12000грн
15.11. 2017	Кінцевий розрахунок з нерезидентом	632	312	12000

Джерело: розроблено автором

Висновки. Проведене нами дослідження дає змогу зробити висновок, що дана тема, у наш час, є досить значною, так як здійснення зовнішньоекономічних операцій вітчизняними підприємствами є однією з умов підвищення їх ефективного функціонування, зростання прибутковості та конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

На основі аналітичної інформації формується синтетичний облік з використанням відповідних рахунків. Основними рахунками при здійсненні експортно-імпортних операцій є 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Також підприємство для оприбуткування імпортних запасів використовує рахунок 20 «Виробничі запаси», а при експорті товарів 28 «Товари».

При отриманні валюти на розрахунковий рахунок в банку відбувається перерахунок її на звітну дату. При зміні курсу НБУ під час знаходження коштів в іноземній валюті на транзитному рахунку банку необхідно здійснити перерахунок іноземної валюти і результати перерахунку відображати у складі курсової різниці на рахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці» – при зростанні курсу іноземної валюти; на рахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці» – при зниженні курсу іноземної валюти;

Результати від продажу – доходи чи витрати, які розраховуються як різниця між сумою, одержаною від продажу валюти, та балансовою вартістю валюти, відображаються відповідно або на рахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти», якщо різниця позитивна, або на рахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти», якщо різниця від’ємна.

Список літератури

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959-ХІІ від 16.04.1991р. (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : затв. Наказом М-ва фінансів України від 20.10.1999р. № 246. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив зміни валютних курсів» [Електронний ресурс] : затв. Наказом М-ва фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
4. Целуйко О. Експорт послуг і поставка послуг нерезидентам : облік доходів та витрат [Електронний ресурс] / О. Целуйко // Коммерція – Режим доступу : [https://uteka.ua/ua/publication/Ekспорт-tovarovi-postavka-uslug-nerezident amuchet-dohodov-i-rasxodov](https://uteka.ua/ua/publication/Ekспорт-tovarovi-postavka-uslug-nerezident-amuchet-dohodov-i-rasxodov).
5. Гордополов В.Ю. Організаційно-методичні положення бухгалтерського обліку валютних операцій в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю [Електронний ресурс] / В. Ю. Гордополов // Економічна наука – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/5_2018/18.pdf
6. Рутковський А. Бухгалтерський та податковий облік імпорту товарів [Електронний ресурс] / А. Рутковський // Онлайн помічник бухгалтера. – Режим доступу : <http://bux-help.pp.ua/аналітичні-статті/14-облік-запасів/5-облік-імпорту-товарів>.

Варналії А. О.
53 група ОЕФ
alenvarnalij@ukr.net
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ РИЗИКІВ ЛІКВІДНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов розвитку господарських процесів управління діяльністю будь-якого підприємства вимагає постійної уваги, спрямованої на збереження його ліквідності. Крім того, без оцінювання рівня ліквідності аналіз фінансового стану будь-якого підприємства буде неповним, що не дозволить зробити обґрунтовані висновки про існуючий стан та перспективи розвитку такого суб'єкта господарювання. Використання показників ліквідності дає можливість привернути інвесторів, не допустити банкрутства підприємств, оцінити їх платоспроможність та кредитоспроможність. Загалом, головною проблемою ефективного функціонування підприємств України сьогодні є відсутність такої комплексної оцінки платоспроможності та ліквідності, яка б дійсно давала можливість керівництву підприємства виявляти слабкі місця та приймати правильні управлінські рішення. Необхідність підтримання належного рівня ліквідності пояснюється потребою створення позитивного інвестиційного середовища конкретного підприємства, адже за допомогою результатів аналізу ліквідності підприємств можна оцінити рівень фінансової безпеки підприємства. Аналіз ліквідності – одне із основних завдань своєчасної оцінки ризику неплатоспроможності підприємства. Важливість оцінки ризику ліквідності та управління ним в останні роки значно зросла. У першу чергу це пов'язано з процесом глобалізації світової економіки. З ризиком ліквідності доводиться стикатися більшості організацій. Він пов'язаний з можливостями організації своєчасно і в повному обсязі погасити наявні на звітну дату фінансові зобов'язання. Однак, існуючі на сьогодні підходи до оцінки рівня ліквідності підприємств є узагальнюючими, що може призвести до прийняття неефективних управлінських рішень на підприємствах конкретної галузі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню питання оцінки ліквідності підприємства присвячені праці та публікації відомих вчених, зокрема цей напрямок досліджували Н. А. Волкова, В. М. Гриньова, О. І. Конопльова, М. Я. Коробов, І. М. Медведюк, В. О. Мец, М. Поддєрьогін, Г. В. Савицька, О. О. Терещенко, А. Д. Чернявський, О. О. Шапурова, А. Д. Шеремет та ін. Проте, незважаючи на всі дослідження, питання відповідності та взаємозамінності категорій ліквідності та платоспроможності потребують більш детальної уваги та опрацювання.

Метою статті є аналіз основних показників, що характеризують ліквідність підприємства, та оцінка ризиків ліквідності Товариства з обмеженою відповідальністю «Телекарт-Прилад».

Виклад основного матеріалу. З метою забезпечення ефективної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах розвитку кризових явищ та за умов підвищення конкурентного середовища необхідним є постійне підтримання належного рівня платоспроможності підприємств. Більшість господарських операцій між підприємствами передбачають необхідність здійснення платежів за придбані товари, роботи, послуги якщо і не на умовах передоплати, то відразу після передачі товару чи на данні послуги покупцю. Тому низький рівень ліквідності не дозволить підприємству забезпечити безперебійність виробничих процесів та не дасть змоги вчасно проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями.

Ліквідність і платоспроможність подібні між собою поняття, проте не однозначні, оскільки платоспроможність – це здатність підприємства розраховуватись за борговими зобов'язаннями на конкретний момент, а ліквідність відображає не тільки поточний стан, але й перспективу [1, с. 213].

На думку Г. Г. Кірейцева, ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти та характеризується наявністю у підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів. Ліквідність є одним із аспектів платоспроможності, пов'язаної з перетворенням наявних засобів у таку форму, яка дозволяє виконати свої зобов'язання [2, с.115].

Тобто, ліквідність можна розглядати як час, необхідний для продажу активу, та як суму, одержану від продажу активу.

Ліквідність – це здатність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями перед закордонними контрагентами шляхом перетворення активів на гроші. Ліквідність підприємства свідчить про наявність грошових коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду [3].

У сучасних економічних умовах господарюючий суб'єкт постійно знаходиться в ситуації ризику, пов'язаної з вибором альтернативних рішень, що володіють різними можливостями їх здійснення. У процесі господарської діяльності організація стикається з різного роду ризиками (економічними, галузевими, правовими та іншими внутрішніми та зовнішніми факторами). Особливу групу ризику становлять фінансові, тобто ті, які супроводжують фінансову діяльність організації [4].

Обов'язковим етапом процесу управління ризиком є аналіз, в процесі якого виробляється оцінка ризику. Для кількісної оцінки ризику потрібно обґрунтована інформація, що реально відображає конкретний стан організації. На сьогоднішній день мова йде про бухгалтерську (фінансову) звітність, яка є відносно доступною і не є комерційною таємницею. З позиції розкриття інформації в бухгалтерській (фінансовій) звітності фінансові ризики організації поділяються на: ризики ліквідності, ринкові, кредитні.

Вагомість аналізу ризику ліквідності та управління ним в останні роки значно зростає. Джерелом інформації для визначення ризику ліквідності є бухгалтерський баланс. Порушення ліквідності бухгалтерського балансу є фактором ризику втрати платоспроможності, а його наслідком – нездатність організації своєчасно покривати зобов'язання своїми активами, термін перетворення яких в грошову форму відповідає терміну погашення зобов'язань.

Ризик ліквідності пов'язаний з можливостями підприємства своєчасно і в повному обсязі погасити наявні на звітну дату фінансові зобов'язання: кредиторську заборгованість постачальникам і підрядникам, заборгованість кредиторам за отриманими кредитами і позиками (у тому числі у формі облігацій, векселів), ін.

Підприємство на кожному етапі господарської діяльності здійснює відповідні інвестування грошових коштів в економічний процес. Тому необхідно постійно моніторити цей процес, виявляти негативні явища й встановлювати рівень ризику ліквідності. Потреба в оцінці ризику ліквідності виникає також під час зміни стратегії й тактики діяльності підприємства.

Ризик ліквідності – це форма ризику, яка показує ймовірність погашення зобов'язань підприємством на кожному етапі інвестування грошових коштів у виробничий процес. Цей ризик пов'язаний з низьким рівнем віддачі об'єктів інвестування, неефективним створенням відповідних зобов'язань, відсутністю необхідного розміру грошових коштів і т. ін.

У загальному розумінні, ризик ліквідності – ризик того, що у підприємства виникнуть складності при виконанні обов'язків, пов'язаних з фінансовими зобов'язаннями, розрахунок за якими здійснюється грошовими коштами або іншими фінансовими активами.

Ефективним методом аналізу фінансових активів є розрахунок відносних показників – коефіцієнтний метод. Цей метод дозволяє виробляти просторово-часові зіставлення і проводити факторний аналіз. Коефіцієнтний метод використовується для оцінки ліквідності та платоспроможності, а також ступеня ділової активності підприємства.

Аналіз показників ліквідності дає можливість оцінити ступінь виконання поточних зобов'язань організації. Коефіцієнти ліквідності відображають касову позицію, тобто здатність в

потрібний момент звертати активи в готівкові кошти з метою погашення короткострокових поточних зобов'язань [5].

Ліквідність підприємства також оцінюється за допомогою абсолютних та відносних показників. Серед відносних основними є:

- коефіцієнт поточної ліквідності (загальної ліквідності), показує, яку частину поточних зобов'язань може погасити підприємство, якщо реалізує всі свої оборотні активи, в тому числі і матеріальні запаси. Цей коефіцієнт показує також, скільки гривень оборотних коштів припадає на кожну гривню поточних зобов'язань. Значення коефіцієнту покриття у межах 1,0 – 2,0 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги;
- коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності, показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів: грошових коштів і їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості. Він відображає можливості підприємства по погашенню поточних зобов'язань при умові своєчасного проведення розрахунків з дебіторами;
- коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити грошовими коштами (тобто швидко). Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35 [6, с. 359].

Проведемо аналіз ризику ліквідності підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад».

ТОВ «Телекарт-Прилад» є одним з найбільших приладобудівних заводів України. ТОВ "Телекарт-Прилад" виробляє: обладнання для телефонного зв'язку (телефонні станції); телекомунікаційні комплекси для силових структур; різні пластикові картки (безконтактні карти, таксофонні картки та ін.); системи контролю доступу; автоматичний паркувальний комплекс "Смарт-Парк" у складі паркомату, в'їзних / виїзних стійок, програмного забезпечення; готові комплексні рішення для міста – комерційна експлуатація ліфтів, системи оплати транспорту, системи міського транспорту, платіжна система міського транспорту; різні системні рішення в галузі енергетики, прилади обліку електроенергії, комутаційне і програмне забезпечення для енергопостачальних і енергоспоживаючих компаній.

Аналіз показників ліквідності ТОВ "Телекарт-Прилад" за 2013-2017 рр. наведений у табл.1.

Таблиця 1

Показники ліквідності ТОВ "Телекарт-Прилад" за 2013-2017 рр.

Показники	Нормативне значення	На кінець року					Абсолютне відхилення 2017 р. до 2013 р.
		2013	2014	2015	2016	2017	
01	02	03	04	05	06	07	08
Коефіцієнт загальної ліквідності	> 2,0	1,698	1,410	1,265	1,240	1,194	-0,504
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,8-1,0	0,206	0,289	2,813	0,393	0,450	0,244
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2-0,25	0,015	0,026	0,371	0,096	0,212	0,197

Джерело: складено за даними [7]

За даними табл. 1, можна відмітити, що аналіз загального коефіцієнту ліквідності на ТОВ "Телекарт-Прилад" показав відхилення від рекомендованих меж. За період 2013-2017 рр. його значення коливалось в ту чи іншу сторону. І тільки у 2013 р. коефіцієнт загальної ліквідності знаходився близько нормованого значення. У всі ж інші періоди підприємство має значно менше оборотних активів, ніж поточних пасивів, що з боку ліквідності є негативним моментом. У процесі аналізу коефіцієнтів загальної ліквідності можна зробити висновок, що протягом 2013-2017 рр.

спостерігається щорічне спадання даного коефіцієнта і на кінець 2017 р. він досяг лише 1,194.

З аналізу видно, що коефіцієнт швидкої ліквідності протягом аналізованого періоду, а саме 2013-2017 рр., майже завжди не відповідає визначеній частці грошових коштів та цінних паперів і дебіторської заборгованості до короткострокових зобов'язань. Цей коефіцієнт показує те, що підприємство не може задовольнити короткострокову кредиторську заборгованість за рахунок грошових коштів, цінних паперів та дебіторської заборгованості, оскільки показник коефіцієнта швидкої ліквідності коливається від 0,206 до 0,450, що не задовольняє мінімальне значення в 50 % для покриття короткострокових зобов'язань за рахунок ліквідних коштів. Аномальним цей показник був у 2015 р., коли склав 2,813, що набагато перевищує нормативне значення.

На кінець 2013 р. коефіцієнт абсолютної ліквідності становить 1,5% погашення короткострокових пасивів. На кінець 2017 р. – 21,2%, тобто спостерігається зростаюча тенденція та приближення коефіцієнту до верхньої межі нормативного значення. Така зміна відбулася за рахунок зростання як в абсолютному, так і у відносному вираженні грошових коштів. У результаті можна зробити висновок про позитивні зміни показника, тому підприємству потрібно підтримувати й далі таку політику.

Ще одним з важливих показників є показник фінансової автономії – один з найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості. Він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів. Значення показника говорить про те, яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів. Чим вище значення даного коефіцієнта, тим більше компанія є фінансово незалежною від кредиторів [8, с.198].

Перед будь-яким підприємством стоять різні цілі – з однієї сторони генерувати прибуток, а з іншої – залишатися стабільним в середньо- і довгостроковій перспективі. Тому нормативне значення показника знаходиться в межах 0,4 – 0,6. Більш низьке значення може говорити про високий рівень фінансових ризиків. Значення показника фінансової автономії вище 0,6 говоритиме про те, що компанія використовує не весь свій потенціал.

Проаналізуємо фінансову стійкість ТОВ "Телекарт-Прилад" за 2013-2017 рр. (рис.1.).

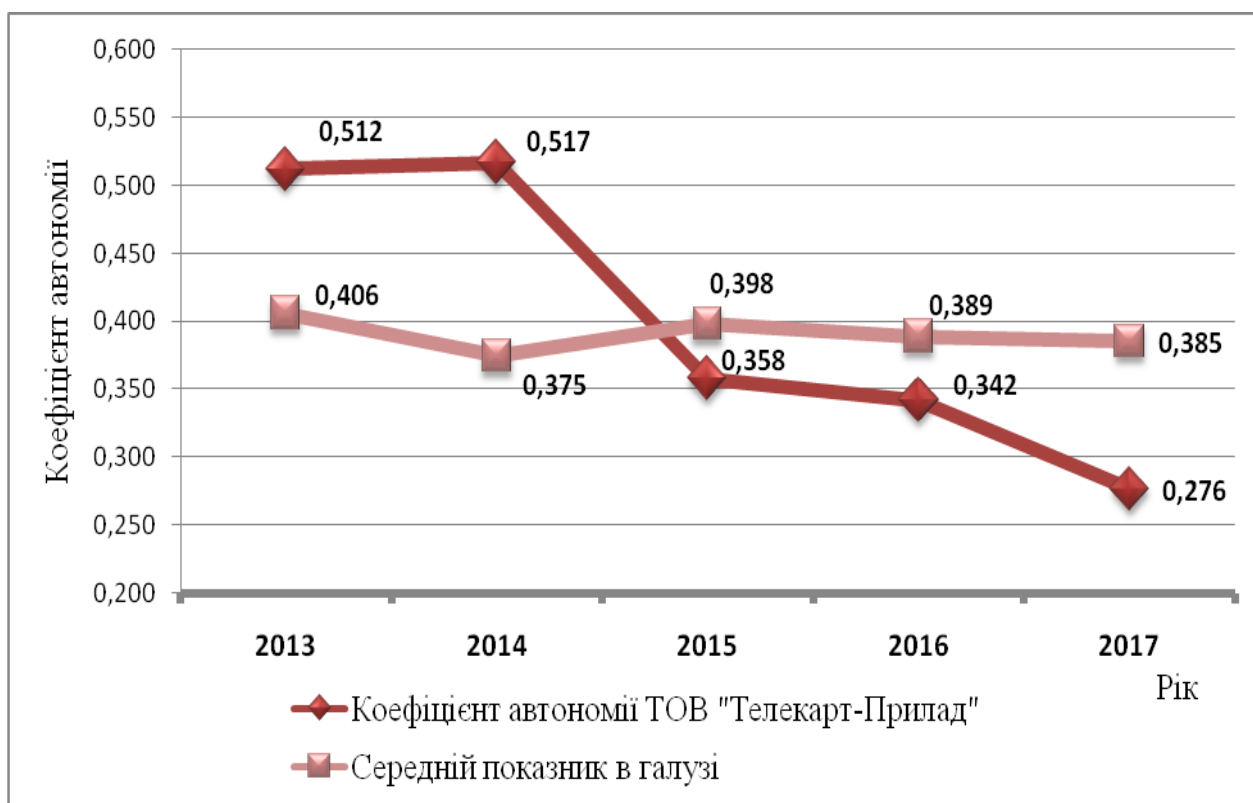


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта автономії ТОВ "Телекарт-Прилад" за 2013-2017 рр.
Джерело: складено за даними [7]

З рис. 1 чітко видно, що за період з 2013 р. по 2017 р., коефіцієнт автономії спадав. Так, у 2017 р. він значно відстав від нормативного значення і склав 0,276, це означає, що ТОВ "Телекарт-Прилад" здатен профінансувати лише 27,6% активів за рахунок власного капіталу. Дане підприємство є досить залежним від кредиторів. Загалом, таке низьке значення говорить про високий рівень фінансових ризиків. Тож, ТОВ "Телекарт-Прилад" потрібно привернути свою увагу на дану проблему.

Тож, основними завданнями аналізу та управління ліквідністю і платоспроможністю підприємств є:

- визначення відповідності показників цільовим параметрам і потенційним можливостям підприємства, виявлення тенденцій і закономірностей їх змін та впливу факторів на ці зміни;
- визначення різного роду відхилень від норм, можливостей виникнення несприятливих і ризикових ситуацій, їх інтенсивності та динаміки, а також факторів, що на них впливають;
- виявлення потенційних можливостей зміни та розвитку ліквідності та платоспроможності підприємства, кола регульованих факторів, шляхів і засобів їх реалізації;
- контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, ефективністю використання ресурсів та дотриманням соціальних норм і стандартів [9].

Оцінка ризиків ліквідності компанії – необхідний етап при вирішенні питань про ступінь покриття поточних боргів за рахунок наявних у розпорядженні компанії поточних активів, можливості додаткового залучення короткострокових зобов'язань без критичного погіршення ліквідності. По суті справи, грамотно плануючи надходження і використання ліквідних ресурсів таким чином, щоб здійснювати виплати в обсязі та у терміни, передбачені контрактом, підприємство отримує можливість управляти ліквідністю, підтримувати її в часі.

Ознаками наявності кризи ліквідності є низькі значення системи коефіцієнтів платоспроможності (грошової, розрахункової та майнової), а також значна нерівність сум елементів оборотних активів та зобов'язань. Тому, на думку А. Д. Чернявського, кризою ліквідності є неплатоспроможність підприємства або реальна загроза втратити платоспроможність [10].

Очевидно, що кредитор не робить остаточних висновків, оперуючи лише показниками ліквідності, але компанія з поганими характеристиками може зіткнутися з певними труднощами в пошуках потенційних кредиторів.

Наприклад, постачальників, які можуть бути одночасно і кредиторами, цікавить ліквідність компанії у зв'язку з необхідністю прийняття рішень щодо доцільності ведення бізнесу і умов партнерства з даним підприємством.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату вкладень капіталу, оскільки саме власники претендують на частку, що залишається після задоволення претензій кредиторів. Таким чином, "незадовільна" ліквідність – один із факторів зниження інвестиційної привабливості бізнесу, що ускладнює процес залучення нових інвестицій.

Можна виділити такі основні шляхи зменшення ризику ліквідності:

- дотримуватись нормативів капіталу;
- збільшити частку власного капіталу;
- правління та вище керівництво повинно нести найбільшу відповідальність за процес управління ризиком ліквідності підприємства;
- під час оцінки ризику ліквідності проводити незалежну оцінку стратегій, процедур та принципів, що стосується управління ліквідністю;
- постійно розробляти та вдосконалювати стратегії маркетингу, розкривати цілі та завдання кожному співробітнику та стратегію забезпечення ліквідністю для оперативного реагування на будь-які несприятливі фактори;
- створити та розвивати новий напрямок в сфері виробництва задля збільшення прибутків.

Таким чином, ліквідність компанії – найважливіша характеристика її фінансового стану, що представляє інтерес як для контрагентів, кредиторів, інвесторів, так і безпосередньо для самої компанії.

Висновки. Ліквідність є складовою оцінювання фінансового стану та визначення загрози банкрутства, ризиків щодо збитковості та виникнення кризи неплатежів будь-якого підприємства. Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що для забезпечення оптимальних показників ліквідності підприємства та на цій основі забезпечити його платоспроможність необхідно здійснювати постійний моніторинг основних напрямків фінансово-господарської діяльності підприємства, слідкувати за співвідношенням вартості засобів, якими володіє підприємство, та його поточними і перспективними зобов'язаннями.

Оцінка ризику ліквідності ТОВ "Телекарт-Прилад" показала, що, загалом, рівень ризику даного підприємства середній. Зокрема, аналізуючи заборгованість стало зрозуміло, що обслуговування існуючих боргів помірно обтяжує компанію, тому не слід залучати нові борги. Якщо брати до уваги коефіцієнт покриття, то можна стверджувати, що ліквідності трохи не вистачає, щоб оплачувати рахунки. Проте, підприємство своєчасно ліквідує свої борги. ТОВ "Телекарт-Прилад" є досить залежним від кредиторів. Підприємство не може задовольнити короткострокову кредиторську заборгованість за рахунок грошових коштів, цінних паперів та дебіторської заборгованості, оскільки показник коефіцієнта швидкої ліквідності не задовольняє мінімальне значення для покриття короткострокових зобов'язань за рахунок ліквідних коштів. Тож, аналізоване підприємство ТОВ "Телекарт-Прилад" має середні ризики ліквідності, на що і потрібно звертати увагу його керівництву і прикласти вдосталь зусиль для мінімізації цих ризиків.

Узагальнення отриманих результатів дає можливість стверджувати, що розрахунок коефіцієнтів абсолютної, швидкої та загальної ліквідності, коефіцієнта автономії слугує вагомим інструментом у визначенні становища підприємства як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Проведені розрахунки допомагають підприємствам визначати негативні чинники впливу на фінансові результати та фінансовий стан у цілому.

Література

1. Грабовецький Б. Економічний аналіз / Б. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Г. Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.
3. Дахно І. І. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства / Зовнішньоекономічний менеджмент. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13820322/ekonomika/analiz_likvidnosti_platospromozhnosti_pidpriyemstva
4. Назарова А. Н., Хан А. Г. Аналіз в оцінці ризику втрати платоспроможності організації / А. Н. Назарова, А. Г. Хан // Молодий вчений. – 2017. – №2. – С. 461-465.
5. Волкова Н. А. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових активів підприємства / Ніна Анатоліївна Волкова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 276-280.
6. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
7. Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців – база "YouControl". – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/catalog/>
8. Волкова Н. А. Економічний аналіз: навч. посібник. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. – 2015. – 310 с.
9. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебн. / А. Д. Шеремет. – 2011. – 352 с.
10. Веселова Ю. Ю. Аналіз платежеспособности и ликвидности предприятия / Ю. Ю. Веселова // Науковий вісник. Фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 2. – С. 35-41.

Вербецька А. О.
53 група ОЕФ
anastasverb20@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасності все більше приділяється уваги вирішенню екологічних проблем, які можуть бути спричинені як самою природою, так і діяльністю людини, причому останній чинник проявляється все відчутніше. Екологічний стан нашого довкілля дає можливість стверджувати, що особливо людська діяльність є потенційно небезпечна для навколишнього середовища. Проблеми забруднення навколишнього середовища та природних ресурсів і нераціонального природокористування – одні з найбільш нагальних і гострих проблем сучасності та вимагають участі не тільки держави, а й усіх її громадян. Науковці стверджують, що екологічні проблеми не обмежені кордонами, вони мають загальнопланетарний характер. Особливої актуальності проблема охорони довкілля та раціонального природокористування набула в останні роки: поглиблення екологічної кризи, перевиробництва та екстенсивного використання природних ресурсів, ризиків екологічної безпеки, глобального потепління, зміни клімату тощо.

Зростання екологічного навантаження на довкілля та, відповідно, екологічної небезпеки почалося з початку 1970-х років. Воно призвело до нинішніх колосальних негативних наслідків, які порівнюються у вартісному вираженні з національним доходом. Це спонукало вчених розвинути нові напрямки дослідження, пов'язані як з оцінкою негативних наслідків забруднення, так і з розробленням механізмів, спрямованих на його зменшення і компенсацію. У літературі з'являється новий термін «економіко-екологічний ризик», який наповнюється більш ємним змістом. Під економіко-екологічним чи екологічним ризиком розуміється ланцюг економічних і екологічних взаємозв'язків: економіка → екологія → економіка.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. При визначенні ризику в безпеці життєдіяльності виділяють соціальні, професійні, екологічні, техногенні, медико-біологічні, військові та інші ризики. В екології вирішальне значення мають проблеми безпеки людини і навколишнього середовища, що пов'язано з можливістю виникнення екологічного ризику. Проблемами оцінки екологічного ризику займаються як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці, серед яких особливий внесок у вивчення даного питання внесли: П. А. Ваганов, О. О. Веклич, В. В. Вітлінський, М. В. Голованенко, С. П. Іванюта, С. М. Ілляшенко, А. Б. Качинський, О. В. Козьменко, К. Рихтер, О. Н. Русак, О. В. Садченко, К. В. Таранюк, В., С. К. Харічков, Є. В. Хлобистов та ін.

Метою статті є оцінка екологічного ризику на території України для вибору оптимального підходу управління екологічними ризиками на регіональному рівні, спрямованому на запобігання та зниження рівня негативних наслідків природного та антропогенного характеру.

Виклад основного матеріалу. На практиці використовується поняття ризику як показника безпеки від дії чинників різного походження. З ризиком доводиться стикатися у повсякденній практичній діяльності. Він є необхідною складовою людської діяльності, коли існує невизначеність, нестача інформації, невпевненість у результатах того чи іншого рішення, процесу. Його неможливо уникнути в жодному з видів ділової активності. Екологічний ризик пройшов певну еволюцію. Американські вчені розрізняють такі періоди його розвитку [1, с. 21]:

- перший період бере від закінчення другої світової війни до середини 60-х років ХХ ст.;
- другий період починається із середини 60-х до початку (середини) 90-х років ХХ ст.;
- третій період почався у 90-х роках ХХ ст.

Хоч ризик має досить тривалу історію, але найактивніше різні аспекти ризику почали вивчати наприкінці XIX – на початку XX ст. У XXI ст. характерними рисами ризику є широке застосування Інтернет-технологій та поява нових видів ризику і страхування під них [2].

У спеціальній літературі досі панує невизначеність у трактуванні суті, властивостей та елементів ризику, які становлять зміст цього поняття; у пошуку співвідношення об'єктивних і суб'єктивних сторін у самих цих явищах, а також щодо можливостей використання цього поняття в різних природничих і суспільних науках [1-4]. Термін «ризик» походить від грецьких слів *ridsikon*, *ridsa* – стрімчак, скеля. В італійській мові *risiko* – небезпека, погроза; *risicare* – лавірувати між скель. У французькій *risque* – погроза, ризикувати (буквально об'їжджати стрімчак, скелю). У словнику Вебстера ризик визначається як «небезпека, можливість збитку чи втрати», у словнику Ожегова – як «можливість небезпеки», чи як «дія наугад у надії на щасливий результат» [1].

У більшості визначень небезпека розглядається як об'єктивна реальність як у відносинах між суспільством і технікою, так і у відносинах з навколишнім середовищем – середовищем проживання людини. Згідно з визначенням «Комітету із сприйняття ризику і інформування про нього» Національної дослідницької ради США небезпекою є: «...дія або явище, що спричиняє потенціальну шкоду людям чи предметам» [5].

Міжнародний досвід свідчить про необхідність обліку тих забруднювачів навколишнього середовища, які можуть бути деякою мірою шкідливими та токсичними для населення, не маючи при цьому канцерогенних властивостей. Багато факторів навколишнього середовища, не викликаючи змін, можуть служити фоном, що обумовлює підвищену чутливість до інших одночасних чи більш пізніх впливів, змінювати характер та тяжкість патологічного процесу [6].

Для запобігання можливим екологічним ризикам, управління ризиками та зниження ризиків від застосування пестицидів більшість Міжнародних спілок, а саме: Програма ООН з навколишнього природного середовища (ЮНЕП), Організація з економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) і Європейський Союз (ЄС) здійснюють програми для раціонального використання пестицидів. Так, питання екологічних ризиків розглядаються у Директивах Комісії ЄС, технічних регламентах. Крім того, оцінці управлінню ризиками присвячено цілу низку міжнародних стандартів ISO.

Визначення екологічних ризиків проводиться за допомогою моніторингу довкілля, оцінки впливів на навколишнє природне середовище (ОВНС) [7], екологічного аудиту, управління станом навколишнього природного середовища.

На сьогоднішній день існує велика кількість видів екологічного ризику, які розглядаються як наслідки антропогенних змін в природі. На практиці екологічні ризики діляться на такі групи:

- ризики забруднення середовища при виробництві, зберіганні і використанні хімічних речовин, у тому числі добрив;
- ризики забруднення середовища внаслідок емісії шкідливих побічних продуктів промислового виробництва;
- ризики, пов'язані з урбанізацією (ризики скорочення ріллі, деструкції лісів, зникнення видів флори і фауни, шумового забруднення та ін.);
- ризики стихійних лих (повнів, землетрусів, ураганів та ін.).

Починаючи з 80-х років XX ст. у розвинених країнах, насамперед у Нідерландах, США, Японії і деяких інших, у практику природоохоронної діяльності стала активно впроваджуватися концепція управління, заснована на положеннях ризик-аналізу, згідно з якими індикатором ризику зниження якості навколишнього середовища служить стан здоров'я людини, виражений за допомогою спеціальних показників ризику.

Оцінка ризику припускає виконання ряду послідовних процедур:

- ідентифікація ризику (збір даних, обробка даних, представлення результатів) – *Data Collection and Evolution*;
- оцінка характеру впливу забруднювачів на людину й навколишнє середовище – *Exposure Assessment*;
- оцінка токсичних наслідків для людського організму – *Toxicity Assessment*;
- визначення характеристик ризику – *Risk Characterization*.

Оцінка екологічного ризику – це якісна і кількісна оцінка ризику присутності або використання забруднювачів, яка спрямована на визначення ризику для здоров'я або довкілля. На практиці оцінка екологічного ризику проводиться вченими, які збирають, аналізують і пояснюють дані про заподіяне забруднення. Так, Управління з охорони довкілля (EPA) використовує модель цього процесу, створену Національною академією наук США у 1983 році. Модель розглядає оцінку ризику як серію з чотирьох стадій або «полів аналізу»: визначення небезпеки, аналіз «доза-реакція», аналіз впливу та характеристика ризику [8].

Існує чимало критеріїв для оцінки ризику. Найбільш поширеною мірою ризику є показник середнього ризику, що розраховується за формулою:

$$R = \sum_{t=1}^n P_i X_t \quad (1)$$

де n – кількість можливих варіантів збитків, що можуть бути при настанні несприятливої події, включаючи і нульовий збиток;

P_i – ймовірність одержання збитку розміру X_t у результаті настання якої-небудь несприятливої події;

X_t – величина збитку, виражена у відповідних показниках.

Таку формулу доцільно використовувати, оскільки вона одночасно враховує дві характеристики несприятливої події – ймовірність її настання і величину завданого нею збитку.

За допомогою вказаних показників та статистичних даних щодо надзвичайних ситуацій та подій були розраховані оцінки ризику природно-техногенної безпеки, які можна умовно поділити на дві категорії: оцінки шкоди, завданої життю та здоров'ю людини, і матеріальні збитки.

Упродовж січня-вересня 2018 р. в Україні зареєстровано 94 надзвичайні ситуації, із них 63 – природного характеру, 28 – техногенного характеру, 3 – соціального характеру. Внаслідок цих надзвичайних ситуацій загинули 121 особа (з них 27 дітей) та постраждало 552 особи (з них 213 дітей) [9].

Як уже згадувалося, всього в Україні за 3 квартали 2018 р. внаслідок НС загинуло 121 чоловік, а чисельність населення на 1 липня 2018 році склала 42263 тис. осіб, отже, оцінка середнього індивідуального ризику смерті від НС = $121/42263009 = 2,7 \cdot 10^{-6}$.

Динаміку надзвичайних ситуацій в Україні представимо в табл. 1

Таблиця 1

Динаміка кількості надзвичайних ситуацій, що виникли в Україні

Надзвичайні ситуації	Період							Темп проросту, % 2017/2012
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	3 кв. 2018 р.	
01	02	03	04	05	06	07	08	09
1. Природного характеру	74	56	59	77	59	91	63	22,97
2. Техногенного характеру	120	75	74	63	56	41	28	-65,83
3. Соціального характеру	18	12	10	8	4	6	3	-66,67
Загальна кількість	212	143	143	148	119	138	94	-34,91

Джерело: складено автором на основі даних [9]

Отже, дані що наведені в табл. 1 свідчать про те, що найбільше надзвичайних ситуацій природного характеру за весь аналізований період сталося у 2017 р., порівняно з надзвичайними ситуаціями техногенного та соціального характеру. У 2013 р. спостерігається найменша кількість НС природного характеру, а саме 56.

У 2018 р. порівняно з аналогічним періодом 2017 р. загальна кількість НС зменшилась, майже на 32 %, при цьому кількість НС техногенного характеру зменшилася на 13, або на 31,7 %, НС природного характеру на 28, тобто на 30,8 %, а кількість НС соціального характеру зменшилась на 3, тобто на 50 %.

А якщо порівнювати дані за 2017 р. і за 2012 р., то бачимо, що НС природного характеру за аналізований період збільшилось, майже, на 23 %. Варто відмітити, що позитивним моментом є зменшення надзвичайних ситуацій техногенного та соціального характеру, майже, на 66 % та 67 % відповідно. Тобто, в цілому за аналізований період рівень НС в Україні зменшився на 35%.

Тепер наведемо динаміку кількості НС в Одеській області (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка кількості надзвичайних ситуацій, що виникли в Одеській області

Надзвичайні ситуації	Період							Темп приросту, %
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	3 кв. 2018 р.	
01	02	03	04	05	06	07	08	09
1. Природного характеру	5	5	3	3	7	7	4	40,00
2. Техногенного характеру	6	3	4	4	6	2	0	- 66,67
3. Соціального характеру	2	2	2	0	1	2	0	-
Загальна кількість	13	10	9	7	14	11	4	-15,38

Джерело: складено автором на основі даних [9]

Провівши аналіз показників, бачимо, що найбільша кількість НС природного характеру в Одеській області відбулась протягом 2016-2017 рр., порівняно з надзвичайними ситуаціями техногенного та соціального характеру. Найменша кількість ситуацій природного характеру прослідковується протягом 2014-2015 рр. Також варто відмітити, що НС техногенного характеру найменше відбулось у 2017 р., а саме 2, у порівнянні з показниками попередніх років.

Якщо порівнювати дані 2017 р. і 2012 р., то бачимо, що в Одеській області НС природного характеру збільшилось на 40 %. Але прослідковується зменшення надзвичайних ситуацій техногенного характеру, майже, на 67 %. Рівень НС соціального характеру залишився без змін. Отже, в Одеській області за аналізований період кількість НС зменшилось на 15 %.

На рис. 1 представлено виникнення надзвичайних ситуацій в регіонах України.

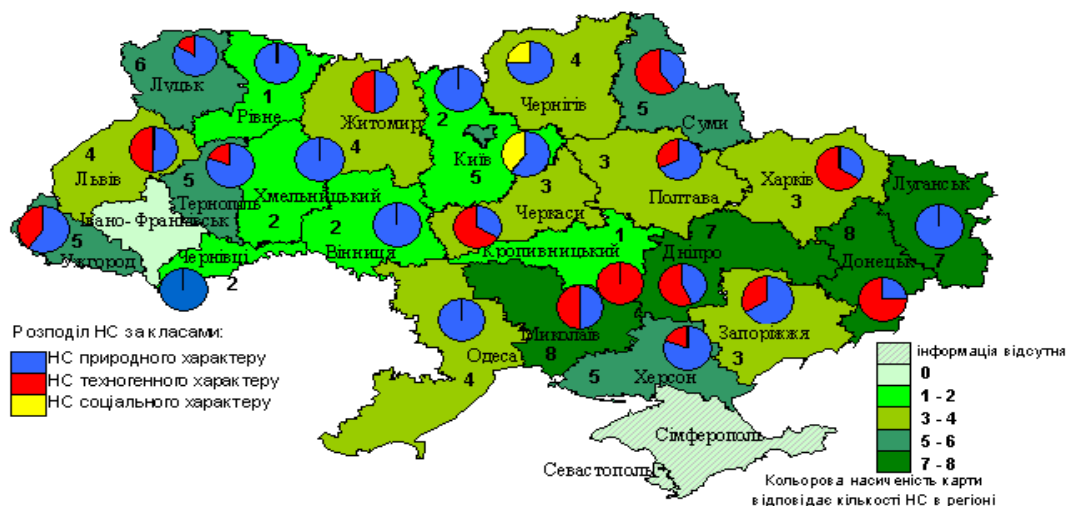


Рис. 1 Розподіл кількості надзвичайних ситуацій, що виникли в регіонах України у 2018 році

Джерело: складено автором на основі даних [9]

Високі значення індивідуального ризику смертності пов'язані з НС техногенного характеру. В Україні індивідуальний ризик смертності (внаслідок НС) на порядок вищий, ніж у розвинених країнах, що, з одного боку, відображає кризовий стан держави в цілому, а з другого – не може задовольняти сучасним світовим вимогам, і потребує нагальних заходів на державному рівні щодо поліпшення ситуації у цій сфері. Тому, для того щоб мінімізувати екологічні ризики на державному та регіональному рівні необхідно:

- удосконалити систему моніторингу щодо виникнення потенційних природних ризиків;
- проводити акції щодо озеленення територій;
- проводити нагляд і контроль потенційно небезпечних природних зон;
- забезпечувати кваліфіковані кадри для того щоб спеціалісти займались питанням екологічних ризиків і розробляли методи щодо мінімізації ризиків;
- створити регіональний реєстр джерел екологічних ризиків;
- зменшувати рівень використання природних ресурсів та впроваджувати безвідходні та маловідходні технології.

Висновки. Рівень техногенного навантаження на довкілля в більшості регіонів України значно перевищує гранично допустимі рівні. Усі промислові підприємства представляють потенційну небезпеку для персоналу, населення та навколишнього середовища.

Аналіз екологічного ризику є важливою частиною громадської політики розвитку, яка уособлює відповідну реакцію на ризик, що виникає перед суспільством. Для оцінки ризику науковці відшукують дані, здійснюють їх аналіз, суспільні діячі поєднують важливу наукову інформацію про джерела екологічної небезпеки і ризик впливу. Напрямок цей перспективний та швидко розвивається. Проте, не дивлячись на велику актуальність, ця проблема й досі залишається маловивченою. Люди є взаємозалежною частиною екосистеми, і досвід минулих років показав, що зміни одного елементу системи завжди відбиваються на інших іноді вкрай несподіваним чином. Національні зусилля, спрямовані на з'ясування відносного екологічного ризику повинні перш за все прослідкувати важливий взаємозв'язок між людським життям і природними екосистемами. Тому, першочерговим завданням екологічної політики України повинно бути зменшення ризику для людського здоров'я.

Список літератури

1. Тарасова В. В. Геоекологічний ризик : [навч. посіб.] / В. В. Тарасова, В. П. Дубровський, І. М. Ковалевська [та ін.] ; за наук. ред. В. В. Тарасової. – Житомир : ЖНАУ, 2008. – 419 с.
2. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
3. Ризикологія : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / П. І. Верченко, Г. І. Великоіваненко, Н. В. Демчук [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 176 с.
4. Штангрет А. М. Поняття «безпека», «небезпека», «ризик», «загроза»: суть та взаємозв'язок / А. М. Штангрет // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2010. – № 9 (112). – С. 37–42.
5. U.S. Geological Survey: Proposed procedures for dealing with warning and preparedness for geologic-related hazard // United States Federal Register. – 1977. – Vol. 42, № 70. – P. 14292–14296.
6. Башкин В.Н. Управление экологическими рисками / В.Н. Башкин. – М.: Научный мир, 2005. – 368 с.
7. География, геоэкология, геология: опыт научных исследований: материалы VIII Междунар. науч. конф. студ., аспирантов и молодых ученых. Вып. 8 / под ред. Л.И. Зеленской. – К.: Картография, 2011. – 410 с.
8. Пахомова Н. В. Экологический менеджмент : Учебное пособие / Н. В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. – С.-Пб. : Питер, 2003. – 544 с.
9. Інформаційно-аналітична довідка про надзвичайні ситуації в Україні, що сталися впродовж 2018 року [Електронний ресурс] // Державна служба України з надзвичайних ситуацій. Режим доступу: <http://www.dsns.gov.ua/ua/Dovidka-za-kvartal/83622.html> . – Назва з екрану.

Кравець Д. Д.
53 група ОЕФ
Daryakravets777@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ ПРОМИСЛОВО-БУДІВЕЛЬНОЇ ГРУПИ «ІНТОБУД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Велика кількість видів виробничої діяльності, специфік господарських об'єктів, їх належність до різних галузей відображає багатоаспектність проблеми аналізу ризику. Аналіз ризику є суб'єктивним процесом, тому що враховує не тільки кількісні показники, а й спирається на суб'єктивні визначення різних експертів, їх оцінки, думку різних суспільних груп, можливість компромісних рішень та ін. Можливість досягнення компромісу в процесі аналізу дає підставу для того, щоб не вважати його тільки науковим процесом, який піддається об'єктивними та науковими методами перевірки. Коли ми говоримо про управління ризиками (або ризик-менеджмент), то розуміємо, що ризик у підприємницькій діяльності природним чином пов'язаний з менеджментом, з усіма його функціями – плануванням, організацією, оперативним управлінням, управлінням персоналом, контролем. Кожна з цих функцій пов'язана з певною мірою ризику і вимагає створення адаптивної до нього системи господарювання. Збільшення рівня ризиків, з одного боку, і розвиток теоретичної бази та практичного інструментарію, з іншого, якісно змінили співвідношення пов'язаних з управлінням ризиками витрат і віддачі. Тому дуже важливо вміти правильно та ретельно оцінити маркетингові ризики підприємства, вміти запобігати їх, аналізувати та змушувати їх «працювати» на користь суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Варто відзначити, що питання оцінки й управління стратегічними маркетинговими ризиками практично відсутні у вітчизняних і закордонних дослідженнях. У роботах В. М. Гранатурова, В. С. Ступакова Г. С. Токаренко, Л. Н. Тепмана, Н. М. Гуржій, М. Д. Балджи, К. Д. Семенової розглядається маркетинговий ризик, але можна сказати, що такий вид ризику недостатньо науково розкритий і потребує детального вивчення та аналізу з боку як вітчизняних, так і зарубіжних науковців.

Метою статті є вивчення маркетингового ризику, як окремого елемента наукового дослідження та аналіз впливу цього ризику на діяльність будь-якого підприємства на прикладі Промислово-будівельної групи «Інтобуд».

Виклад основного матеріалу. Маркетинг – це одна з найбільш важливих концепцій в управлінні підприємством не зважаючи на сфери його діяльності. З одного боку, він спрямований на виявлення і задоволення потреб покупців, з іншого – на досягнення цілей організації. Успіх досягає те підприємство, яке повною мірою задовольняє потреби споживачів (асортимент товарів, робіт, послуг, якість, новаторство, застосування нових технологій, задовільна ціна, тощо) при цьому знижує свої витрати, збільшую дохід, має змогу вчасно оновлювати свої засоби виробництва та випускати нові, конкурентоспроможні товари. Успішна маркетингова діяльність допомагає компанії знайти такий спосіб надання клієнтам вищої споживчої цінності, який не зможуть забезпечити конкуренти. В той же час, маркетингова діяльність допомагає понизити міру невизначеності, в якій доводиться виживати і розвиватися будь-якому підприємству. В літературі маркетингу, комплексному вивченню ризиків нині не приділяється належної уваги. Як правило, ведуться розробки окремих проблем управління ризиками. Наприклад, у рамках маркетингових досліджень увага приділяється різного роду помилкам вибірки при їх проведенні, а також діям, спрямованим на їх мінімізацію, що безпосередньо не є ризик-менеджментом як таким, але є його складовою частиною по змісту.

Успішні маркетингові ініціативи потребують дисциплінованого підходу, який забезпечує збалансованість завдань з практикою управління та інструментами для розвитку очікувань, планування витрат та моніторингу ключових заходів.

Ризик – це можливість і ступінь досяжності того чи іншого результату в залежності від прийнятого рішення. Зазвичай під оцінкою ризику ми розуміємо отримання негативного результату, а не позитивного.

Управління ризиками і маркетинг тісно пов'язані між собою в процесі функціонування компанії. Можна сказати, що маркетинг є інструментом ризик-менеджменту, оскільки маркетингова діяльність вносить істотний вклад в зниження ризику та ймовірності його виникнення. Інвестування часу, грошей та ресурсів у бізнес є дуже важливим для їх ефективного функціонування. Маркетингові ризики існують у межах кожного критичного елемента, який включає дослідження клієнтів, продукти, розробку, розвиток, продаж та обслуговування клієнтів.

За рахунок чого, взагалі, виникають маркетингові ризики? Через неправильний вибір ринків збуту; необ'єктивної оцінки потенційної місткості ринку; невірною визначення сегментів споживання; недостатнього, або не точного аналізу потреб споживачів; непродуманої, неналагодженої або відсутньої збутової мережі на передбачуваних ринках збуту. Результатом неналагодженої системи управління ризиками можуть стати: зниження ділової репутації і іміджу підприємства; зниження кількості клієнтів; неотримання запланованої виручки; фінансові збитки і банкрутство.

Для повного розуміння особливостей управління ризиками в маркетинговій діяльності компанії необхідно розглянути поняття "Маркетингові ризики".

Маркетингові ризики – це сукупність ризиків, які виникають при аналізі маркетингової компанії в діяльності підприємства, які характеризуються ймовірністю виникнення позитивних або негативних подій та їх наслідків, роблячи досягнення цілей більш складним процесом на різних етапах маркетингової діяльності.

У рамках маркетингових досліджень можна виділити зовнішні і внутрішні ризики, об'єктивні і суб'єктивні. З числа зовнішніх можна відмітити, наприклад, об'єктивний ризик високої динаміки факторів зовнішнього середовища. Він обумовлений тим, що до закінчення дослідження фактори можуть змінитися і результати дослідження не будуть повністю розкривати справжню ситуацію. До числа внутрішніх факторів можна віднести наступні: ризик низької кваліфікації маркетологів-дослідників; ризик недостатньої кількості ресурсів для проведення дослідження; ризик впливу замовника. Необхідно розрізняти маркетингові ризики для внутрішніх підрозділів компанії і для самостійних, спеціалізованих маркетингових компаній. Для останніх всі ризики так чи інакше пов'язані з їх основною діяльністю, – з маркетингом. Тому всі вони спочатку виступають як маркетингові.

Реалізаційні ризики – це такий вид ризиків, який пов'язаний з імовірністю виникнення втрат під час збуту продукції (послуг), а також в процесі взаємодії з контрагентами і партнерами з метою організації продажів. Реалізаційні ризики часто називають маркетинговими або комерційними ризиками. Їх класифікація за джерелом виникнення наведена в табл.1

Таблиця 1

Класифікація реалізаційних ризиків

Назва	Підгрупа ризиків
01	02
Безпосередньо збутові ризики, які виникають на етапі збуту продукції (послуг), виробленої підприємством.	ризики неповної інформації про ринки сегменти збуту; ризики помилкового вибору цільового сегмента ринку; ризики помилкового вибору стратегії продажів продукту; ризик неправильної організації та отримання, неадекватних результатів маркетингових досліджень; ризик помилкового ціноутворення; ризик невдалої організації каналу збуту і системи просування товару до споживача.

01	02
<p>Ризики взаємодії з контрагентами і партнерами в процесі організації продажів продукції (послуг). Дана група ризиків також тісно пов'язана з процесом реалізації продукції і обумовлена тим, що в більшості випадків фірма не сама займається просуванням товару до споживачів, а використовує послуги безлічі посередницьких організацій (оптові покупці, рекламні фірми і т. ін.).</p>	<p>неефективної реклами; переоцінки маркетингових принципів збуту і недовикористання або неефективного застосування трансфертних моделей реалізації продукту; входження в договірні відносини з недієздатними або неплатоспроможними партнерами; затримки партнерами поточних договірних зобов'язань; застосування локальних договірних відносин з партнерами; входу на продуктивний ринок фірми багатoproфільних (диверсифікованих) фірм з інших галузей; зародження нових фірм-конкурентів; експансії на місцевий ринок з боку зарубіжних експортерів; конкуренції з боку аналогів (замінників) продукту [1]</p>

Існує 4 основних маркетингових ризиків, які можна застосувати до будь-якого підприємства.

1. Ціноутворення. Стратегія ціноутворення потрапляє під маркетингову парасольку. Компанії, як правило, повинні обрати стратегію ціноутворення, котра відповідає їх бренду та позиціям на ринку. Деякі компанії використовують низьку цінову стратегію, в той час як інші мають більш високі ціни. Можна запитати, що ж пов'язує цінову політику та високоякісні рішення? Підприємство яке реалізує свою продукцію за меншою ціною, ніж його конкуренти, ризикує набути низькоякісного виробника та не зможе довго перебувати на цьому ринку. Та й навпаки, якщо сильно завищити ціну товару, то покупці не зможуть його придбати. Для цього й потрібен маркетинг, який проаналізує, який саме сегмент людей купують даний вид товару чи послуг, та на основі платоспроможності населення і буде реалізовувати цінову політику на підприємстві.

2. Цільовий ринок. Цільовий ринок – це група конкретних клієнтів, до якої компанія прагне звернутися з бажанням продати той чи інший вид продукції, робіт чи послуг. Один з важливих маркетингових ризиків спрямований на вибір неправильного типу клієнта та відсутність ринку збуту на вигідному сегменті ринку. Компанія може відштовхувати клієнтів, якщо вона невірно буде визначати ринок та його потреби.

3. Дослідження та розвиток. Дослідження використовуються для визначення того, що саме клієнти бажають купувати, і розробляти продукцію, товари, надавати послуги, які відповідають потрібним функціям та переважають своїх конкурентів на ринку. Дослідження коштують грошей. Таким чином, інвестиції, які не призводять до корисних даних та результатів, є марнотратними. Крім того, компанії повинні використовувати кілька типів досліджень та багаторазових досліджень для забезпечення надійності результатів, та для того, щоб оцінити загальну тенденцію з різних боків. Інвестиції в розробку або просування продукту, які засновані на неповних, або неточних даних, можуть призвести до додаткових витрат і втрат можливостей.

4. Просування. Деякі з найдорожчих маркетингових ризиків відносяться до методів збуту.

Це використання дорогої реклами, неоплачених зв'язків із суспільством та продаж, щоб донести переваги компанії та виробленої нею продукції до кінцевого споживача. Компанії можуть помилятися, якщо вважають, що найдорожча реклама (наприклад на телебаченні) принесе найбільше успіху та збільшить прибуток. Дуже важливо розуміти, хто є їх прямим покупцем, їх вік, стать, географічне положення. Якщо неправильно проаналізувати ці фактори, то така реклама буде марною. Крім того, компанії іноді випадково використовують повідомлення, які ображають

цільових клієнтів або широке суспільство. Такі помилки можуть серйозно зашкодити бренду компанії, що в майбутньому вплине на відношення та довіру до неї з боку покупців [2].

Існує два способи, які можуть бути застосовані для побудови ймовірностей виникнення втрат. Перелік і сутність способів наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Способи для побудови ймовірностей виникнення втрат

Назва 01	Зміст 02
Статистичний спосіб розрахунку ризику	Вивчається статистика втрат, що мали місце в аналогічних видах підприємницької діяльності, встановлюється частота появи певних рівнів втрат.
Експертний спосіб	Відомий під назвою методу експертних оцінок, стосовно до підприємницького ризику може бути реалізований шляхом обробки думок досвідчених підприємців або фахівців. Найбільш бажано, щоб експерти дали свої оцінки ймовірностей виникнення певних рівнів втрат, за якими потім можна було б знайти середнє значення експертних оцінок, і, з їх допомогою, побудувати криву розподілу ймовірностей.

Суть бального (експертного) методу розрахунку ризиків полягає в наступному: комерційний ризик описується певним числом $i = 1, 2, \dots, n$ факторів (критеріїв ризику). Кожному з цих факторів експерти проставляють бали залежно від імовірності настання ризику і нормуються, тобто кожному присвоюється певний ранг (R_i), зазвичай від 1 до 10. Експертним шляхом визначається внесок кожного фактора в сукупний ризик (W_i). Він використовується в якості вагів при розрахунку сукупного ризику (R) за формулою середньої арифметичної зваженої [3]:

$$R = \sum R_i W_i / \sum W_i \quad (1)$$

Чим ближче R до 1, тим менше ризик, а чим ближче до 10 – він вищий.

При дослідженні ризиків необхідно встановити показники найбільш можливих допустимих, критичних та катастрофічних втрат, маючи на увазі як їх рівні, так і ймовірності. За цими характерними точками нескладно відтворити, всю криву розподілу ймовірностей втрат [3].

Промислово-будівельна група «Інтобуд» – перша на півдні України будівельна компанія з повним циклом виробництва. За багато років роботи на будівельному ринку компанією створена потужна виробнича база, придбано необхідну сучасну техніку, що дозволяє зводити об'єкти будь-якого рівня складності. ПБГ «Інтобуд» – унікальна компанія, яка вводить нові технології в будівництві.

Діяльність підприємства за КВЕД: 41.20 – Будівництво житлових і нежитлових будівель, а також реконструкція або реставрація житлових будинків; 23.63 – виробництво готових до використання та сухих будівельних сумішей і бетону; 23.99 – виробництво фрикційних матеріалів та необроблених виробів на основі мінеральних речовин або целюлози; виробництво мінеральних ізоляційних матеріалів; виробництво виробів з різних мінеральних матеріалів; виробництво виробів з асфальту або аналогічних матеріалів [4].

На кожному підприємстві існують показники, значення та динаміка яких показує, на скільки підприємство ефективно використовує свої ресурси.

Основними завданнями аналізу показників основної діяльності підприємств є: оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності); визначення напряму і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку та рівень рентабельності; виявлення та оцінка можливих резервів зростання прибутку й рентабельності; аналіз порога прибутку.

Для того, щоб провести аналіз можливих маркетингових ризиків більш ефективно, потрібно знати на якому етапі життєдіяльності знаходиться підприємство і проаналізувати його основні показники. У табл. 3 наведені основні показники діяльності ПБГ «Інтобуд».

Таблиця 3

Основні показники діяльності ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
Виручка від реалізації продукції, тис.грн	242116	315201	+73085
Повна собівартість продукції, тис. грн	240709	316147	+75438
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	13466	7451,5	-6014,5
Матеріальні витрати, тис. грн	166111	304064	+137953
Витрати на оплату праці, тис. грн	8899	9264	+365
Фінансовий результат від основної операційної діяльності, тис. грн	1407	-946	-2353
Чистий фінансовий результат, тис. грн	119	-26577	-26696
Віддача основних засобів, грн	17,98	42,30	+24,32
Матеріаломісткість продукції, грн	0,69	0,96	+0,27
Рентабельність виробництва, %	0,6	-	-

Джерело: складено за даними [5].

Проаналізувавши дані табл. 3 можна зробити висновок, що ПБГ «Інтобуд» знизив ефективність своєї роботи, про що свідчать збільшення таких показників як повна собівартість продукції на 75438 тис. грн; матеріальні витрати на 137953 тис. грн.; матеріаломісткість на 0,27 грн.; витрати на оплату праці на 365 тис. грн, а також зменшення чистого фінансового результату на 26696 тис. грн., середньорічної вартості основних засобів на 6014,5 тис. грн., та від'ємний показник фінансового результату від основної операційної діяльності, який склав -2353 тис. грн. Значення цих показників свідчать про зниження рівня рентабельності виробництва, тобто про збитковість підприємства.

Існують позитивні значення показників, такі як виручка від реалізації продукції, яка збільшилась на 73085 тис. грн., віддача основних засобів, яка збільшилась на 24,32 грн. Але це суттєво не вплинуло на фінансовий результат.

Проведемо оцінку маркетингових ризиків підприємства. Підприємство заключило контракт на будівництво нового житлового комплексу і використовує абсолютно іншої якості будівельні матеріали для будівництва екобудинків.

Визначимо ризик успішності такого будівництва за наступними даними, що отримані за результатами експертних оцінок (табл. 4).

Проаналізувавши фактори впливу на економічну діяльність підприємства ПБГ «Інтобуд» з боку маркетингових ризиків, експерти проставили бали від 1 до 10, де 1 – найнижчий ризик, а 10 – найвищий ступінь ризику.

Таблиця 4

Оцінка факторів ризику ПБГ «Інтобуд»

Фактори ризику	Бали факторів ризику (R)	Ранг або вага факторів (W)	Зважений ризик (RW)
01	02	03	04
Тенденція попиту	2	0,04	0,08
Ємність ринку збуту	6	0,12	0,72
Конкурентноспроможність товару	5	0,10	0,50
Налагодженна система збуту	7	0,14	0,98

Продовження таблиці 4

01	02	03	04
Наявність покупців	8	0,16	1,28
Професійний маркетинг	8	0,16	1,28
Демографічна ситуація та підтримка держави	4	0,08	0,32
Імідж підприємства	9	0,18	1,62
Усього	49	1	6,78

Джерело: складено за даними [4].

Експерти зробили розрахунок ризику і охарактеризували його важливість виходячи зі значень шкали меж ризику (табл. 5).

Таблиця 5

Шкала ризику

Межі ризику	0 – 2,5	2,6 – 5,0	5,1 – 7,5	7,6 – 10,0
Зони ризику	Мінімальний	Підвищений	Критичний	Неприпустимий

Розрахунок сукупного ризику за формулою (1) $R = 6,78 / 1 = 6,78$, показав, що за шкалою меж ризик будівництва відповідає неприпустимому ризику.

Проаналізувавши дані оцінки маркетингового ризику будівництва нового житлового комплексу можна сказати, що ризик дуже великий, неприпустимий для підприємства. Керівництво має критично оцінити свої можливості та здатність «вистояти» при невдалій реалізації цього проекту. Якщо ПБГ «Інтобуд» зацікавлено в будівництві саме такого житлового комплексу, то йому треба налагодити свою професійну презентабельність та надійність для покупців для того, щоб вони довіряли підприємству, що в майбутньому допоможе збільшити різновид сегментів збуту та підвищити імідж підприємства.

Висновки. Найважливішим для успішного початку діяльності підприємства повинно стати виявлення наявних маркетингових ризиків і вибір конкретних методів впливу на них залежно від особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища компанії. Коли підприємство ясно та чітко розуміє, що воно виробляє, для кого, на який сегмент ринку розрахована їх продукція, свої сильні та слабкі сторони, виробничі потужності, усвідомлює про можливих та наявних конкурентів та реально оцінює стан зовнішнього середовища – то йому легше оцінити та вчасно передбачити ризики, що в майбутньому дадуть змогу залишитися на ринку та бути конкурентноспроможним.

Маркетингові ризики – це, так звані, «людські ризики», тому що залежать не стільки від гарної та налагодженої праці підприємства, а від дуже мінливого попиту споживачів. На кожному підприємстві обов'язково повинен бути відділ маркетингу, який буде постійно робити дослідження, спостерігати за новими тенденціями у сфері збуту виробленого товару, грамотно створювати вибірку респондентів, яка максимально чітко зможе відобразити потреби різних верств населення. Тому, можна сказати, що аналіз маркетингових ризиків – це одна з найголовніших напрямків діяльності будь-якого підприємства.

Список літератури

1. Marketing Risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://customerthink.com/marketing_risk_management_seeing_around_the_corner/
2. Маркетинговые риски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru/upravlencheskiy-uchet-2-2/28.htm>
3. Types of Marketing Risks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smallbusiness.chron.com/types-marketing-risks-65763.html>
4. Офіційний сайт Промислово-будівельної групи «Інтобуд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intostroy.com/>
5. Фінансова звітність підприємства «Промислово-будівельна група «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

Філіппова М. С.
53 група ОЕФ
mari4ka97@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ВФ УКРАЇНА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У вік інформації володіння даними стає конкурентною перевагою для підприємств та організацій. Але, в той же час, інформацію стає складніше контролювати і вона піддається великій кількості загроз. Усі такого виду загрози необхідно вивчати, контролювати та мати на увазі при побудові усіх бізнес-процесів усередині підприємств.

Інформаційна система охоплює всі процеси на підприємстві, які безпосередньо залежать від її працездатності і функціональності, забезпечення безпеки яких грає важливу роль не тільки для самої компанії, але і для кінцевих користувачів. Таким чином, при автоматизації бізнес-процесів і впровадженні інформаційних технологій у функціональні частини діяльності підприємства слід враховувати виникнення інформаційних ризиків [1].

Сьогодні також з'явилася необхідність дотримання сучасних трендів в області ефективного управління інформаційними потоками і використання нових інструментів, що дозволяють оптимізувати діяльність. Такі нові інструменти піддаються критиці в області безпеки та потребують додаткового аналізу з боку науковців.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання інформаційних ризиків і застосування технологій збору та аналізу великої кількості даних з метою використання їх для прийняття рішень є таким, яке тільки починають вивчати. Але уже сьогодні можна спиратися на праці таких зарубіжних і вітчизняних науковців як Е. Бринолфсон, А. Генки, С. Казмірчук, В. Ковалєва, А. Корченко, М. Лукций, М. Медведєва, О. Михайлик, Р. Халф, В. Шквір та ін.

У своїх працях вони підкреслюють велику ризикованість тих чи інших процесів та пропонують використання технологій обробки даних, описують шляхи їх використання. Але чинники ризику, які необхідно знати при побудові внутрішніх процесів, досліджено ще не в повній мірі, тому це питання потребує подальшого вивчення.

Метою статті є вивчення чинників ризику та досвіду впровадження різних інформаційних технологій, методів оцінки їх безпеки та шляхів зменшення рівня ризикованості на прикладі підприємства ПрАТ «ВФ Україна».

Виклад основного матеріалу. Перехід до нового типу суспільства з домінуванням інформаційних технологій у всіх сферах життя вплинув на зміну і типів загроз. Інформаційна безпека, в найширшому сенсі цього слова, сприймається як частина загальної стратегії безпеки держав. При цьому інформаційна безпека – багатогранна сфера діяльності, в якій успішно можна вирішувати всі поставлені завдання тільки комплексно.

Очевидно, що чинники, що забезпечують конфіденційність, цілісність і доступність інформації впливають на рішення задачі по забезпеченню інформаційної безпеки нашого суспільства [2]. Особливо це актуально для роботи компанії-оператора мобільного зв'язку ПрАТ «ВФ Україна». За таблицею 1 бачимо, що активи компанії лише на території України дуже значні і в 2017 р. склали 14 млрд. грн., що на 4 млрд. грн. більше, ніж у 2016 р. Кількість абонентів, а значить й інформації про них росте, що впливає й на чистий прибуток, який зріс майже у 2 рази за рахунок введення нових послуг, використання нових технологій та росту середнього доходу з 1 абоненту на 12,1 грн.

Аналіз ризиків інформаційної безпеки є методом виявлення вразливостей і загроз, оцінки можливого впливу, що дозволяє вибирати адекватні захисні заходи для тих систем і процесів, у

яких вони необхідні. Методики аналізу інформаційних ризиків дозволяють забезпечити ефективний і актуальний захист інформаційного простору підприємств і можливість вчасно реагувати на загрози інформаційної безпеці.

Таблиця 1

Основні показники діяльності ПрАТ «ВФ Україна»

Показник	2016 р.	2017 р.
01	02	03
Чистий дохід, млрд. грн	14,3	11,9
Частка доходу в усій групі МТС, %	18	24
Чистий прибуток, млрд. грн.	1,1	2,2
Вартість необоротних активів, млрд. грн.	10	14
Кількість абонентів, млн. чол.	17,3	20,8
ARPU, грн.	27,0	39,1
Кількість працівників, чол.	1350	1200

Джерело: Складено за даними ПрАТ «ВФ Україна» [5].

У цілому аналіз ризиків інформаційної безпеки передбачає облік активів і встановлення їхньої цінності для підприємства, класифікацію загроз і вразливостей, визначення ймовірності й впливу на діяльність підприємства цих потенційних загроз, а також оптимізацію витрат між збитками від впливу загроз і вартістю захисних заходів (рис.1).

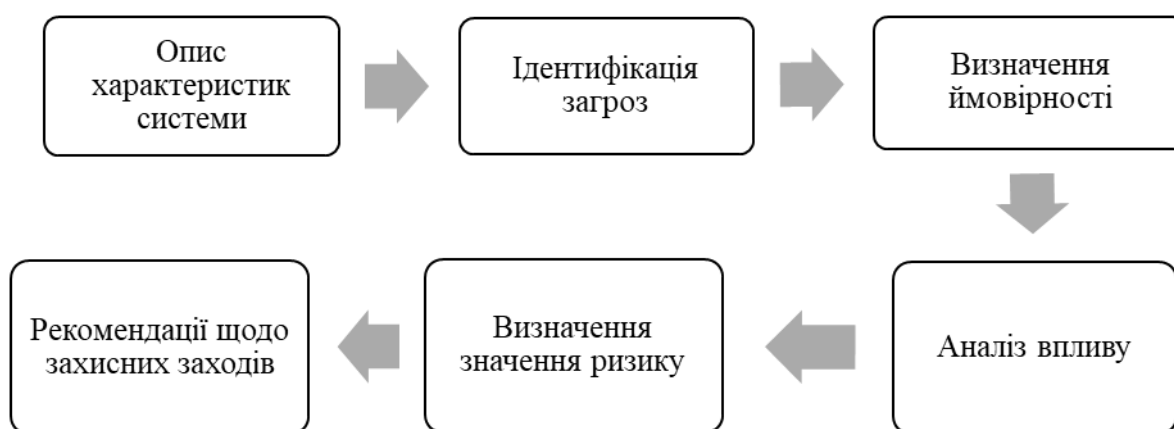


Рис.1 Алгоритм методики управління ризиками [3].

Активи підприємства ПрАТ «ВФ Україна» поділяються на матеріальні (мережеве обладнання, базові станції, комп'ютери, програмне забезпечення, устаткування) і нематеріальні (репутація, інформація о клієнтах), однак оцінити вартість нематеріальних активів набагато важче, ніж матеріальних. Оцінка активів може проводитися кількісними та якісними методами. Фактична вартість активів визначається на підставі вартості їх придбання, розробки й підтримки. Цінність активів визначається не тільки за вартісним показником, але й мірою їх необхідності для користувачів і власників.

Після визначення цінності активів, відбувається ідентифікація загроз інформаційній безпеці підприємства, яка дозволяє встановити найбільш вразливі місця. Кожен об'єкт, який приймає участь у діяльності підприємства, має ті чи інші, більш інформаційно ризиковані сторони. У цілому всі ці ризики поділяють на такі групи (рис. 2).

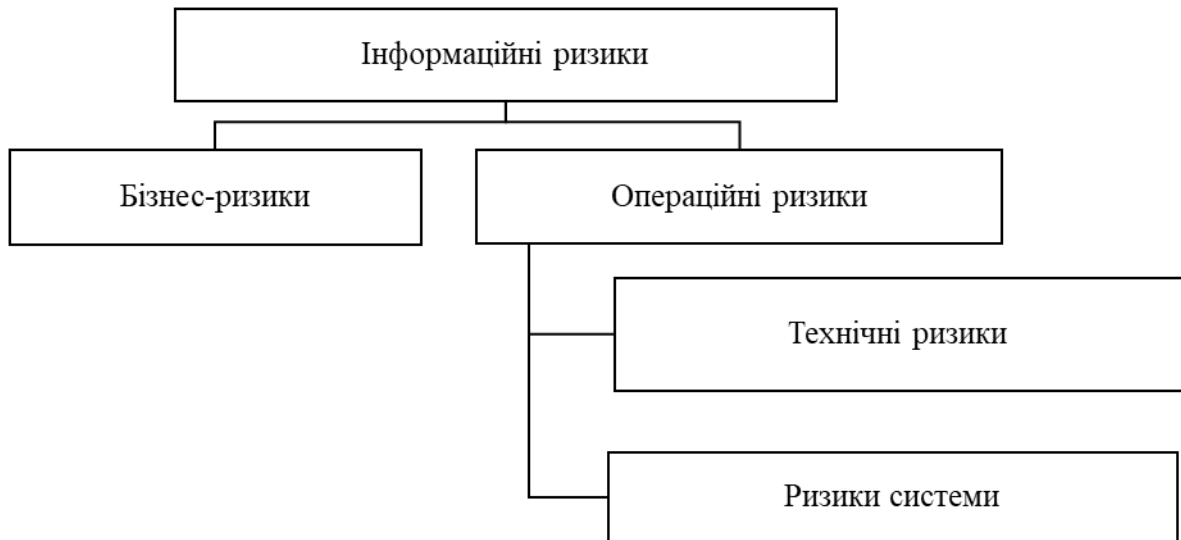


Рис. 2. Загальна класифікація інформаційних ризиків

Далі визначають: чи будуть усунені проблеми бізнесу, які планується вирішити за допомогою інформаційної системи, і яким повинен бути підхід до автоматизації, щоб був досягнутий бажаний ефект.

При аналізі діяльності ПрАТ «ВФ Україна» можна зрозуміти, що компанія робить все необхідне в напрямку систематизації бізнесу. Управління інформаційними ризиками в усій Групі МТС відповідає загальноприйнятим концептуальним основам управління ризиками COSO [5].

Процес управління усіма видами ризиків пройшов всі стадії впровадження, автоматизації та інтеграції в бізнес-процеси компанії, що зараз дає можливість виявляти і враховувати ризики при прийнятті ключових рішень для гарантованого досягнення поставлених цілей і зміцнення лідерства в бізнесі (рис. 3).

Процес інтегрованого управління ефективно функціонує відповідно до потреб компанії та міжнародних стандартів. Для систематизації роботи використовується передове програмне забезпечення SAP, постійно інвестуються кошти в технології зі збору та обробки даних – Big Data [6].

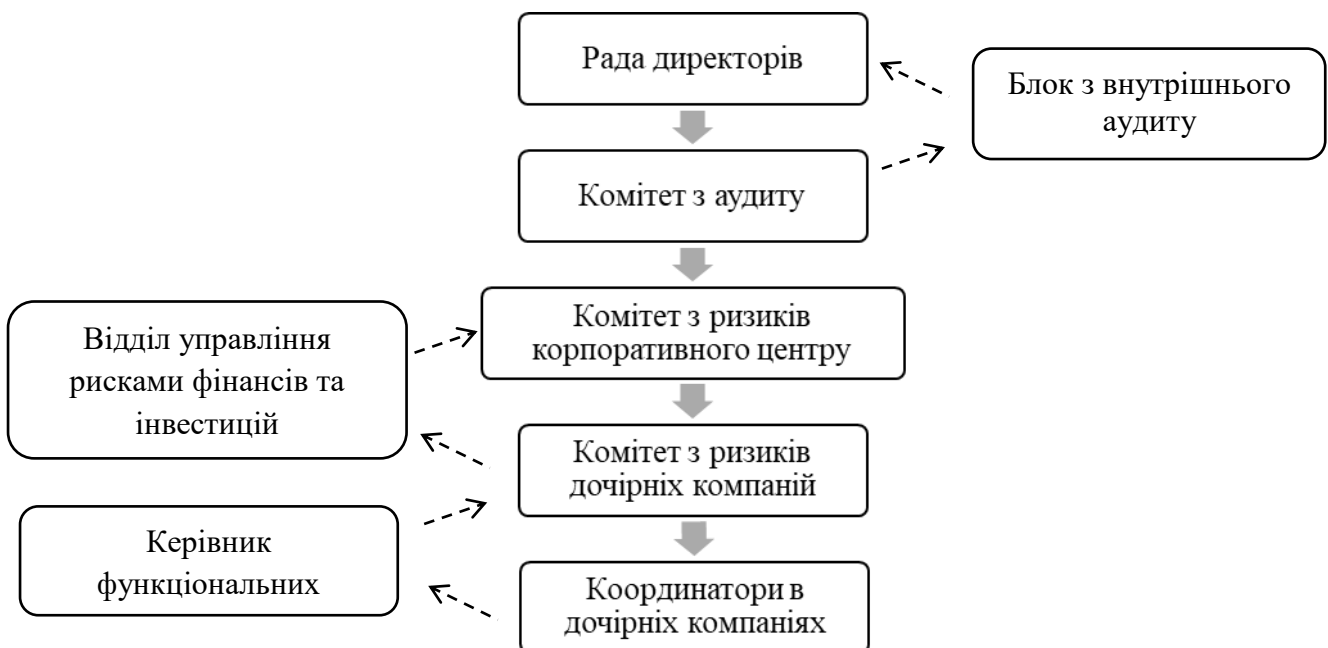


Рис. 3. Система управління ризиками на підприємствах Групи МТС [5].

Таким чином типовий перелік чинників ризику, який включає необхідність і достатність функцій системи при веденні бізнесу підприємства; вплив системи на бізнес; інвестиційний ризик можна вважати низько ризикованим для компанії, оскільки виконуються усі необхідні заходи для запобігання небезпечних становищ.

Друга група ризиків – операційні ризики, поділяється на дві підгрупи.

1. Технічні ризики, пов'язані з реалізацією технічних рішень або робіт, пов'язаних з технологією впровадження.

Вивчаючи підгрупу технічних ризиків можна виділити наступні чинники, які характерні діяльності компанії ПрАТ «ВФ Україна»:

- кількість зовнішніх систем, з якими нова система повинна взаємодіяти;
- наявність нестандартного устаткування;
- ступінь новизни устаткування для підприємства-замовника;
- рівень знань учасників проекту, виконавців і користувачів стосовно устаткування і програмного забезпечення;
- якість технічної підтримки постачальників компонентів рішення;
- рівень знань користувачів в області інформаційних технологій, які планується застосувати, а також рівень їх знань прикладної області;
- ступінь новизни технічних рішень для системного інтегратора і постачальників окремих компонентів.

2. Ризики, пов'язані з управлінням процесом створення і підтримки системи (наприклад, досягнення необхідної якості в задані терміни при заданих бюджетних обмеженнях).

З цієї підгрупи можна виділити такі чинники, які є найбільш ризикованими саме для компанії ПрАТ «ВФ Україна»:

- розмір системи;
- кількість і географія розміщення користувачів.

Задля подолання таких чинників на ПрАТ «ВФ Україна» створена технічна група управління інформаційними ризиками. До складу цієї групи входять керівники підрозділів, ІТ-працівники, розроблювачі додатків. Одним з перших завдань цієї групи є визначення найбільш ризикових місць, оцінка ступеня ризику та складання плану по вживанню адекватних заходів протидії.

На практиці для оцінки ступеня ризику часто використовується якісна оцінка, яка використовує слова для опису величини потенційних наслідків і ймовірності виникнення цих наслідків. Ці шкали можуть бути пристосовані або відрегульовані для відповідності обставинам, і для різних ризиків використовуватися різні описи [7].

Кількісна оцінка використовує числові значення для наслідків і ймовірностей. При цьому застосовуються дані з різних джерел, у тому числі і дані власної статистики організації про інциденти за минулий період. Якість аналізу залежить від точності і повноти числових значень і від коректності використовуваних моделей.

ПрАТ «ВФ Україна» використовує складну систему оцінки інформаційних ризиків, яка збирає багато інформації з різних джерел і формує шкали (від 1 до 10) та матриці оцінки (рис. 4), за допомогою яких інформує менеджмент про ступінь інформаційного захисту та ризиків.

Так, оцінюючи інформаційну ризикованість існуючої мережі обміну даними між точками продажу у 2018 р. при закритому типі сервісу та кількості користувачів на момент проведення оцінки, що складає 58 чоловік, імовірність втрат за таблицею 2 при існуючій системі захисту буде оцінюватися системою в 4 бали, а очікувані втрати 200 000 грн. в 7 балів. Таким чином ступінь ризику дорівнює 28 і за матрицею це граничне значення, на яке менеджмент компанії повинен звернути увагу і прийняти міри по підвищенню захисту системи. В іншому випадку це може привести до фінансових та інформаційних втрат. Такою мірою підвищення в цьому випадку може стати розділенням доступу до інформації для окремих груп користувачів, але таких рішень може бути велика кількість залежно від ситуації.

Матриця оцінки ризиків на підприємстві ПрАТ «ВФ Україна»

10	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
9	9	18	27	36	45	54	63	72	81	90
8	8	16	24	32	40	48	56	64	72	80
7	7	14	21	28	35	42	49	56	63	70
6	6	12	18	24	30	36	42	48	54	60
5	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
4	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40
3	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30
2	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Джерело: складено за даними ПрАТ «ВФ Україна» [5].

Далі можливі чотири варіанти дій залежно від ступеня ризику:

1. Запобігання ризику: розгляд способів усунення загрози або уразливості, або зміни процесу діяльності таким чином, щоб загроза до них більше не була застосована. Коли ідентифіковані ризики вважаються надто високими, може бути прийнято рішення про повне припинення або відмову від запланованих або існуючих проектів.

2. Перенесення ризику: перенесення ризику на третю сторону, яка може взяти на себе ризик, як, наприклад, страхові компанії, або через передачу функцій постачальникам мережевих рішень або службам управління безпекою, аутсорсинг. Але потрібно враховувати, що перенесення ризику може створювати нові ризики або модифікувати існуючі ідентифіковані ризики [8].

3. Зниження ризику: застосування відповідних засобів контролю для зниження ризику (в термінах зниження вразливостей або можливих наслідків). У цілому кожен засіб контролю може забезпечувати один або декілька з наступних видів захисту: попередження, стримування, виявлення, зниження, відновлення, виправлення, моніторинг та інформованість.

4. Прийняття ризику: прийняття рішення щодо всього ризику, який залишився. Організація повинна прийти до рішення про прийняття ризику на основі критеріїв прийняття. Це рішення виникає з двох причин [9].

Першою причиною є успішне зниження ризику, тобто залишковий ризик після реалізації засобів контролю не перевищує критеріїв для прийняття ризику. Другою причиною є збереження ризику, тобто, навіть якщо початковий або залишковий ризик перевищує критерії, керівництво ухвалює рішення про прийняття ризику, приймаючи в розрахунок різні умови, такі як бюджет, тимчасові обмеження і т. ін.

У багатьох випадках малоімовірно, щоб один варіант обробки ризику був повним вирішенням конкретної проблеми. Часто організація отримує більшу користь шляхом комбінування таких варіантів, як зниження ймовірності ризиків, зменшення їх наслідків і перенесення або збереження будь-яких залишкових ризиків. Але рішення повинні враховувати потребу ретельного розгляду рідкісних, але серйозних ризиків, які можуть служити підставою для заходів зниження ризику, які не є виправданими на суворо економічній основі. Загалом,

несприятливі наслідки ризиків повинні бути зроблені настільки низькими, наскільки це може бути, незалежно від будь-яких абсолютних критеріїв.

Висновки. Сучасні умови функціонування комерційних підприємств створюють нові форми загроз здійснення господарської діяльності і фінансової стійкості організацій. Економічна безпека визначається як стан захищеності організації від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, при якому забезпечуються конкурентні переваги, обумовлені відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури компанії її стратегічним цілям, завданням, в умовах стабільного розвитку і стійкого зростання.

Інформація стала запорукою успішного функціонування фірми, підтриманням її конкурентоспроможності та нормального розвитку. Однак широке використання інформації породило новий вид ризиків – інформаційні ризики, які можуть становити серйозну загрозу розвитку і функціонуванню компаній. Тому інформаційні ризики вимагають негайного виявлення, аналізу та оцінки з метою подальшого скорочення, зменшення, перенесення чи прийняття.

Формулювання і здійснення політики безпеки щодо усунення подібних ризиків не буде ефективною, якщо існуючі шаблони і правила використовуються не так, як повинні, що відбувається через ненавчених співробітників або їх необізнаність про важливість проблеми. Саме тому роботи по забезпеченню інформаційної безпеки повинні бути комплексними. Управління інформаційними ризиками – суб'єктивний, складний і дуже важливий процес в діяльності компаній, особливо тих з них, хто працює з конфіденційною інформацією своїх клієнтів, як ПрАТ «ВФ Україна». Але, як довелося відстежити, Група компаній МТС має дуже гарно налагоджену систему, яка працює та контролює кожен ділянку, за рахунок чого розвивається й далі в інших країнах і має довіру тисяч користувачів.

Список літератури

8. Журбенко Н. І. Аналіз інформаційних ризиків у забезпеченні економічної безпеки підприємства при інтеграції з аналітичними оцінками в системі СПАРК / Н. І. Журбенко // Молодий вчений. - 2017. - №45. - С. 179-181. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://moluch.ru/archive/179/46414/>

9. Методології управління ІТ-ризиками – [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.iso27000.ru/chitalnyi-zai/upravlenie-riskami-informacionnoi-bezopasnosti/metodologii-upravleniya-it-riskami>

10. Герасим Ю. Р. Аналіз процесу управління ризиками інформаційної безпеки в процесі забезпечення властивості живучості систем / Ю. Р. Герасим, В. А. Ромака, М. М. Рибій // Вісник «Львівська політехніка» – 2012. – № 741. – С. 90-99.

11. Варфоломеев А. А. Управление информационными рисками / А. А. Варфоломеев // М.: РУДН, 2008. – 158 с.

12. О компании МТС [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://moskva.mts.ru/upload/contents/10647/2_Annual_Report_2017_rus_2018.pdf

13. Глущенко Н. Big Data по-українськи: Як мобільні оператори використовують дані про абонентів / Н. Глущенко // 112.ua. - 2017. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://112.ua/statji/big-data-po-ukrainski-kak-mobilnye-operatory-ispolzuyut-dannye-ob-abonentah-419983.html>

14. Шипунова А. В. Аналіз чинників ризику на різних етапах процесу створення інформаційних систем/ А. В. Шипунова // Вісник Дніпропетровського університету – 2013. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201151/22.htm>

15. Митрович С. Specifics of the integration of Business Intelligence and Big Data technologies in the processes of economic analysis / С. Митрович // Бізнес-інформатика. - 2017. №4 (42) [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://bijournal.hse.ru/data/2018/02/16/1162501796/4.pdf>

16. Поляков К. Коли ризики мають значення / К. Поляков // Директор інформаційної служби. -2010. - № 12 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.osp.ru/cio/2010/12/13006070/>