

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра економічного аналізу

ЗБІРНИК НАУКОВО- ПРАКТИЧНИХ СТАТЕЙ



ОДЕСА - 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра економічного аналізу

**ЗБІРНИК НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИХ СТАТЕЙ**

ОДЕСА - 2019

Збірник науково-практичних статей. Одеський національний економічний університет. Обліково-економічний факультет (кафедра економічного аналізу). – 2019. – 456 с. (36,56 друк.арк.) – Мова: українська.

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

Коляда А.Л. к.е.н., викладач кафедри економічного аналізу

Збірник науково-практичних статей обліково-економічного факультету затверджено на кафедрі економічного аналізу ОНЕУ. Протокол № 8 від 4 квітня 2019 р.

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	6
Міняйло Д.О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	6
Кошолоп А. С. ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ	10
Скалозуб Н. О. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	14
Єршова О.В. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ	19
Світличенко В. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	26
Шерстюк М. О. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ	31
Сасенко М.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА	36
Мотовіліна Г.В. СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ	41
Панайотова Н. С. ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	46
Цуканова В. О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	51
Марушевська В.В. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	56
Бурдюжа І. О. АНАЛІЗ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ	60
Кириленко В.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	66
Седракян А. А. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	72
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ	77
СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ	77
Зачепа Я.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	77
Черкез А.С. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВИТРАТ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»	81
Міогло О.Г. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	86
Юфрос Л.О. АНАЛІЗ ВИТРАТ, ЩО ВХОДЯТЬ ДО СКЛАДУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ	91
Кравець Д.Д. АНАЛІЗ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	98
Хоненко А.С. АНАЛІЗ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «ЛАГОДА»	103
Світличенко В. В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	108

Скалозуб Н. О. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ	114
Ільчак І.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ "СУМСЬКЕ АВТОТРАНСПОРТНЕ ПІДПРИЄМСТВО"	119
Табачнік А.Ю. АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	124
Розум А. О. АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	129
Мальченко Г.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ПП «МАРСЕЛЬ8»	134
Усатенко Ю.В. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ	137
Семешенко К.М. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»	141
Невідома К.Ю. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПАТ "ЛЬВІВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА „СВІТОЧ“	146
Балабаєва Н. А. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА	151
Новіцька В. Є. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ НА ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»	156
Павличенко Д. О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА	163
Куманова П.В АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЖИТОМИРСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»)	168
Кузнецова К. П. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «КВАЗАР-1»	172
Власенко Я.Г. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ	177
Тимофєєва К. Є. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	182
Русєва С. І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПРАТ«БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ»	187
Садовнік І.І. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»	192
Куманова К. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА АТ «ОДЕСАОБЛЕНЕРГО»	197
Негруль Д.А. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА «БОГДАН МОТОРС»	201
Лещєва Т.С. ДОСТОВІРНІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В АНАЛІЗІ	206
Шевченко Д.О. АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПРАТ «СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗМЕНШЕННЯ	210
Ткач В.С. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК – ПОТЕНЦІЙНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКУ	215
Гуменюк І.О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПАТ «ЯГОТИНСЬКЕ»	219

СЕКЦІЯ 2. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ	223
Одijinська М.О. АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»	223
Біла О. О. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»	228
Водник В. Д. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА В ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОДЕСЬКИЙ КОНЬЯЧНИЙ ЗАВОД»	233
Головченко Т. О. АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»	238
Антіпова В.Г. ВПЛИВ КРИЗИ НА БАНКРУТСТВО ПІДПРИМСТВ УКРАЇНИ ТА РОЗРАХУНОК МОДЕЛЕЙ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»	243
Лізко Є. О. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КИЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «ROSHEN»	248
Войцix А. М. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ВКФ «АКМАРІН»)	253
Тутов В. О. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ДНІПРОВАГОНМАШ»	258
Агазарян Л.Г. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА КОНКУРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»	263
Рибак К.А. АНАЛІЗ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПОДІЛЬСЬКА МЕБЛЕВА ФАБРИКА»	270
Константинова В. В. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПАТ РОМЕНСЬКИЙ ЗАВОД «ТРАКТОРОЗАПЧАСТИНА»	275
Бендяк А.В. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»	280
Ананьева А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРУТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ОДЕСКАБЕЛЬ»	285
Ніколов О. П. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»	290
Аракелова А.О. АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ – ПРИЛАД»	295
Шрайбер І.І. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ ПО ЗАПОБІГАННЮ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «КОБЛЕВО»	300
Вербецька А.О. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ	307
Осадчук Ю. В. ПОНЯТТЯ «БАНКРУТСТВА» ТА МЕТОДИ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЧЕРКАСИОБЛЕНЕРГО»	312
Покотило О.О. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ	317

"КРЕМЕНЧУЦЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»	
Колінко Н.В. АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ	322
БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІТОВ «БЄЛНЕТ»	
Моцяк А.Н. ДЕЯКІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО	326
СТАНУ ПАТ «МОТОР СІЧ»	
Полякова І.В. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО	332
КАПІТАЛУ	
Олєй І.І. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ	336
БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ВИРОБНИЧЕ	
ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР»	
Варналій А.О. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА	339
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО - ЕНЕРГЕТИЧНОГО	
КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	
Фокша Я.О. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ	344
БАНКРУТСТВА НА ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПЛИТКОВИЙ	
ЗАВОД»	
Кубаяті К.Т. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ	348
ОТРИМАНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Лузанова К.А. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ	352
ПАТ "КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА "АВК" М. ДНІПРО"	
Кошельник Е.И. ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА	358
ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА	
ПРИМЕРЕ «АГРО ПАРТНЕР 777»	
Коршиков О. В. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ	363
ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КРИВООЗЕРСЬКА ХАРЧОСМАКОВА	
ФАБРИКА»	
Зваричук Н. М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ	368
ПІДПРИЄМСТВА	
СЕКЦІЯ 3. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ	373
Розум А. О. АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ В УПРАВЛІННІ	373
ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
ПІДПРИЄМСТВА	
Варналій А.О. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ	378
ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПРИКЛАДІ	
ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»	
Садовнік І.І. ПИТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ	383
ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»	
Вербецька А.О. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ	388
ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ	
ВДОСКОНАЛЕННЯ	
Пухкан Н.М. РОЗРОБКА УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ З	392
ПІДВИЩЕННЯ ВІДДАЧІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	
Ананьева А. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА	397
ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	
Варналій А.О. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ	403
ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ	
«ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»	
Кравець Д.Д. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ	408
РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ПБГ «ІНТОБУД»	

СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОБЛІЦІ ТА АУДИТІ	413
Кравець Д.Д. АНАЛІЗ СТАБІЛЬНОСТІ ПБГ «ІНТОБУД» В РАМКАХ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОЇ КАРТИ ПІДПРИЄМСТВА	413
Калантарчук Т.І. SWOT-АНАЛІЗ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	418
Пінчук Ю. О. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙМОВІРНІСТЬ ЙОГО БАНКРУТСТВА	424
Шабанова М.О. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИ ВИБОРІ МОДЕЛЕЙ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»	430
Варналій А.О. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ УІЛСОНА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»)	435
Шахкян Т. Р. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА ОДЕСИ»	441
Храпак Д.О. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ РОЗРАХУНКУ ЙМОВІРНOSTІ БАНКРУТСТВА, ЯК МЕТОДУ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ КП «ЕЛЕКТРОТРАНС»	446
Розум А. О. МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	451

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Міняйло Д.О.

32 група ОЕФ

danichka1710@gmail.com

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Волкова Н. А.

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах переходу країни до ринкової економіки виникає необхідність впровадження нових вимог до підприємств різних галузей. Основними вимогами, які висуваються є: підвищення ефективності виробництва продукції, збільшення конкурентоздатності виготовленої продукції чи наданих послуг на основі застосування досягнень в науково-технічному прогресі, нових ефективних форм господарювання та управління виробництвом, активізації діяльності підприємств. Дуже важливу роль в реалізації даних завдань відіграє аналіз господарської діяльності підприємства. На основі даних економічного аналізу формується стратегія і тактика подальшого розвитку підприємства, підтверджуються плани та управлінські рішення, виконується контроль за виконанням цих рішень та дотриманням планів також немало важливим є виявлення наявних резервів підвищення ефективності виробництва та оцінка результатів діяльності підприємства протягом певного періоду за підрозділами та працівниками. Економічний аналіз передбачає детальне та точне дослідження економічних явищ та процесів на певному підприємстві, а саме з'ясування причин відхилення від показників плану та деяких недоліків у роботі підприємства, розкриття та вивчення резервів виробництва. Метою проведення аналізу є сприяння стабільній роботі підприємства та керування виробництвом, активізація впливу на хід виробництва, підвищення ефективності та поліпшення якості результатів праці.

Процес та зміст економічної роботи, передбачає, що для успішного їх здійснення необхідні дані та інформація, тобто відомості про всі процеси і явища. Сукупність інформації, що використовується в процесі управління – інформаційна система, що зв'язує керуючу та керовану системи. Не залежно від зміни методів збору, обробки та передачі інформації, самі інформаційні дані, виконують фундаментальну функцію. Обсяг та зміст інформації визначаються із системи статистичних даних та даних обліку, вони регламентуються нормативними актами та законодавчою базою. Сучасні технології значно розширюють можливості не тільки збору інформації, а й управління, дозволяють прискорити обробку та підвищити якість наявних даних. На даному етапі, вся інформація автоматизована, це сприяє виконанню великої кількості логічних операцій для прийняття управлінських рішень.

В сучасних умовах значно змінився характер обробки аналітичних задач на підприємствах. Використання електронно-обчислювальних машин розширює перелік функцій та питань економічного аналізу. Наприклад, якщо раніше ми могли аналізувати лише дані минулих періодів діяльності підприємства та були обмежені в даних по інших підприємствах галузі, то зараз є можливість аналізу майбутніх та оперативних ситуацій, шляхом прогнозування та логічного прийняття рішень.

В даній статті розглянемо доцільність використання економічної інформації підприємствами та вимоги, які висуваються щодо її формування, використання, передачі та обробки.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Вагомий внесок у розвиток поняття інформації зробили такі зарубіжні вчені, як К. Шеннон, У. Уївер, Н. Вінер, Л.М. Беккер, К. Фон Вайцекер та ін. Проблемам інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності

присвятили праці вчені-економісти, такі як П.А. Гончарук, І.І. Каракоз, Т.Д. Косова, І.В. Сіменко, Г.М. Тацій, А.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та ін. Проте в умовах трансформації економіки дослідження та формування ролі інформаційних ресурсів у процесі господарювання підприємств потребують детальнішого вивчення. Інформація займає головне місце в господарському механізмі, особливо її важливість зросла протягом останнього десятиріччя. Дослідження, проведене в 2004-2005 рр. на замовлення компанії Microsoft фахівцями корпорації IDC, яка спеціалізується на вивченні світового ринку, показало, що більшу частину останнього десятиліття світові витрати на інформаційні технології зростали більше ніж на 10% протягом року, що значно перевищувало темпи зростання світової економіки в цілому. За їх розрахунками, обіг світового ринку комп'ютерного і мережевого обладнання, програмного забезпечення і супутніх послуг перевищив трильйон доларів США, а в 2005 р. мав досягти 1,4 трлн дол. США.

На думку вчених-економістів, всі досягнення успішних підприємців і цілих держав, таких як Південна Корея, Японія, Сінгапур, Тайвань, цілком обумовлені їх умінням використовувати передову науково-технічну і комерційну інформацію. Вибір стратегії управління, забезпечення конкурентоспроможності продукції і послуг в умовах ринкової економіки не можливі без використання інформації.

Метою статті є з'ясування сутності та ролі інформаційних ресурсів у процесі функціонування підприємства та обґрунтування принципів організації інформаційного забезпечення економічного аналізу для реалізації поставлених завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасного господарювання неможливо уявити себе без інформації та інформаційних ресурсів. Із поступовим розвитком суспільства змінювалось поняття «інформація». Спочатку під інформацією розуміли широке поняття «відомості» та «передача даних». К. Шеннон та У. Уївер у своїй математичній теорії інформатики і теорії передачі даних каналами зв'язку (1948 р.) відобразили інформацію як усі види повідомлень. Вони визначили імовірні методи для визначення кількості інформації, яка передається. Але такі методи не виражають змісту інформації, описуючи її знакову структуру. Американський кібернетик Норберт Вінер розумів під інформацією не всі «відомості», а лише нові інформаційні потоки, які забезпечують цілеспрямоване досягнення мети в управлінні.

Інформація (англ. information) – сукупність відомостей, даних, знань про об'єкт або явище, що вивчаються. У теорії управління – сукупність відомостей про зміни, що відбуваються в системі та навколишньому середовищі цієї системи, що знижує рівень невизначеності знань про перебіг процесу управління; предмет, засіб і продукт управлінської праці. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про інформацію» під інформацією розуміються будь-які відомості та (або) дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді. Згідно зі ст. 4 суб'єктами інформаційних відносин є: фізичні особи; – юридичні особи; об'єднання громадян; суб'єкти владних повноважень. Об'єктом інформаційних відносин є інформація.

Спостереження за розвитком світової економіки показують необхідність інформаційного забезпечення, основними функціями якого є збір та переробка інформації. Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі.

Головною метою успішного аналізу господарської діяльності є достовірна інформація у достатній кількості для найбільш точного проведення аналітичної роботи на підприємстві. Аналітичний процес являє собою послідовність робіт, які спрямовані на виявлення потенціалу підприємства та розроблення управлінської стратегії. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності полягає у постійному русі інформаційних потоків, які забезпечують функціонування підприємства.

Для аналізу господарської діяльності застосовують збір інформації на всіх етапах управління. Інформаційне забезпечення виконує провідну роль у процесі розроблення, систематизації та оптимізації функціональних методів управління підприємством. Аналітична інформація забезпечує надходження даних про виконання або невиконання плану в різних підрозділах, дає змогу швидко виявити недоліки управлінських рішень. Аналіз господарської діяльності підприємства складається з декількох етапів, послідовних за змістом і взаємопов'язаних

між собою. Вони дають змогу підвищити ефективність очікуваних рішень та зменшити трудомісткість аналітичної роботи. Після проведення аналітичних розрахунків на підприємстві підсумовують отримані результати, на підставі яких дають оцінку роботи аналізованого підприємства, узагальнюють переваги і недоліки його діяльності та виявляють резерви для ефективного використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів.

Узагальнення результатів, отриманих у процесі аналізу господарської діяльності, спрямовані на підвищення функціональності суб'єкта господарювання. Після формування висновків підприємство запроваджує організаційно-технічні заходи щодо усунення недоліків та для реалізації запланованих результатів. Нові потоки інформації являють собою об'єкти управління, на основі яких розробляються певні методики та стратегії управління ресурсами підприємства. Розроблення суб'єктами господарювання стратегічних планів, забезпечення підтримки діяльності співробітників, ідентифікація проблем, що виникають, та взаємодія з іншими організаціями багато в чому визначаються рівнем якості інформації.

Підприємство отримує інформаційні потоки як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел. У процесі управління підприємством інформація про його стан та діяльність передається між всіма підрозділами підприємства на чолі з керівництвом. З'єднання окремих підсистем підприємства відбувається завдяки руху інформації, одержаної після проведення аналізу господарської діяльності. Передача даних здійснюється за допомогою спеціальної електронно-обчислювальної техніки та інших технічних засобів зв'язку.

Обмін інформацією необхідний безпосередньо для роботи сучасної техніки та розвитку інформатики як галузі науки, для підвищення ефективності праці на підприємствах і якості робочої сили, для правильної та продуктивної організації управління і виробництва загалом. Інформаційне забезпечення потребує удосконалення, яке може здійснюватися за допомогою науково-технічного прогресу, розвитку інформатики, глибшого вивчення законів, способів обробки, узагальнення та передачі інформації. Для ефективного управління підприємство має бути забезпечене єдиним інформаційним фондом для систематизації та уніфікації показників і документів. Під час розроблення засобів формалізованого опису даних варто звернути увагу на те, з чого безпосередньо складається інформація, як формуються документи, на характеристику руху потоків, якість інформаційного забезпечення та способи перетворення інформації.

Організація інформаційного забезпечення зорієнтована на кінцевого споживача паралельно з програмним забезпеченням та інформаційною технологією. В узагальненні інформації та прийнятті організаційних рішень керівництво підприємства передусім використовує економічну інформацію, яка базується на узагальненні статистичних даних щодо діяльності підприємства. Зовнішня інформація є головним джерелом наповнення інформаційних складників підприємства.

Вона складається з:

1. Законів та нормативних актів, які видаються та регулюються органами виконавчої та законодавчої влади (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, тощо), щодо усіх напрямів підприємницької діяльності [1, 2].
2. Звітів середніх та великих господарських суб'єктів, наукових публікацій та наукових розробок.
3. Інформації, отриманої шляхом спостереження та опитування споживачів. Споживачі орієнтуються на зміну курсу валюти, зміни у законодавстві та соціальному житті населення, тим самим впливаючи на попит того чи іншого товару.

Після надходження інформації на підприємство вона проходить аналітичну обробку, яка виокремлює найважливіше безпосередньо для діяльності підприємства. Саме внутрішні розрахунки формують близько 80-90% інформації, яка в подальшому використовується в управлінні. Основними джерелами інформації для аналізу господарської діяльності є фінансова звітність, а також оперативна та статистична звітність. Фінансовий стан підприємства відображається у бухгалтерській звітності за звітний період та показує результати діяльності підприємства на звітну дату. За допомогою балансу та звіту про фінансові результати підприємства бухгалтерський відділ доходить висновків щодо майнового стану підприємства, прибутковості та рентабельності ведення його підприємницької діяльності. Примітки до річної

фінансової звітності пояснюють сутність наданої інформації зовнішнім і внутрішнім користувачам. Загалом в умовах ринкової економіки для ведення господарської діяльності облік достатньою мірою забезпечує потреби економічного аналізу, який за повного використання даних своєчасно виявляє багато видів резервів підвищення ефективності господарювання підприємства. Бухгалтерський баланс як інструмент аналізу є найбільш інформативною базою фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану дає змогу широко використовувати інформацію для досягнення економічних вигод.

Для реальної оцінки фінансового стану використовуються різні напрями аналізу. Аналіз та розрахунок показників структури балансу, ліквідності, надходжень та витрат, забезпеченості основними засобами підприємства використовується для аналізу фінансового стану на короткострокову перспективу. Під час аналізу фінансового стану на довгострокову перспективу досліджують вплив на підприємство зовнішніх чинників, таких як грошові надходження від інвесторів та замовників, попит на продукцію та послуги, залежність конкуруючих підприємств.

Перед використанням отриманої інформації потрібно переконатися у правильності проведених розрахунків та правдивості початкової інформації. Звісно, ефективне впровадження аналітичної функції управління можливе лише за наявності достатньої кількості важливої та значної за впливом інформації, яка має надходити перед початком роботи. Інформація, яка має менший вплив на проведення аналізу, вивчається менш ретельно. Головним завданням фахівців є вміння фільтрувати ці види інформації.

Дотримання вимог інформаційного забезпечення надає зрозумілу для користувача інформацію. Для цього інформація проходить обробку аналітиком, який відповідає за її контроль та цілісність. Інформація, надана користувачеві, носить конфіденційний характер, тобто вона строго контролюється, щоб уникнути надання внутрішньої інформації зовнішнім користувачам або конкурентам.

Об'єктивне відображення господарської діяльності забезпечує надійність та достовірність інформації, для цього надається винятково правдива інформація, у якій переважає економічний зміст. Доречна інформація впливає на прийняття рішень користувачами, допомагає оцінювати надані результати за показниками звітного року і попередніх періодів та ефективно прогнозувати діяльність у майбутньому. Гнучкість забезпечує точну інформацію шляхом постійного оновлення та адаптації до зовнішніх змін [3, с. 43; 4, с. 137; 5, с. 54].

Отже, створення та функціонування раціональної системи інформаційного забезпечення економічного аналізу підприємства повинно базуватися на конкретних принципах, що підвищить рівень її організації.

Висновки. На сучасному етапі ринкової економіки України необхідним є досконале інформаційне забезпечення підприємства. У процесі управління підприємством важливу роль відіграє аналіз господарської діяльності суб'єкта господарювання. Забезпечення підприємства новими потоками інформації сприяє якісному проведенню аналізу господарської діяльності. Розроблення стратегії раціонального використання інформаційних ресурсів поліпшує якість управління та продукції, становлення і розвиток як підприємства, так і галузі загалом.

Список літератури:

1. Закон України «Про інформацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
2. Вікіпедія – Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>
3. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник – Київ.: Кондор, 2016. – 117 с
4. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
5. Ткаченко А.М. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності підприємства / А.М. Ткаченко, П.А. Гончарук // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – С. 54-60.

Кошолар А. С.
32 група ОЕФ
alinakoshelap777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічний аналіз господарської діяльності важливий елемент в системі управління виробництвом. Являє собою дієвий засіб виявлення внутрішньогосподарських резервів, управлінських рішень і основою розробки науково-обґрунтованих планів-прогнозів, контролю за їх виконанням з метою підвищення ефективності для здорового функціонування підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наука економічного аналізу постійно розвивається. Динамічність економіки ринку розширює сферу діяльності економічного аналізу. Важливою рисою економічного аналізу є не тільки пошук тенденцій і закономірностей функціонування і розвитку організації, резервів, втрачених можливостей, але також і розробка практичних пропозицій і рекомендацій щодо вдосконалення їх роботи [1, с. 123].

Слід звернути увагу на таких авторів, які дуже серйозно поставилися на проблему економічного аналізу це Л.С. Басовский, О.С. Рум'янцева, М. В. Мельник, Р.А.Бурганов, Н.Б. Клішевич, А.Г. Карапетов, В.І.Барленко.

Дослідники цієї галузі звернули увагу на особливу роль і динаміку капіталовкладення, що визначають основи циклічного розвитку капіталістичної економіки. Вчені займалися проблемами ціноутворення, вартості, закономірностей розвитку капіталізму. Об'єктом свого аналізу вони вибрали рух індексів товарних цін, курсів цінних паперів, динаміку заробітної плати, депозитів, зовнішньої торгівлі обсягів виробництва в окремих галузях промисловості.

В ці дослідження залучені статистичні показники по різних країнам світу. На основі цього зроблені висновки про існування - крім коротких (в 10-11 років), так і великих циклів економічної кон'юнктури. Вони, склалися з довгих періодів її підйому і спаду, що тривають в цілому по 50-60 років.

Метою статті є визначити термін економічного аналізу, так само визначити значення аналізу, його завдання в умовах конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Економічний аналіз – це взаємообумовлені взаємопов'язані методи вивчення і наукового дослідження певних економічних явищ, дій, процесів, результатів. В економіці економічний аналіз застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, встановлення та оцінки основних факторів, які позитивно чи негативно впливають на показники ефективності. За допомогою такого аналізу виявляють невикористані резерви поліпшення показників діяльності окремих галузей, підприємств, об'єднань.

Результати економічного аналізу використовують для прогнозування і майбутнього перспективного планування економічних процесів, також для розробки програм і рекомендацій подальшого ефективного розвитку, прибуткової діяльності.

Перспективний аналіз спрямований на вивчення майбутнього. Виведення економічних закономірностей з відповідних фактів економічної діяльності, дослідження перебігу економічних процесів в залежності від що породжують їх причин і факторів, що впливають, розкладання економічних процесів і явищ на складові частини, елементи [2, с. 126].

Економічний аналіз як наука також є система спеціальних знань, які базуються на законах розвитку і функціонування систем і спрямованих на пізнання методології оцінки, діагностики та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства.

Головна мета фінансового аналізу - своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності [3, с. 135].

Предмет економічного аналізу це господарські процеси, соціально-економічна ефективність господарських процесів, також кінцеві фінансові результати певної діяльності, які складаються під впливом чинників і це позначається через систему економічної інформації.

Об'єктами економічного аналізу являє собою господарські процеси підприємства, вони формуються під впливом різних об'єктивних і суб'єктивних причин, отримують відповідне відображення в системі економічної обліково-звітної інформації.

Економічний аналіз ділиться на [4, с. 15]:

- внутрішній;
- зовнішній.

Все залежить від суб'єктів аналізу, тобто від тих органів, які його проводять.

Внутрішній аналіз є найбільш повним і всебічним, проведений функціональними відділами і службами даної організації.

Проведений податковими органами, банками, дебіторами і кредиторами та іншими організаціями, як правило, обмежується встановленням ступеня стійкості фінансового стану аналізованої організації, її платоспроможності та ліквідності як на звітні дати, так і в перспективі – зовнішній аналіз.

Виділяють такі функції аналізу:

- оцінну;
- діагностичну;
- пошукову.

Виділяють таку класифікацію видів аналізу:

Поточний (ретроспективний) аналіз він базується на бухгалтерській і статичній звітності також дозволяє оцінити роботу об'єднань, підприємств і їх підрозділів за місяць, квартал і рік наростаючим підсумком. Завданням поточного аналізу є об'єктивна оцінка результатів комерційної діяльності, комплексне виявлення наявних резервів, мобілізація їх, досягнення повної відповідності матеріального і морального стимулювання за результатами праці та якості роботи. Такий аналіз здійснюється під час підведення підсумків господарської діяльності, результати використовуються для вирішення проблем управління.

Поточний аналіз - найбільш повний аналіз фінансової діяльності, що вбирає в себе результати оперативного аналізу і службовець базою перспективного аналізу [5, с. 184].

Наступний це оперативний аналіз наближений у часі до моменту здійснення господарських операцій. Цей аналіз ґрунтується на даних первинного (бухгалтерського і статичного) обліку. Являє собою систему повсякденного вивчення виконання планових завдань з метою швидкого втручання в процес виробництва і забезпечення ефективності функціонування підприємства. Оперативний аналіз проводять зазвичай за такими групами показників: відвантаження і реалізація продукції; використання робочої сили, використання виробничого устаткування і матеріальних ресурсів; собівартість; прибуток і рентабельність; платоспроможність [6, с. 9].

Перспективним аналізом є аналіз результатів господарської діяльності з метою визначення їх можливих значень у майбутньому.

Основними завдання економічного аналізу в умовах конкуренції є:

- вивчення основного матеріалу, певного стану і тенденцій економічного розвитку підприємства за минулі періоди;
- прогнозування майбутніх результатів діяльності на основі сформованих тенденцій розвитку і передбачуваних змін в перспективі;
- перевірка реальності і оптимальності бізнес-планів, прогнозів і нормативів, підвищення їх науково-економічної обґрунтованості;
- наукове обґрунтування поточних і перспективних планів;

- контроль за виконанням планів і управлінських рішень, за ефективним використанням економічного потенціалу підприємства для того щоб виявити недоліки, помилки і оперативний вплив на економічні процеси;
- сприяння впровадженню в практику роботи підприємства науково-технічного прогресу і передових методів господарювання;
- вивчення впливу об'єктивних і суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх факторів на результати господарської діяльності. Це дозволяє об'єктивно оцінювати роботу підприємства, робити правильну діагностику його стану і прогноз розвитку на перспективу, виявляти основні шляхи підвищення його ефективності;
- оцінка результатів роботи підприємства;
- пошук резервів підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передового досвіду і досягнень науки і практики;
- оцінити результати діяльності підприємства по досягненню поставлених цілей - виконання планів, рівню результативності та ефективності бізнесу, використання наявних можливостей, положенню на ринку товарів і послуг;
- оцінка ступеня фінансових і операційних ризиків і вироблення внутрішніх механізмів управління ними з метою зміцнення ринкових позицій підприємства та підвищення прибутковості бізнесу.

Роль аналізу в управлінні виробництвом обумовлена такими обставинами:

- підвищення ефективності виробництва у зв'язку зі зростанням дефіциту і вартості сировини;
- відходом від командно-адміністративної системи управління і переходом до ринкових відносин;
- створенням нових форм господарювання тому що існує роздержавлення економіки, приватизація підприємств.

Якщо проаналізувати усі завдання, то можна виділити основні які грають найважливішу роль.

Одно з них це підвищення обґрунтованості планових рішень за кількістю, структурою і якістю продукції, що випускається для того щоб задовольнити попит, безперебійність, ритмічність виробничих процесів, а також контроль і всебічної оцінки результатів виконання планів.

Продовжуючи і завершуючи контрольні функції обліку, використовуючи дані бухгалтерського і статистичного обліку, матеріали інших джерел, економічний аналіз характеризує виконання замовлень і планів, як у поточному періоді, так і по завершенні звітного періоду, виявляє відхилення від планових припущень, їх причини та наслідки.

В організації при оцінці виконання плану велика увага звертається на обсяг оптового і роздрібного продажу, асортиментну структуру, раціональне співвідношення запасів, надходження і вибуття матеріальних цінностей. Важливо, щоб аналіз здійснювався оперативно, в ході виконання планових завдань. В таких умовах можна в поточному порядку виявити і усунути негативні моменти, недоліки в роботі організації.

Отже, аналіз після закінчення звітного періоду має велике значення в плані констатації фактів для майбутньої оцінки діяльності організації на перспективу.

Важливим є те що треба оцінити використання організаціями своїх матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Раціональне і ефективне використання ресурсів – це є важливіше економічне завдання.

На основі економічного аналізу дається оцінка ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. У промисловості, наприклад, в цьому плані досліджуються ефективність використання засобів і предметів праці, сировини і матеріалів будівель і споруд, інструментів, технологічного обладнання; ефективність живої праці (за чисельністю і професійним складом працівників, по основному, допоміжному, обслуговуючому і управлінському персоналу, по продуктивності праці і т.д.); ефективність використання фінансових ресурсів (власних і позикових, основних і оборотних).

Треба оцінити фінансові результати діяльності організацій, порівняння доходів і витрат.

При такій оцінці фінансових результатів діяльності організацій використовуються в органічній ув'язці кількісні і якісні показники. Так можна виділити що, розмір прибутку організації в промисловій сфері визначається не тільки кількістю та асортиментом виробів, але і їх собівартістю. Прибуток організації залежить не тільки від виконання плану продажів (за обсягом і структурою), але і від фактично сформованої структури витрат, також від дотримання режиму економії, раціонального використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів

Перечисленні вище завдання економічного аналізу не можна назвати постійними, тому що аналіз постійно розвивається.

Так досвід економічного і соціального розвитку, комп'ютеризація менеджменту показують, що перед економічною наукою в загалом і перед економічним аналізом зокрема висувуються і нові завдання. Вони показують себе з боку успішної реалізації, яка сприяє оптимальному розвитку національної економіки, підвищенню рівня життя населення .

Аналіз являє собою вихідну точку прогнозування, планування, управління економічними об'єктами і процесами , які в них протікають. Економічний аналіз існує для того щоб обґрунтовувати з наукових позицій рішення органів управління соціально-економічну політику, сприяти вибору кращих варіантів дій.

Висновки. Економічний аналіз – це глибоке дослідження економічних явищ на підприємстві. Він виявляє причини відхилення від плану і недоліків у роботі, розкриття резервів, їх вивчення, сприяння комплексному здійсненню економічної роботи і управління виробництвом, активний вплив на хід виробництва, підвищення його ефективності і поліпшення якості роботи .

Можна зробити висновки ,що аналіз діяльності підприємства як наука є системою соціальних знань які пов'язані з дослідженням тенденції господарського розвитку, науковим обґрунтуванням планів, управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів, пошуком, вимірюванням і обґрунтуванням величини господарських резервів для підвищення ефективності виробництва і розробкою заходів по їх використанню.

Якщо врахувати основні завдання економічного аналізу, випливають вимоги до проведення та організації аналізу на підприємстві, які невід'ємно пов'язані з основними принципами організації. Якщо дотримуватися усіх вимог і принципів організації економічного аналізує запорукою точності і справності результатів аналізу, то це безпосередньо приведе до успіху в діяльності фінансових служб і підприємства в цілому.

Результати економічного аналізу дають відповідь на питання, які найважливіші способи поліпшення фінансового стану конкретного підприємства в конкретний період його діяльності.

Для аналізу економічної діяльності використовуються прийоми і методи економічного аналізу. Вони класифікуються за різними ознаками. Очевидно, що аналіз є одним з основних методів, що визначають роботу підприємства, тому його розробка особливо актуальна [7].

Список літератури:

1. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
2. Ковальов, В.В. Аналіз господарської діяльності підприємства / В.В. Ковальов, О.М. Волкова. – М.: ООО «ТК Велбі», 2015. – 424 с.
3. Бердникова Т.Б. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства [Текст]: навчальний посібник. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 214 с.
4. Гіляровський, Л.Т. Аналіз і оцінка фінансової стійкості комерційних організацій [Текст]: навчальний посібник / Л.Т. Гіляровський. – М., 2016. – С. 13-16.
5. Маркар'ян, Е.А. Фінансовий аналіз [Текст]: навчальний посібник. - 6-е изд., Перераб. / Е.А. Маркар'ян. – М., 2017. – 217 с.
6. Артеменко, В.Г. Аналіз фінансової звітності [Текст]: навчальний посібник. - 2-е изд., Стер. / В.Г. Артеменко. – М., 2007. – С. 7-10.
7. Класифікація економіко-математичних методів аналізу [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://cde.ael.ru/electronik/teor_ek_an/12.html

Скалозуб Н. О.
32 група ОЕФ
panaetovanadya@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічний аналіз є невід'ємною частиною при оцінці ефективності господарської діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення. Функціонування будь-якого підприємства потребує постійного контролю за своїм розвитком, аналізу дії всіх внутрішніх та зовнішніх процесів, під які воно потрапляє в сучасних умовах господарювання. У першу чергу, зовнішніми процесами виступають зміни економічних умов, в яких функціонує підприємство, наприклад, податкового законодавства, кон'юнктури ринку тощо. Проблема полягає у тому, що багато підприємств зіткнувшись із проблемою не надають необхідної уваги саме економічному аналізу діяльності свого підприємства, не вважаючи необхідним взагалі його здійснювати. Це, у свою чергу, впливає на функціонування економіки в цілому, так як окремі суб'єкти господарювання та їх підрозділи, незалежно від форми власності, становлять її основу. Майбутній розвиток економіки країни потребує розробки системи економічного аналізу, що об'єднає дослідження на мікро- та макрорівні та зуміє поєднати ці дані для досягнення позитивних кінцевих результатів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам досліджень ролі економічного аналізу присвятили свої роботи багато економістів та науковців, зокрема, В.О. Мец, В.М. Івахненко, Є.В. Мних, А.Ф. Павленко, В.І. Захарченко тощо. Всі вони багато уваги приділяють теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими зіштовхується підприємство на своєму шляху, розробляють методології економічного аналізу та її практичне застосування.

Метою статті є визначення ролі економічного аналізу на сучасному етапі, в умовах господарювання, які склалися в Україні, а також визначення способів і шляхів подолання кризових ситуацій на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Економічний аналіз – це науковий спосіб пізнання сутності економічних явищ і процесів, заснований на розчленуванні їх на складові частини і вивченні різноманіття взаємозв'язків і взаємозалежностей. Зараз роль економічного аналізу стрімко зростає як на рівні суспільно-економічної формації, на державному рівні національної економіки та її окремих галузей, так і зростає роль конкретно-економічного аналізу на мікрорівні. Основні перспективи розвитку аналізу господарської діяльності в теоретичному напрямку дуже щільно пов'язані з розвитком суміжних наук, таких як математика, статистика, бухгалтерський облік та інші. Крім цього, розвиток аналізу так само залежить і від запитів практики. Наприклад, комплексний економічний аналіз господарської діяльності все частіше займає перші позиції в системі управління. В основному цьому сприяють зміни, що відбуваються в нашому суспільстві. Удосконалення економічного механізму через перехід до ринку, конкуренція підприємств і інших форм власності безсумнівно сприятимуть зростанню зацікавленості в розвитку цієї науки і застосуванні її успіхів в практиці управління.

Підприємствам і організаціям завжди потрібно об'єктивно вести оцінку свого бізнесу, а також прогнозувати всі фінансові і економічні показники; враховувати причини та наслідки всіх дій, які були проведені в результаті господарської діяльності; необхідно продуктивно вести управління активами та іншими ресурсами; використовувати всі можливі способи для того щоб отримати фінансову вигоду.

На сучасному етапі в економіці України проходять процеси, пов'язані з її інтегруванням в єдиний економічний простір. Трансформаційні процеси найбільше торкнулись саме економічної сфери. Проте трансформація національної економіки відбувається непослідовно, деформовано у

зв'язку із деякими об'єктивними та суб'єктивними причинами. Основними причина є, по-перше, відсутність прикладів досвіду переходів до ринку за таких стартових умов, як в Україні, та, по-друге, наявність особливого менталітету населення, що також визначає суспільний розвиток країни. Це призводить до того, що жодна із наявних моделей ринкового реформування за світом досвідом та жодна урядова програма прискореного переходу до ринку не може бути повно реалізована в Україні [1, с. 187]. Також в результаті трансформаційних процесів відбувається розширення міжнародної торгівлі, вдосконалюються процеси спеціалізації виробництва, розвивається торгова культура. Все це потребує створення єдиної глобальної телекомунікаційної системи, постійного моніторингу та аналізу усіх інформаційних потоків.

Головною проблемою сучасного вітчизняного виробника є незнання світових стандартів виробництва, а також – неефективний аналіз своїх можливостей та недостовірне прогнозування своєї подальшої діяльності. Необхідною та невід'ємною умовою діяльності підприємства стає постійний моніторинг та аналіз стану світових ринків, здатність передбачати вподобання споживачів, виробляти продукцію, що буде конкурентоспроможною на світових ринках та із низькою собівартістю для виробника. За умови досягнення зазначених завдань виробники почнуть отримувати сталі прибутки, а економіка країни – світове визнання.

Необхідність економічного аналізу проявляється на всіх етапах підприємницької діяльності: від задуму і формуванню підприємства до його функціонування на кожному етапі, при цьому важливим є дотримання принципів етапності самого аналізу. Уся сукупність альтернативних шляхів подальшого розвитку підприємства. Що формується в процесі аналізу, покликана забезпечити конкурентні переваги досліджуваного об'єкта та його прибутковість у довгостроковому періоді. Так, можна зазначити, що економічний аналіз торкається всіх напрямів діяльності підприємства. Так як потрібно постійно вдосконалювати управління на основі впровадження наукових новацій постає необхідність у досягненні відповідного рівня організації економічного аналізу як важливої функції управління. Проте, на жаль, у сучасний час більшість керівників надають перевагу існуючій та перевірній техніці та вважають недоцільним застосування нової, більш прогресивної, аби не допустити негативних результатів своєї діяльності.

Метою підприємницької діяльності, виробництва, управління має виступати дотримання та забезпечення якості життя працівників та їхніх сімей через забезпечення попиту та задоволення потреб ринку, збільшення обсягів виробництва і підвищення ефективності [2, с. 34].

Об'єктом економічного аналізу господарської діяльності виступає підприємство, об'єднання, окрема галузь, регіон, національна економіка в цілому. Як було зазначено вище, на діяльність підприємства впливають різні зовнішні та внутрішні фактори.

Зовнішніми чинниками є політична стабільність, забезпеченість підприємства ресурсами (трудовими, матеріальними, технологією тощо), ефективність системи державного регулювання економічних процесів, наявність та реалізація відповідної національної програми тощо. В Україні вплив зовнішніх факторів є негативним, тобто зовнішні умови для функціонування підприємства є несприятливими. Так, зазначені чинники гальмують економічний процес в Україні та стримують ділову активність [8]. Внутрішні чинники формуються за рахунок організаційно-управлінської структури підприємства та ефективності її функціонування, конкурентоспроможності технологій виробництва, рівня організації та культури виробництва, виробничо-збутової політики, ефективності фінансового менеджменту тощо [3, с. 43].

На даний момент в Україні досить велика кількість підприємств впадають в кризу через те, що не в змозі пристосуватись до ринкових відносин. Проблеми неплатоспроможності, банкрутства підприємства, що не може виконувати покладені на себе зобов'язання є одними із найбільш актуальних проблем ринкової економіки. Це зумовлює необхідність використання діагностичного аналізу, що допомагає виявити фактори і причини фінансової неплатоспроможності підприємств, об'єктивно ідентифікувати ознаки банкрутства, а головне – він спрямований на застосування ефективних заходів щодо оздоровлення господарюючого суб'єкта. Саме здійснення діагностичного аналізу, тобто постійного моніторингу, фінансового стану підприємства дозволить виявити ранні ознаки його кризового розвитку. Такий аналіз є необхідним етапом на початку

формування та реалізації політики підприємства, спрямованої на антикризове фінансове управління при загрозі банкрутства [5, с. 299].

Вплив різного роду факторів потребують оцінки ситуації, що склалася в Україні, а також розробки антикризових заходів, що забезпечать стійкий фінансово-економічний розвиток підприємства, а не лише його виживання. Звичайно, такі процеси потребують проведення комплексного аналізу як економічних показників, так і окремих сфер та напрямів діяльності підприємства [6, с.107]. Такий аналіз може включати:

- маркетинговий аналіз;
- аналіз стратегії господарюючого суб'єкта;
- аналіз і оцінка еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії й тактики бізнесу;
- альтернативна основа аналітичного пошуку;
- визначення й оцінка ризику підприємництва [1, с. 180].

Для того, щоб кваліфіковано управляти, кожному керівнику, економісту, спеціалісту або окремому виконавцю необхідно мати інформацію щодо наявних ресурсів, користуватись даними про хід виробничого та комерційного процесу та досягнуті результати. Також невід'ємною частиною управління є володіння методами збирання, розробки та аналізу економічних процесів.

Звичайно, одним із найголовніших елементів управління є економічний аналіз. Передумовою ефективного управління є комплексний та системний аналіз процесу відтворення. Він має бути складовою управлінської діяльності на всіх рівнях – від підприємств до органів державного управління. З його допомогою можна отримати не тільки підстави для вибору стратегії та обґрунтувати управлінські рішення, а й перевірити їх дієвість та одержаний ефект. Також використання аналітичних методів в управлінні створює умови для підвищення ефективності виробництва на основі оцінки стану і можливостей різних сфер діяльності, своєчасного визначення тенденцій, прогнозування їх розвитку, обґрунтування напрямів соціально-економічної політики, оцінки результатів роботи, яка проводиться в економіці країни.

Нагадаємо всі вимоги, що ставляться до економічного аналізу. Це об'єктивність, плановість, динамічність, оперативність, науковість, предметний підхід, системність, ефективність, а також державний підхід. У наш час досить часто застосовують предметний підхід. В цьому підході об'єктом для аналізу є товар, що вже виготовили. Товар удосконалюється після проведення маркетингових досліджень, аналізу науково-технічного прогресу в цій області, зауважень і пропозицій покупців. Але у такого підходу є два мінуси. Перший мінус в тому, що конструктори не зацікавлені проводити широкий і глибокий аналіз світового ринку. Другий мінус даного підходу в тому, що припустимо, конструктори знайшли ідеальний світовий взірець, але даний зразок проектувався вчора і має в собі застарілі технічні ідеї минулого. Отже, при використанні предметного підходу, менеджери завжди тільки наздоганяють минулий день і навряд чи коли-небудь зможуть вийти на світовий рівень.

В економічному аналізі завжди необхідно пов'язувати окремі розділи між собою, проводити аналіз взаємозв'язку і взаємну обумовленість даних розділів і визначати ефективність. Завжди потрібно враховувати відповідності проявів економічного життя, міжнародної політики, а також соціально-економічної політики, держави і законодавства. В даний час наука економічного аналізу успішно розвивається.

Проводяться постійні дослідження в області більш глобального застосування математичних методів, персональних комп'ютерів, які дозволять оптимізувати управлінські рішення. Йде процес впровадження теоретичних досягнень вітчизняної та зарубіжної науки в практику. Проте є деякі проблеми, які пов'язані з економічним аналізом. Наприклад, такі як недооцінка ролі аналізу і його незастосування в управлінні підприємством, відсутність необхідної надійної інформації для проведення аналізу, слабка опрацьованість всіх процесів, які враховують галузеві особливості та інше. Тому в розвитку економічного аналізу в найближчому майбутньому необхідно звернути увагу на [4, с. 70]:

1. Посилення ролі і значення оперативного аналізу та управління. Динаміка розвитку економічних процесів на сучасному етапі потребує регулярної оперативної інформації щодо

ситуації зовнішнього і внутрішнього середовища, також обов'язковим є прийняття в потрібний час заходів, які допоможуть досягти тактичних та стратегічних цілей і мінімізації ризиків невиробничих втрат. Мінусом оперативного аналізу є відносна неточність через відсутність деяких даних у зазначений час.

2. Розвиток перспективного і стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз допомагає прийняти рішення, які спрямовані на довгострокові стратегічні цілі. Мінус стандартних моделей стратегічного аналізу - це неприйняття внутрішнього і зовнішнього аналізу у взаємодії. У внутрішньому середовищі підприємство повинне оцінити, чи зможуть внутрішні сили скористатися наявними можливостями і які внутрішні слабкості зможуть ускладнити майбутні проблеми, які мають зв'язок з зовнішніми небезпеками. Стратегічний аналіз може дати тільки якісний опис шляху, якого повинна дотримуватись компанія далі.

Перспективний аналіз має відношення до оцінки передбачуваних результатів економічної діяльності в подальшому. Одну з основних проблем використання перспективного аналізу пов'язують з відсутністю можливості повноцінного обліку всіх факторів, які визначають той чи інший показник, а також нових виробничих резервів і можливостей, які виникають унаслідок технічного прогресу, прояви ініціативи працівників та інших значних факторів.

3. Вдосконалення методів оцінки конкурентоспроможності організації. Зараз для того що б забезпечити конкурентоспроможність підприємства слід обов'язково враховувати нерівномірну динаміку розвитку систем, імовірнісний характер процесів, які відбуваються, децентралізацію функцій управління. В зв'язку з цим як правило додаються завдання аналізу. В даний час ще немає ідеального методу комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства. Необхідно враховувати, що об'єктом економічного аналізу виступає, як правило, не тільки саме підприємство, але також і продукція, яку воно виробляє, етапи життєвого циклу товарів, постачальники, покупці, фактори виробництва, конкуренти та інше.

4. Динаміка розвитку маркетингового аналізу. Маркетинговий аналіз є складовою частиною системи маркетингових досліджень. Цей аналіз включає в себе оцінку, прогнозування процесів, пояснення, моделювання явищ товарного ринку і власної інноваційної та торгової діяльності підприємства за допомогою збору, реєстрації, обробки і аналізу даних з питань щодо ринку товарів, робіт, послуг, а також статистичних, економетричних та інших ефективних методів дослідження для прийняття успішних і правильних маркетингових дій.

5. Зростання соціально-економічного аналізу. Цей тип аналізу визначає взаємозв'язок і взаємозумовленість між усіма економічними і соціальними явищами. Головною метою соціально-економічного аналізу вважають визначення необхідних резервів прискорення соціально-економічного зростання і допомогу в підвищенні економічної ефективності управління соціальною сферою. Щоб досягти цієї мети потрібні тільки досконалі методи соціально-економічного аналізу, які відповідали б усім вимогам стратегії на прискорення соціально-економічного зростання держави. Так, за допомогою них має бути відображено взаємозв'язок функціонально-економічними, техніко-економічними, а також економіко-екологічними процесами господарської активності.

6. Диференціацію економічного аналізу за галузями. Важливість галузевого економічного аналізу обґрунтована специфікою різних галузей виробництва. Далі необхідно здійснити перехід від аналізу групи галузей до дослідження одиничних галузей. Події, які відбуваються в економіці і політиці, перехід на міжнародні стандарти часто вимагають нововведень не тільки в економічному аналізі, але також і в підготовці фахівців аналітиків.

7. Слід постійно збільшувати кількість фахівців ще при їх навчанні різними способами, в тому числі шляхом взаємодії бізнес-структур і вузів. Аналітичне мислення фахівця як правило і є визначальною характеристикою його кваліфікації. Але навчання орієнтованого на практику учня не може бути без взаємодії роботодавців з вузами.

Одним із основних завдань державних органів залишається організація інформаційного забезпечення та всебічний аналіз інформації про реалізацію державної політики. При цьому значну увагу слід приділяти не лише кількісним показникам оцінки функціонування економіки.

А й якісним, що дозволить проводити порівняльний аналіз ефективності діяльності різних галузей економіки. Поліпшення якості і підвищення оперативності економічного аналізу тісно пов'язані із застосуванням сучасних інформаційних систем, що, у свою чергу, вимагає переходу до міжнародних стандартів всієї інформаційної системи.

Проте, слід зазначити, що цей напрям досить стрімко розвивається. Наприклад, система бухгалтерського обліку, яка переважно надає більшість необхідних даних, перейшла на міжнародні стандарти; система контролю, зокрема аудиторська діяльність, також розробила міжнародні стандарти та використовує їх у своїй діяльності; сучасна кредитна система також відповідає міжнародним стандартам [7, с. 128; 8, с. 123].

Важливою умовою є забезпечення вірогідності й об'єктивності аналітичної інформації, її адекватності соціально-економічним явищам і процесам. Тільки на підставі вірогідних та достовірних даних можна зробити правильні висновки щодо соціально-економічного стану і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Отже, в Україні більша частина інформації для використання економічного аналізу може бути надана як на мікро-, так і на макрорівні.

Проте все ще необхідно вирішувати питання, що пов'язані з мінімізацією витрат на виконання облікової функції, тобто потрібно вдосконалити систему обліку на основі поліпшення технології збирання і обробки даних. Потрібно забезпечити моделі інформаційних систем, які б допомогли ефективному управлінню виробничою і маркетинговою діяльністю різних суб'єктів господарювання, забезпечили їх взаємодію між собою та органами управління.

У той же час необхідно застосовувати і методичні інструменти економічного аналізу для глибини досліджень. Тобто потрібно забезпечити баланс між традиційними методами аналізу (порівняння, ряди динаміки, індекси тощо) та сучасними багатомірними методами аналізу (кореляційно-регресійним, кластерним, компонентним тощо).

Висновки. Сучасна інформаційна система в Україні та розвиток технологій дозволяють отримувати інформацію, необхідну для проведення економічного аналізу на мікро- та макрорівні в короткі строки, отже, головну увагу необхідно приділяти аналізу достовірності цієї інформації та своєчасності проведення досліджень.

Економічний аналіз виступає основним гарантом прийняття управлінських рішень протягом функціонування підприємства та, в умовах виникнення кризових явищ на підприємстві, допомагає виявити причини кризи та розробити та обґрунтувати можливі шляхи виходу із неї. Зважаючи на це, сфера економічного аналізу потребує подальшого розгляду і вдосконалення.

Список літератури:

1. Мискін Ю. О. Основи поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський // Наука молода. – №11. – 2017. – С. 186-190.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством // Бухгалтерський облік і аудит. – № 6. – 2012. – С. 33-37.
3. Шурпенкова Р. К. Організація економічного аналізу на підприємстві // Вісник НБУ. - №6. – 2016. – С. 38-45.
4. Петрицька О.С. Економічний аналіз: перспективи розвитку // Проблеми і перспективи економіки та управління. – № 3. – 2015. – С. 67-71
5. Мішеніна Н. В. Економічний аналіз: навчальний посібник // Н. В. Мішеніна, Г. А. Мішеніна, І. Є. Ярова. – Суми : Сумський державний університет, 2014. – 306 с.
6. Дерев'янка Ю. М. Удосконалення методичних підходів до аналізу економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ю. М. Дерев'янка, О. А. Лукаш // Механізм регулювання економіки. – 2017. – № 4. – С. 104-108.
7. Гончаренко Н.Г. Роль економічного аналізу в умовах глобалізації економіки // Глобальні та національні проблеми економіки. – №14. – 2016. – С. 126-129.
8. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.

Єршова О.В.
32 група ОЕФ
panaetovanadya@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність роботи підприємства, його конкурентоспроможність на ринку залежать не тільки від масштабу діяльності та ефективності використання ресурсів, а й від асортименту реалізованої продукції. Добре сформований асортимент-основна складова успіху торгового підприємства. На жаль, підприємцям не завжди вдається сформувати ефективний асортимент. Деякі з них забувають, що на формування асортименту впливають багато факторів і, знехтувавши хоча б одним з них, не вдається досягти успіху.

Сьогодні необхідний асортимент товарів визначає сам ринок, і тому виважена товарна політика торговельних підприємств – це запорука формування збалансованого асортименту, який сприятиме зміцненню ринкових позицій підприємства, отримання прибутку і привернення прихильності споживача.

В умовах ринкової економіки кожне підприємство саме обирає свою товарну політику. Асортиментна політика займає найважливіше місце в товарній політиці промислового підприємства. Грамотно складений асортимент товарів та послуг дозволяє залучити платоспроможного покупця і досягти головної мети підприємницької діяльності – отримання максимально можливого прибутку.

Асортимент і його різноманітність – мало не найважливіший елемент товарної політики будь-якого підприємства. Його величина і якісне задоволення потреб клієнтів тісно пов'язані, саме тому працювати над формуванням асортименту потрібно кожній компанії, незалежно від її розміру і пропонованих товарів або послуг.

Тому дослідження шляхів та методів оптимізації асортименту підприємств є актуальним, набуває особливої значущості та практичної цінності. Сказане вище підтверджує особливу актуальність обраної теми статті. Аналіз публікацій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню формуванню та управлінню товарного асортименту підприємства присвячено нечисленні праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Ф. Алескеров, Л. Балабанова, Г. Іванов, Н.Льїн, , Н. Норіцина, Г. Тарасюк, Н. Юрова, А. Мазаракі та ін. З огляду на вищезазначені праці можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку економіки України особливу актуальність набувають питання поліпшення формування та управління асортиментом товарів.

Метою статті є вивчення проблеми формування асортименту товарів у комерційній діяльності. Розглянути фактори, які впливають на формування асортиментної політики торгового підприємства, визначити стратегічні підходи до управління асортиментом.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення виробництва товарів високої якості і їх досконалого асортименту розглядається як основна проблема національної економіки, від вирішення якої залежать темпи розвитку країни та її престиж у світі.

На початковому етапі формування асортименту товарів вивчаються потреби сучасної людини, визначаються пріоритети і тенденції їх розвитку у взаємозв'язку з науково-технічними прогнозами розвитку виробництва. Відповідно, управлінська діяльність держави, виробників насамперед повинна бути спрямована на задоволення потреб суспільства в цілому та запитів споживачів [4].

Огляд літературних джерел, дозволяє зробити висновок, що не має чіткого визначення поняття «асортимент». Ряд вчених визначають його або дуже широко: «Товарний асортимент – це

сукупність товарів, відповідних між собою за певними ознаками, які підприємство просуває на ринок залежно від його можливостей, з урахуванням найбільш повного задоволення вимог споживачів, за умови отримання максимально додаткового ефекту для підприємства» [8], або більш вузько: «Асортимент – це сукупність асортиментних груп товарів, що їх пропонує підприємство» [9].

Чим коротше поняття, тим менше можливості знайти різницю в трактуванні. Деякі автори не розглядають окремо поняття «товарного асортименту», а дають лише визначення «товарної номенклатури», ототожнюючи ці два поняття.

Вивчення структури асортименту продукції можливо представити на прикладі чотирьох торговельних мережах м. Одеси («Фуршет», «Таврія В», «Копійка» та «Обжора»), які відрізняються один від одного розміром торгових площ, спеціалізацією і асортиментом.

Асортимент товару характеризується кількісними або якісними показниками, до яких відносять: показник широти, повноти, стійкості асортименту. Для того щоб провести аналіз асортименту конкретної групи товарів, вивчити його структуру та у подальшій перспективі правильно його сформувати, необхідно визначити перераховані показники.

Широта асортименту – загальна кількість різних товарних категорій, що входять в асортимент [11], притому, що товарна категорія – це сукупність товарів, які покупець сприймає як схожі між собою, або товарів, об'єднаних спільним використанням. За показником широти судять про стан асортименту товарів, ступінь його відповідності потребам та попиту населення.

Широта асортименту торговельних мереж може також служити непрямим показником насиченості ринку товарами: чим більша широта, тим більша насиченість ринку. У наш час виробники й продавці прагнуть задовольнити різноманітні потреби споживачів. Коли пропозиція перевищує попит, потрібні комерційні зусилля для створення споживчих переваг, що досягається також і за рахунок збільшення широти асортименту.

Можна сказати, що широта виступає в якості як один із критеріїв конкурентоспроможності. Показником широти асортименту є відносний показник – коефіцієнт широти. Під коефіцієнтом широтиасортименту товарів розуміється відношення числа різновидів товару, що знаходяться у продажу, до числа товарів, передбачених прейскурантами і договірними зобов'язаннями.

Повнота асортименту – це здатність набору товарів однорідної групи задовольняти однакові потреби [4]. Відносним показником повноти асортименту є коефіцієнт повноти, який отримують відношенням дійсної повноти (кількості асортиментних одиниць в однорідній групі) до базового значення повноти.

Для багатьох українських підприємств формування асортименту досі залишається процесом інтуїтивним, не застосовуються сучасні методики аналізу, що дозволяють формувати асортимент згідно з потребами ринку. Тому дослідження шляхів та методів оптимізації асортименту підприємств є актуальним, набуває особливої значущості та практичної цінності.

Формування асортименту на підприємстві є досить складним процесом, на який впливають дуже багато факторів. Ігноруючи ці фактори, підприємству не вдасться сформувати збалансований асортимент. Одним з найголовніших чинників, що впливають на формування асортименту, є споживчий попит.

Для успіху на ринку необхідно забезпечити конкурентоспроможність товару. Конкурентоспроможний товар повинен задовольняти запити покупця (потенційного споживача) на більш високому рівні, більшою мірою відповідати їх уподобанням, ніж товари конкурентів.

Ступінь задоволення запитів покупців залежить від цілого ряду чинників: економічних, соціально – демографічних, технічних, національно – побутових. До економічних чинників відносять грошові доходи населення і розподіл їх між окремими групами, рівень роздрібних цін, і їх співвідношення між окремими групами товарів, ступінь забезпеченості населення предметами тривалого користування.

Соціально – демографічні чинники включають соціальну і професійну структуру населення, рівень освіти й культурного розвитку, статевіковий складнаселення. Технічні фактори характеризують технічний рівень і якість товару. Технічний рівень - це технічна досконалість продукту, ступінь втілення в ньому новітніх науково-технічних досягнень. Якість

визначається параметрами, відповідними певним властивостям товару (міцність, швидкість, естетичні характеристики, безпека, функціональність та інше).

До національно – побутових факторів відносять національний склад населення, звичаї. Серед інструментів комерційної діяльності торгового підприємства асортиментна політика займає особливе місце. Асортимент постійно змінюється, бо залежить від різних факторів, існуючих на ринку збуту. Ці фактори поділяються на загальні, які не залежать від конкретних умов роботи того чи іншого торгового підприємства і специфічні – відображають конкретні умови роботи даного підприємства.

До основних загальних факторів, що впливають на формування асортименту, відносяться споживчий попит і виробництво товарів, а також соціально-економічні, демографічні, національно-побутові та природно-кліматичні. Асортимент торгових підприємств формується під впливом промислового асортименту, оскільки виробничі можливості виробника визначають склад пропозиції. Але існує й зворотній зв'язок, коли споживчий попит виступає в якості стимулу виробництва нових товарів.

Споживчий попит є одним з найголовніших факторів, що впливає на формування асортименту, та направлений на максимальне задоволення попиту і відповідно на активний вплив на попит в сторону його збільшення. Споживчий попит і формування асортименту взаємопов'язані. Значні зміни в попиті повинні супроводжуватись застосуванням у формуванні асортименту.

Також при формуванні асортименту необхідно враховувати такі фактори:

- 1) ціна: часто ціна відіграє вирішальну роль при виборі товарів;
- 2) якість: споживачі хочуть придбати не лише недорогий товар, але й якісний;
- 3) зовнішній вигляд: він визначає відношення до товару при його придбанні;
- 4) виробник: споживачі обирають виробника, що зарекомендував себе на ринку, у якого є ім'я і якому вони довіряють;
- 5) фасування: коли товар не можна ділити в умовах торгівлі, великого значення набуває фасування продукції;
- 6) упаковка – це зовнішній вигляд товару, перше, що бачить покупець. Її привабливість має особливо важливе значення;
- 7) умови зберігання: те, як зберігається товар, забезпечує його якість при подальшому використанні;
- 8) місце продажу: підприємствам необхідно слідкувати за своїм іміджем «перевіреного складу». Підприємства чи магазини, які добре зарекомендували себе будуть мати успіх [12, с. 32].

Основна мета будь – якого торгового підприємства – отримати оптимальну рентабельність. Шляхами досягнення цієї мети є задоволення попиту покупців, підвищення конкурентоспроможності.

Але на практиці трапляється, що пропозиція не завжди відповідає попиту. Щоб вирішити цю проблему, необхідно врахувати фактори, які впливають на формування асортименту. Дуже важливе значення у цьому випадку відіграють специфічні фактори.

Розмір торгового підприємства. Робота над оптимізацією асортименту в першу чергу залежить від того, в якій ніші підприємство працює (для покупців з низькими, середніми чи високими доходами).

Переваги покупців навіть в магазинах однієї мережі, але в різних районах міста, можуть помітно відрізнятись, оскільки дуже багато залежить від соціального статусу покупців, які тут живуть.

Також на роботу над асортиментом впливає торгова площа магазину. Якщо вона невелика, то можливості в роботі з асортиментом обмежені.

Умови поставок товарів й обмеження складів. Широкий асортимент – це ознака професіоналізму команди торгового підприємства. Проблема полягає і в можливостях логістики підприємства, і в своєчасному поповненні товарів, що закінчились в торговому залі. Якщо є підсобні приміщення, то шансів працювати з великими обсягами товарів більше.

Ступінь оновлення товарного асортименту. Аналізуючи кожну групу товарів, не можна просто виключити з асортименту товари, які найгірше продаються, не перевіривши їх на причетність до таких груп товарів, як привабливі і необхідні. Якщо асортимент не оновлюється, покупцеві стає не цікаво відвідувати даний магазин.

Раз у квартал, як мінімум раз на півроку необхідно проводити аналіз продажів і оцінювати не тільки ті товари, які мають низькі продажі, але і відстежувати новинки, що з'являються на ринку і своєчасно включати їх в асортимент.

Баланс між прибутковим і необхідним товаром дуже важливий, оскільки споживач є активним учасником процесу і якщо він не знайде необхідний товар в магазині, то він до нього більше не прийде.

Позиціонування товарів. Позиціонування товарів – комплекс маркетингових заходів, завдяки яким споживачі ідентифікують певний товар порівняно з товарами – конкурентами [13, с. 139]. Ціль позиціонування товарів – допомогти покупцеві виділити даний товар з широкого кола аналогічних по якійсь ознаці і віддати при покупці перевагу саме йому. Основою позиціонування є конкурентні переваги товару фірми перед конкурентами або вигоди, які надає цей товар споживачам.

Позиціонування здійснюється на основі:

- виділення переваг товару (по ціні, зовнішньому вигляду);
- визначення специфічних потреб покупця;
- орієнтації на певну групу чи категорію споживачів.

У процесі позиціонування товару на ринку розробляються короткострокові та довгострокові цілі щодо різних груп клієнтів.

Для цього необхідно провести аналіз споживачів з метою виявлення інформаційних потреб, інформаційного попиту, переваг у виборі стратегії пошуку інформації. Формування асортименту може здійснюватися різними методами, в залежності від масштабів збуту, широти асортименту, специфіки готової продукції, цілей і завдань, що стоять перед виробником.

Усю сукупність методів можна поділити на три основні групи. Класифікацію методів формування асортименту представлено у таблиці 1 [10].

Таблиця 1

Класифікація методів формування асортименту

Назва групи		
Виявлення споживчих переваг	Методи економічного аналізу	Методи портфельного аналізу
Методи, що входять до групи		
1) спостереження залежно від стадії вияву споживчих переваг; 2) спостереження залежно від форми вияву споживчих переваг; 3) методів диференціювання окремих елементів і властивостей продуктів: • модель Розенберга; • багатомірні методи; • методи зіставлення необхідного і реального профілю.	1) ABC-XYZ аналіз; 2) Метод оцінки продуктового портфеля Діббі-Сімкіна; 3) Матриця Маркон; 4) метод оптимізації структури асортименту при існуванні ряду обмежень	1) Boston Consulting Group(BCG), адаптована BCG; 2) General Elektrik (GE) або McKinsey; 3) Матриця розробки товару; 4) Матриця конкуренції за М. Портером; 5) Товар-ринки за І. Ансоффом; 6) Матриця росту за рахунок зовнішнього придбання. 7) Комплексна оцінка асортименту Варламова

Серед представлених методів формування асортименту найбільш доцільним для підприємства є метод ABC аналіз, оскільки він є оперативним для виявлення першочергових проблем, які необхідно вирішити, шляхом визначення їхньої пріоритетності. ABC-XYZ аналіз.

Ідея методу ґрунтується на підставі принципу Парето: «за більшість можливих результатів відповідає відносно невелике число причин». Характеристика груп елементів за ABC-аналізом:

Група А – незначна кількість об'єктів (20%) із високим рівнем питомої ваги (80%) за обраним показником;

Група В – середня кількість об'єктів із середнім рівнем питомої ваги за обраним показником;

Група С – велика кількість об'єктів із незначною величиною питомої ваги за обраним показником.

Для повноти аналізу, додатково до ABC-аналізу проводять уточнення XYZ-методикою, призначеною для вивчення стабільності показників. Якщо ABC-аналіз дає змогу визначити внесок конкретного елементу у підсумковий результат, то XYZ-аналіз визначає відхилення й нестабільність збуту.

Характеристика груп за XYZ-аналізом:

Група Х – об'єкти із високим рівнем стабільності та можливістю точного прогнозування (коефіцієнт варіації до 20%);

Група Y – об'єкти із середнім рівнем стабільності та середньою ймовірністю прогнозування (коефіцієнт варіації від 20 до 50%);

Група Z – нестабільні об'єкти із низьким рівнем прогнозованості (коефіцієнт варіації від 50%).

Враховуючи можливість отримання результатів внаслідок застосування двох методик, варто комбінувати ABC та XYZ-аналіз для підвищення ефективності системи управління товарним асортиментом та клієнтською базою підприємства; підвищення частки високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики; виявити ключові товари та причини, що впливають на кількість товарів, що зберігаються на складах.

Метод ABC дозволяє більш ефективно керувати накладними витратами, оскільки створює можливість для аналізу причин виникнення витрат в рамках підприємства. Застосування методу дозволяє більш точно визначити не тільки рентабельність окремих видів продукції, але і вигідність клієнтів, сегментів ринку, каналів збуту.

У той же час, ABC-метод досить складний і допускає певні умовності в застосуванні. Його використання і заміна їм традиційних методів групування витрат в управлінському обліку повинні бути економічно і методологічно обґрунтованими.

Сьогодні формування асортименту товарів у торговельних підприємствах доцільно розглядати з товарознавчого та комерційного поглядів.

Товарознавці трактують асортимент товарів як сукупність товарів різних груп, видів і різновидів, а формування асортименту відбувається за визначеними ознаками так, щоб сукупність товарів задовольняла різноманітні аналогічні та особисті потреби [14, с. 33].

При цьому асортимент – це не постійна величина, адже повсякчас з'являються нові товари, які повинні відповідати стратегії роботи підприємства.

Саме тому важливо правильно сформувати широту і глибину асортиментної лінії торговельного підприємства, врахувати регіональні особливості покупців і конкурентів, особливості його формату і площі.

Застосовуючи стратегію оптимізації асортименту, можна регулювати його широту та глибину через скорочення асортименту до кількох товарних груп, а в групі, у свою чергу, пропонувати тільки ті товари, що користується підвищенням попитом.

Стратегія максимального розширення та поглиблення асортименту, навпаки, передбачає достатньо широкий асортимент товарів, який пропонує тільки певний магазин. Але здійснення такої стратегії вимагає значних фінансових ресурсів. Отже, асортимент товарів повинен формуватися з урахуванням головної цілі та стратегічних підходів, які ставить перед собою підприємство.

З-поміж різних видів економічної діяльності (виробничої, комерційної, фінансово-кредитної) в Україні з огляду на об'єктивні обставини, найбільшим потенціалом наділена саме комерційна діяльність, яка забезпечує до 20–30% рентабельності підприємства.

Комерційна діяльність є найважливішою складовою ринкової стійкості торговельного підприємства, і від її результатів залежить ефективність всієї фінансово-господарської системи.

Формування асортименту товарів, як елемент комерційної діяльності, для торговельних підприємств забезпечує насамперед ефективний товарно-грошовий обмін.

Адже формування асортименту, який здійснюють комерційні працівники, крім добору та визначення номенклатури товарів за різними ознаками з метою задоволення попиту споживачів, ще й передбачає забезпечення високої прибутковості роботи підприємств торгівлі [15, с. 456].

Загальні напрями у формуванні асортименту товарів торговельними підприємствами визначаються його асортиментною політикою, сутність якої полягає у виявленні конкретних засобів управління ринком у частині забезпечення структурно-асортиментної збалансованості попиту та пропозиції з урахуванням цільових орієнтирів і установок [1, с. 48].

Мета асортиментної політики – розробити принципи добору товарів як комплексів маркетингу з урахуванням специфіки роботи окремих підприємств.

Асортиментна політика і стратегія діяльності торговельних підприємств нерозривно пов'язані і є визначальними при його позиціонуванні.

Зважаючи на велику різноманітність типів, форм та методів комерційної діяльності, реалізація комерційної функції щодо формування асортименту товарів може відбуватись неоднаково у різних типах і групах торговельних підприємств.

Зростання попиту населення на тлі тривалого обмеженого асортименту магазинів класичного «радянського періоду» об'єктивно призвело до появи спеціалізованих магазинів.

Такі торговельні підприємства, як правило, пропонують широкий асортимент вузького переліку товарів.

Це може бути одяг і взуття, господарські товари, ювелірні вироби, годинники, електропобутове обладнання, меблі, квіти, книги, будівельні матеріали та ін.

Популярність супермаркетів пояснюється запровадженням методу самообслуговування покупців та широким асортиментом найрізноманітніших товарів загального призначення.

Отже, передусім тип магазину визначає асортиментну пропозицію конкретного товару потрібного обсягу і затребуваної якості та надання очікуваного спектра послуг.

При здійсненні контролю за формуванням асортименту товарів доцільним є моніторинг стану економічної стійкості торговельного підприємства за системою показників, які поряд з фінансовою, ринковою, діловою, управлінською, кадровою, оцінюють також і асортименту стійкість торговельного підприємства.

Для визначення перспективних напрямів асортименту доцільно розраховувати такий показник як еластичність товарообігу за групами і окремими товарами. Цей коефіцієнт розраховується як відношення приросту товарообігу у групі (або товару) за звітний період до приросту загального обсягу товарообігу і показує, наскільки змінився товарообіг у групі (товару) при зміні загального обсягу товарообігу на 1% [16; 5, с. 165].

Запровадження такого моніторингу сприятиме розробці ефективних управлінських рішень задля збереження чи підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку загалом і у своєму сегменті зокрема.

Отже, правильне формування асортименту забезпечує задоволення попиту споживачів, гнучку політику реагування на потреби ринку, забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Формування асортименту є складним і безперервним процесом. Оптимальний асортимент є індивідуальним для кожного підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, фінансових та інших ресурсів.

На формування асортименту впливають безліч факторів як загальних, так і специфічних для кожного підприємства. Не врахувавши ці фактори, підприємству не вдасться сформувати ефективний асортимент.

Також важливо використовувати методи формування асортименту, підприємство може визначити перспективи розвитку асортименту на найближчий період, знайти напрями підвищення його прибутковості.

Слід зазначити, що ефективність управління асортименту залежить від того, наскільки регулярно вона проводиться. Структура асортименту повинна переглядатися приблизно раз у півроку.

Необхідно проводити стратегічний аналіз асортиментної політики підприємства, який надає можливість визначити, що найбільш актуальним для розвитку підприємства та підвищення обсягів продажів є застосування стратегії розвитку товару, яка передбачає введення в асортимент нових асортиментних позицій або удосконалення існуючих на сучасному ринку.

Отже, формування асортименту потребує чіткого визначення комерційної стратегії підприємства на ринку, постійного моніторингу ринку і потреб споживачів, реального бачення своїх теперішніх та перспективних можливостей і ресурсів, що і стане предметом наших подальших досліджень.

Список літератури

1. Алескеров Ф.Н. Ассортимент и качество товаров: управление в регионе / Ф.Н. Алескеров, А.Н. Яровиков. – М. : Азернешр, 2005. – 183 с
2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В.; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Баранівського, Шк. маркетингового менеджменту. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2010.
3. Иванов Г.Г. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебное пособие / Г.Г. Иванов [и др.] ; под общ. ред. А.Н. Соломатина. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
4. Ильин Н.М. Формирование и управление ассортиментом потребительских товаров / Н.М. Ильин. – Минск: БГЭУ, 2013. – 278 с.
5. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
6. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності : навч. посіб. / Г.М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2005. – 400 с
7. . Норіцина Н.І. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. / Н.І. Норіцина. – К. : НАУ, 2002. – 217 с.
8. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку// Економічний вісник Національного технічного університету України “КП”.– К.: ЕКМО. – с. 171-178.
9. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг: Підручник.— 2-е вид. — Львів: ІНТЕЛЕКТ+, 2002. — 244 с.
10. Павленко А.Ф., Вовчак А.В. Актуальні проблеми розвитку маркетингу в Україні // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали другої міжнародної науковопрактичної конференції. – К.: КНЕУ, 1998
11. ДСТУ 3993-2000. Товарознавство. Терміни та визначення [Текст]. – Введ. 2010.28.05. – К.: Держспоживстандарт, 2010. – 17 с.
12. Клочкова М.С., Логинова Е.Ю., Якорєва А.С. Мерчендайзинг: Научная книга; М.; 2008
13. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для вузів. – К.: Лібра, 1998.
14. Непродовольчі товари : підруч. / редкол. В.І. Михайлов, Т.Г. Глушкова, О.І. Зінченко. – К. : Книга, 2005. – 536 с.
15. Комерційна діяльність : підруч. / за ред. проф. В.В. Апопія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с
16. Ассортимент: стратегия и тактика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.usconsult.ru/b_020.html.

Світличенко В. В.
32У група
svetlichenko.vika@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н. А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблем у загальному вигляді. В сучасних умовах ведення господарської діяльності для промислових підприємств особливе значення має дослідження ефективності використання матеріальних ресурсів, через те, що на них припадає найбільша частина витрат підприємства. У зв'язку з цим, є необхідність усебічного вивчення показників ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

Проведення їх оцінки дає можливість організації впливати на теперішній стан підприємства, встановлювати тенденції росту, виявляти найбільш вагомні фактори та вдосконалювати процес управління матеріальними ресурсами.

Оцінюючи ситуацію на товарному ринку матеріалів, можна констатувати, що підприємства та організації працюють в умовах достатньо вільної підприємницької діяльності, яка зафіксована у законах України та регулюється Указами Президента України Міністерства економіки України. Тобто вони володіють необхідною господарською самостійністю по відношенню до управлінських і владних державних структур, вільні у виборі контрагентів при здійсненні господарських операцій, самостійно розпоряджаються одержуваним доходом, вибирають напрями розвитку своєї діяльності, керуючись цілями одержання максимального прибутку. У зв'язку з цим проблема дефіциту матеріальних ресурсів відійшла в минуле, але проблема ефективного їх використання досі є актуальною.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналізуючи критерії ефективності управління матеріальними ресурсами, слід зазначити, що не існує єдиного підходу у науковій літературі, отже різні автори підходять до розкриття показників по-різному.

Найбільш ґрунтовно свої позиції висвітлювали у наукових працях Грабовецький Б.Є., Канке А.А., Болюх М. А., Прокопенко І.Ф., Бурчевський В.З., Попович П.Я., Рзаєва Т.Г., Чумаченко М.Г., Савицкая Г.В., Васильева Л. С., Штейн Е. М., Петровская М. В., Мних Є.В., Шаманська О. І., Горлачук В. В.

Мета статті. Метою статті є вивчення ефективного використання матеріальних ресурсів та показників, що впливають на нього, для виконання плану з виробництва продукції, зниження її собівартості, зростання прибутку, рентабельності є повне і своєчасне забезпечення підприємства сировиною і матеріалами необхідного асортименту і якості.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» під матеріальними ресурсами розуміють сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [1].

По своїй ролі матеріали у виробництві виступають як своєрідні предмети праці, вони зберігають у процесі використання свою натуральну форму і, зазвичай, можуть брати участь у кількох виробничих циклах та поступово втрачати свої технічні якості.

Цілком зрозуміло, що запаси матеріальних ресурсів треба весь час поповнювати. Джерелами надходження матеріальних ресурсів можуть бути товарно-сировинні біржі, інші підприємства, а також власне виробництво та використання відходів.

Під час вивчення літератури було виявлено, що для визначення ефективності використання матеріальних ресурсів найзручніше використовувати ряд техніко-економічних показників, які

відображають рівень та суму матеріальних витрат. Вони дають змогу побачити вартість матеріальних ресурсів, які використані на виробництво продукції, а рівень їх витрачання – питому вагу матеріальних витрат у вартості виробленої продукції.

Важливу роль у забезпеченні аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів, як стверджує Болнох М. А. [2, с. 406], володіють зміст та якість інформаційної бази аналітичних досліджень. Для розв'язання поставлених перед аналітиком завдань використовується планова, облікова та нормативно-довідкова інформація. Джерелами інформації для аналізу використання матеріальних ресурсів є:

- планові дані, які використовуються для аналізу постачання підприємства матеріальними цінностями, а саме плановані обсяги запасів та обсяги надходження, договори, угоди, контракти на постачання сировини та матеріалів;
- облікові дані, які використовуються для аналізу забезпеченості підприємства необхідними запасами (всі дані документів складського, синтетичного й оперативного обліку) та аналізу використання матеріальних ресурсів (дані зі звітності про матеріальні витрати на виробництво, віднесені на собівартість товарної продукції);
- нормативно-довідкові дані, які регулюють господарську діяльність, а саме: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні; господарсько-правові документи; технічна й технологічна документація; інформація, отримана в ході маркетингових досліджень та інше.

Бурчевський В.З. [2, с. 405] вважає, що цілі аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів полягають в одержанні найбільш інформативних ключових параметрів, що дають об'єктивну й точну оцінку наявності в підприємства різних видів матеріальних ресурсів з погляду забезпечення його конкурентоспроможності, уможливають оцінку ефективності управлінських рішень щодо формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси, виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів, розробку заходів для їх мобілізації.

Аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів найчастіше пов'язаний з вивченням рівня витрачання матеріальних ресурсів. Отже, головним завданням аналізу є пошук джерел економії цих ресурсів і зниження матеріаломісткості продукції.

Під час аналізу використання матеріальних ресурсів, Грабовецький Б.Є. [4, с. 42] пропонує звернути особливу увагу на відповідність плану постачання вимогам виробництва, виконання плану поставок матеріальних ресурсів, забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та вплив її на виконання виробничої програми, ефективність використання матеріальних ресурсів, а також резерви зниження матеріалоемності продукції.

У процесі аналізу використання матеріальних ресурсів, як стверджує Канке А.А.[5, с. 141], вивчають:

- порядок та дотримання строків прийому матеріалів по їх кількості та якості;
- розміщення та зберігання матеріалів відповідно до існуючих правил та норм;
- обґрунтованість норм та нормативів використання матеріалів;
- стан запасів матеріальних ресурсів на складі.

Як стверджує Попович П.Я.[6, с. 156], для того, щоб визначити, якою мірою підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно:

- вивчити порядок розрахунку й обґрунтованість договорів про поставку матеріальних ресурсів, умови поставок;
- визначити характер виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури;
- перевірити обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах;
- виявити можливості зменшення виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;
- розробити заходи щодо зниження наднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Перевіряючи розрахунки потреби, необхідно з'ясувати, чи враховані зміни в номенклатурі й асортименті призначеної до випуску продукції, чи враховані зміни питомих витрат на одиницю продукції, чи враховані заходи щодо підвищення технічного рівня виробництва і праці.

Загальна потреба підприємства в тому чи іншому виді матеріалів становить:

$$P_o = P_p + P_e + P_r + P_{zv} - Z_n, \text{ де:}$$

- P_o – загальна потреба;
- P_p – потреба у виробництві;
- P_e – потреба в експериментально-дослідних роботах;
- P_r – потреба у ремонті;
- P_{zv} – потреба в утворенні нормативних залишків на кінець аналізованого періоду;
- Z_n – запас на початок аналізованого періоду.

Необхідною вимогою безперервної нормальної роботи організації є повна забезпеченість потреб в матеріальних ресурсах (МР), джерелах покриття (U), які можуть бути зовнішніми та внутрішніми: $MP=U$ [5, с. 141].

Визначення потреби і забезпечення раціонального використання матеріальних ресурсів тісно пов'язані з їх нормуванням. Норма – це завдання, що фіксує гранично допустиму величину витрати конкретного матеріального ресурсу на виробництво одиниці продукції чи виконання одиниці роботи.

У норму витрати включають матеріальні ресурси на безпосереднє виконання технологічного процесу виробництва продукції чи робіт з урахуванням технологічних відходів матеріалів і втрат, зумовлених прийнятою технологією. Їх встановлюють на одиницю продукції, виходячи з того, що вони мають враховувати підвищення якості продукції, її конкурентоздатність, прогресивність нових видів.

Характерною особливістю ефективного управління матеріальними ресурсами є, в першу чергу, оцінка ефективності використання ресурсів підприємства. Майже всі дослідники, аналіз наукових робіт яких було проведено, вважають, що для оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів необхідно застосовувати систему показників, які поділяються на узагальнювальні та часткові.

До узагальнювальних можливо віднести матеріалоемність, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції, співвідношення темпів зростання обсягу продукції і матеріальних витрат, оборотність матеріальних запасів.

У той час як часткові показники застосовуються для оцінки ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів.

Одним із джерел економії матеріальних ресурсів є зниження питомої матеріаломісткості продукції. Матеріаломісткість, як вважає Прокопенко І.Ф. [7, с 196] продукції розраховується відношенням суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції.

Даний показник дає можливість побачити, скільки матеріальних витрат фактично припадає на виробництво одиниці продукції.

Розрізняють такі види матеріаломісткості:

- окремі показники матеріаломісткості;
- питома матеріаломісткість;
- відносна матеріаломісткість.

До окремих показників матеріаломісткості відносяться сировиномісткість, металомісткість, паливомісткість, енергомісткість та ін.

Питома матеріаломісткість може бути параметрична і конструктивна. Питома матеріаломісткість визначається відношенням суми витрачених матеріалів на одиницю технічного параметру з урахуванням її споживчих властивостей.

Тобто параметрична обчислюється за параметрами, що характеризують ефективність експлуатації виробу, а конструктивна матеріаломісткість розраховується як відношення чистої ваги виробу до певних одиниць технічних параметрів. Різниця між параметричною і конструктивною матеріаломісткістю дає змогу побачити втрати матеріалів при виробництві виробів.

Відносна матеріаломісткість — це відношення конструктивної матеріаломісткості до коефіцієнта використання матеріалів. Даний показник дозволяє перевірити рівень прогресивності норм витрат матеріалів.

Після аналізу матеріаломісткості продукції необхідно проаналізувати матеріальні витрати на виробництво окремих виробів. Об'єктами такого аналізу є вироби, які займають значну питому вагу в загальному обсязі випуску продукції, а також нова продукція. Джерелом аналізу є калькуляція собівартості одиниці продукції.

Не менш важливим показником є матеріаловіддача, яка характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції — це відношення суми матеріальних витрат до повної собівартості продукції.

Даний показник є не менш важливим під час аналізу, оскільки його динаміка характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат визначають, як відношення індексу валової продукції до індексу матеріальних витрат. Він характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі і, разом з тим розкриває фактори її зростання.

Одним з найважливіших показників при аналізі ефективності використання матеріальних ресурсів є їх оборотність. Оборотність запасів—це показник ділової активності, який вказує на ефективність управління запасами в компанії.

Значення цього показника свідчить про кількість оборотів, що здійснили запаси за рік. Оборотність запасів розраховується як співвідношення собівартості продукції і середньорічної суми запасів.

Якщо на підприємстві ведеться ефективна політика управління запасами, то поточний рівень виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції забезпечує безперебійність процесу виробництва і збуту товарів і послуг.

Якщо операційний процес безперебійний, але обсяг запасів є значним, то витрати організації будуть зростати. Необхідно оплачувати оренду приміщення, в якому зберігаються запаси, здійснювати процентні платежі за коштами, які залучені для закупівлі зайвого обсягу запасів, тощо.

Аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів за даним показником проводиться службою фінансового менеджменту або аналітичним відділом бухгалтерії і полягає у встановленні тенденцій зміни швидкості обороту запасів за визначений період, зміни оборотності та зміни термінів зберігання з метою виявлення факторів, що спричинили негативний вплив, та розробки заходів щодо використання виявлених резервів [2, с. 415].

У разі виявлення в процесі аналізу, що терміни обороту виробничих запасів зросли, тобто з'явилася тенденція зменшення обсягів виробництва, то необхідно приймати рішення про скорочення надходжень матеріальних ресурсів.

Співвідношення між обсягом виробництва та реалізації продукції і величиною матеріальних запасів на кожному підприємстві є різним. Це залежить від характеру комерційної діяльності і цілей підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів розраховується відношенням собівартості продукції до середньорічної вартості запасів. Середньорічну вартість запасів можна розрахувати різними шляхами, все залежить від інформації, якою володіє аналітик.

До узагальнюючих показників використання матеріальних ресурсів також відноситься відсоток чи коефіцієнт відходів або корисного виходу придатної продукції з сировини. Вони обчислюються як відношення суми зворотних відходів за ціною вихідної сировини і матеріалів до загальних матеріальних витрат.

Коефіцієнт виходу придатної продукції визначається відношенням вартості отриманої сировини, матеріалів до вартості загального використовуваного сировини.

У процесі виробничої діяльності на підприємстві завжди виникають відхилення фактичних показників від планових. Чинники, що впливають на відхилення фактичної матеріаломісткості від

нормативної, впливають із невідповідності фактичної вартості витрачених матеріалів нормативній.

Ця невідповідність виникає через такі причини:

- неповне здійснення заходів щодо економії матеріалів;
- заміна одного матеріалу іншим;
- нераціональний розподіл матеріалів, їх невимірність;
- відхилення у технології виготовлення виробів, що спричиняє додаткові відходи;
- допущений брак і т. ін.

Всі ці причини, зрештою, можна поділити на: чинники норм, цін і виробничих втрат [6, с. 161]. Чинник норм об'єднує причини, пов'язані з упровадженням досконаліших конструкцій; економічної технології застосування заміників, механізації та автоматизації виробничих процесів, вдосконалення організації робочих місць і т. ін.

Узагальнення впливу цього чинника за всіма виробами дає змогу встановити зміну загальної матеріаломісткості.

Визначені відхилення від норм і зміни норм аналізують за причинами їх утворення. Основною причиною відхилення є заміна одного матеріалу іншим.

Для розрахунку чинника цін необхідно визначити різницю між фактичною і минулорічною цінами і помножити її на фактичну кількість спожитого матеріалу. На відхилення фактичної вартості від розрахункової матеріалів, напівфабрикатів, палива й енергії впливають:

- зміна цін на товарно-сировинній біржі;
- зміна величини транспортних витрат;
- заміна одного матеріалу і палива іншими.

Значним чинником впливу на матеріаломісткість товарного випуску є виробничі втрати і відходи. У легкій промисловості вони становлять понад 20 відсотків всієї продукції.

Повна частина відходів та втрат при сучасній техніці є неминучою, і її закладають у норму. Для розрахунку впливу наднормативних відходів і втрат через брак на матеріаломісткість продукції використовують дані про собівартість забракованих виробів за ціною можливого використання і відходи за ціною вихідної сировини.

Висновки. У ході дослідження автором було проаналізовано різні підходи до оцінки управління матеріальними ресурсами, було виявлено основні джерела інформації для аналізу використання матеріальних ресурсів, визначено цілі та завдання аналізу.

Автором була запропонована формула критерію ефективності управління матеріальними ресурсами, яка дозволить більш ефективно вести господарську діяльність підприємства.

Список літератури:

1. Наказ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» № 246 від 20.10.99 р. (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
2. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посібник / Болюх М. А., Бурчевський В.З., Горбаток М. І.; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г.. – К.: КНЕУ, 2014. – 540с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р. (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навч. посібник / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
5. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2017. – 288 с.
6. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / Попович П. Я. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – 416 с.
7. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 430 с.

Шерстюк М. О.
31 група ОЕФ
rybak41@ukr.net
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному світі економічний аналіз займає чільне місце серед інших наук. Саме завдяки аналізу можна знайти проблемні місця в управлінні підприємством та підвищити ефективність діяльності, проаналізувавши економічні показники.

Економічний аналіз як функція управління забезпечує обґрунтованість прийняття рішень. В умовах формування ринкових відносин для раціонального використання ресурсів та збільшення економічних вигід для діяльності підприємства і використовується економічний аналіз. Роль економічного аналізу в управлінні щороку зростає.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми ролі економічного аналізу як функції управління та місце економічного аналізу в системі управління підприємством присвячено праці багатьох закордонних та вітчизняних науковців як Н. І. Дорош, В. М. Івахненко, В. О. Мец, Є. В. Мних, В. С. Рудницький, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко.

Метою статті є дослідження економічного аналізу як функції управління та визначення місця аналізу в системі прийняття рішень на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Для ефективного управління будь-яким підприємством необхідно мати не тільки повну і достовірну інформацію про стан справ, порядок виконання планів, а і знати тенденції та характер змін показників у економіці підприємства.

Аналіз господарської діяльності є особливо важливим елементом для прийняття управлінських рішень, для виявлення невикористаних резервів, які є у підприємства, основою для розробки планів та управління в цілому.

У минулому роль економічного аналізу в системі управління неправомірно занижувалася. Функціями управління часто виділялися: планування, організація, регулювання, координація, контроль, а економічний аналіз включали до складу контрольної функції.

Однак, з'ясувавши важливість і дійсне значення аналітичної інформації у процесі прийняття управлінських рішень, окремі фахівці прагнули виправити положення, відзначивши недосконалість класифікаційних групувань функцій управління.

Підкреслюючи важливість і відзначаючи ширший діапазон змісту і функціонування економічного аналізу, порівняно з функцією контролю, І. С. Бородкін запропонував включити економічний аналіз до складу управління як самостійну функцію [1].

Це ще раз підтвердило, що економічний аналіз є об'єктивно необхідним елементом управління виробництвом і етапом управлінської діяльності, за допомогою якого пізнається основа господарських процесів, оцінюється діяльність підприємства, виявляються резерви виробництва і приймаються науково обґрунтовані рішення для планування і управління.

З цього випливає, що економічний аналіз – це функція управління, яка забезпечує науково обґрунтоване прийняття рішень.

Під аналізом в економічній літературі розуміють оцінку облікової та іншої інформації за допомогою вивчення зв'язків і взаємозв'язків між показниками. Економічний аналіз – це система прийомів для розкриття причинно-наслідкових зв'язків, що зумовлюють результати явищ і процесів (середні й відносні величини, групування, нагромадження амортизації тощо) [2]. Економічний аналіз дає можливість оцінити:

- майновий стан підприємства;
- ступінь підприємницького ризику, наприклад, можливість погашення зобов'язань;

- достатність капіталу для поточної діяльності та довгострокових інвестицій;
- потребу в додаткових джерелах фінансування;
- здатність до нарощування капіталу;
- раціональність залучення займаних коштів;
- обґрунтованість політики розподілу і використання прибутку;
- обґрунтованість вибору інвестицій тощо [3].

Мета аналізу – на основі первинних даних та документації дослідити об'єкт, дати його характеристику, визначити властиві йому закономірності та найважливіше – зробити висновки для майбутніх управлінських рішень.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства, його здатність конкурувати на ринку більше всього залежать від того, наскільки управлінські рішення, які приймає керівництво підприємства для досягнення успіху на ринку та максимізації прибутку, відповідають його вимогам. Вибір найкращого варіанту розвитку підприємства тісно пов'язаний з поточним і перспективним економічним аналізом.

Прийняття раціональних управлінських рішень потребує постійного аналізу різних економічних параметрів. Рішення, які прийняті з урахуванням результатів економічного аналізу, сприяють економічному та раціональному використанню ресурсів, запобіганню зайвим витратам, уникненню упущених вигод та виявлення резервів підприємства.

За допомогою економічного аналізу досягається швидка адаптація до змін ринкової кон'юнктури, передбачення можливих змін поведінки партнерів, уникнення невиправданого економічного ризику.

Для проведення аналізу необхідно залучити типову та достовірну інформацію, яка об'єктивно відображає фактичний стан речей. Перед тим як приступити до аналізу, необхідно перевірити вірогідність інформації [4, с. 147].

Організація системи економічного аналізу має сприяти тому, щоб вироблені управлінські рішення відповідали таким вимогам, як ефективність, своєчасність, об'єктивність, обґрунтованість, оптимальність, гнучкість, дієвість [5, с. 1].

У суспільному виробництві економічний аналіз передуює прийняттю рішень і забезпечує їх обґрунтування на основі отриманої та зібраної інформації.

Економічний аналіз є важливим проміжним етапом процесу управління, мета якого:

- дати правильну оцінку стану об'єкта та показати, наскільки цей стан відрізняється від бажаного; виявити можливості та шляхи переведення об'єкта з фактичного стану в бажаний;
- підготувати матеріали для вибору оптимального рішення.

Керівники підприємства, працівники економічних і технічних служб будь-якого рівня управління використовують методи економічного аналізу для складання поточних та перспективних планів, контролю за їх виконанням і оперативного регулювання виробництва, для об'єктивної оцінки господарської діяльності підприємства та обґрунтування економічного стимулювання робітників.

Для виконання аналітичних досліджень необхідні кваліфіковані фахівці, які здатні оцінювати прогнози і рішення керівника з позиції фінансової стійкості та захищеності від ризиків.

Отже, економічний аналіз – це процес, побудований на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результатах його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Головною метою економічного аналізу є зниження ризику, пов'язаного з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє [6].

Управління можна розглядати як сукупність функцій, які сприяють досягненню всіх цілей підприємства та допомагають максимізувати прибуток.

Прийняття рішень здійснюється у вигляді функцій управління, що відбивають тимчасові етапи керування: етап попереднього управління, етап оперативного управління та заключний етап управління.

У дослідженнях, пов'язаних з управлінням, немає єдиного визначення поняття “функції управління”. Так можна сказати, що функція управління – це певний вид діяльності, у процесі

якого виконується вплив на об'єкт управління, вирішуються задані цілі і завдання, досягається здійснення бажаної мети [7, с. 287].

Також можна надати таке визначення: функція менеджменту – це види діяльності щодо об'єкту, які зумовлюються кооперацією та поділом виконуваної роботи серед управлінського персоналу. Кожна функція складається із послідовності взаємопов'язаних дій для виконання поставлених цілей [8, с. 51].

А. Файоль виділяв планування, організацію, розпорядництво, координування та контроль як функції менеджменту. М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі запропонували розглядати 4 функції: планування, організацію, мотивацію та контроль [9, с. 135].

Планування – одна з найважливіших функцій управління. Саме на цьому етапі здійснюється розробка планів, ведеться постановка цілей та напрямків і зміст діяльності самого підприємства, його підрозділів та робітників. Для цього аналізуються показники підприємства за попередні періоди.

Головним завданням планування є забезпечення планомірності розвитку економіки підприємства, визначення шляхів досягнення кращих кінцевих результатів.

Однак для управління виробництвом необхідно мати уяву не тільки про хід виконання плану та результати господарської діяльності, але й про тенденції та характер змін, що відбуваються в економіці підприємства.

Осмислення та розуміння інформації досягається за допомогою економічного аналізу.

Аналіз має важливе значення при підготовці інформації для планування, оцінці якості й обґрунтованості планових показників, контролі виконання планів. Планування починається та закінчується аналізом результатів діяльності підприємства. Аналіз дозволяє підвищити рівень планування, зробити його науково обґрунтованим [10, с.105].

Необхідність у проведенні аналізу на підприємстві виявляється на таких стадіях як:

- попереднє вивчення господарських явищ і процесів;
- аналіз реального стану діяльності господарства;
- вибір варіантів господарських процесів;
- оцінка відповідного економічного аспекту в підготовлених варіантах рішень іншим аспектам управління;
- узагальнення результатів аналізу й обґрунтування управлінських рішень [11, с. 56].

Аналіз як управлінська ланка діяльності підприємства включає:

- дослідження попиту на певний товар на конкретному ринку, вимог споживачів до товару: його якості, рівня ціни, включаючи потенційні канали збуту;
- складання програми аналізу продукту (або групи продуктів), в якій на основі аналізу всіх необхідних факторів розглядають витрати на виробництво конкретного продукту, в тому числі враховують необхідні капітальні вкладання, витрати на науково-дослідні роботи, на освоєння товару при виробництві, збуті, транспортні витрати, витрати на рекламу, технічне обслуговування та ін.;
- встановлення верхньої межі ціни товару та рентабельності його виробництва;
- визначення кінцевого результату господарської діяльності підприємства, загального доходу та чистого прибутку після вирахування матеріальних витрат, оплати праці, сплати всіх видів податків та відрахувань, включаючи відсотки за кредит.

Економічний аналіз займає проміжне місце між інформаційним етапом та етапом прийняття рішень, впливаючи на якість прийнятих управлінських рішень. Необхідність у проведенні аналізу виявляється на таких стадіях прийняття рішень: вивчення господарських явищ і процесів безпосередньо перед прийняттям управлінського рішення; аналіз дійсного стану діяльності підприємства, узагальнення результатів аналізу й обґрунтування стратегічних управлінських рішень.

Основна мета аналізу в управлінні підприємством – виявити причинні зв'язки між подіями (отриманими кінцевими результатами та станом економічних показників діяльності підприємства) і умовами, які призвели до таких подій або які можуть виникнути в майбутньому.

Відповідно, економічний аналіз надає необхідну інформацію для розробки рекомендацій щодо вироблення оптимальних стратегічних, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому, його конкурентоспроможності.

Звісно, економічний аналіз не може забезпечити підготовку управлінських рішень стосовно всіх аспектів діяльності підприємства, але він є надійним інструментом для вирішення проблем саме економічного характеру, а також для економічного обґрунтування рішень з інших проблем, що можуть виникнути на підприємстві по різних причинах [12].

Завдання економічного аналізу в управлінні підприємством є різним залежно від етапів управління. Перед прийняттям рішення інформація, що отримана з економічного аналізу, повинна робити можливою оцінку позиції підприємства на ринку та ефективність його діяльності.

Роль економічного аналізу на етапі безпосереднього прийняття рішень повинна полягати у наданні інформації про неправдивість і порушення в діяльності по відношенню до прийнятих за основу порівнянь (минулий період, стан, прийнятий за зразок, плановий стан, стан в подібних підприємствах).

Інформація, яка отримується шляхом економічного аналізу, повинна також дозволяти здійснювати дії, що змінюють процес управління відповідно до прийнятих раніше положень. Це підтверджує класифікація економічного аналізу за видами діяльності.

Існують різні класифікації економічного аналізу. Серед основних є класифікації за такими ознаками: часова форма та просторова форма.

За часовою формою виділяють три види аналізу: стратегічний (перспективний); поточний (оперативний); ретроспективний (підсумковий, наступний). За просторовою формою виділяють три види аналізу: внутрішній; зовнішній [13, с. 11].

Економічний аналіз займає суттєве місце в забезпеченні виконання найважливішої вимоги до управлінських рішень – наукового обґрунтування варіантів таких рішень, які б забезпечили досягнення максимальних економічних результатів за мінімальних витрат ресурсів.

Отже, необхідно визначити, чим повинен виступати економічний аналіз на підприємстві. Передусім, як елемент системи управління, він є основою виявлення недоліків і резервів у виробничій діяльності, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів внаслідок застосування ресурсозберігаючих технологій, пошук нових резервів зменшення собівартості та збільшення обсягів виробництва.

Також як інформаційне забезпечення – охоплює результати дій всіх інших функцій управління, переробляє та видає нову інформацію про стан діяльності підприємства та сприяє роботі управління і контролю як внутрішнього, так і зовнішнього. Однак економічний аналіз взаємопов'язаний з іншими функціями управління, впливає на їх розвиток та удосконалення.

Економічний аналіз – функціональна наука, основним призначенням якої є забезпечення потреб практики. Дійсна користь полягає у виявленні невикористаних резервів на всіх стадіях виробництва; в порівнянні з досягнутим рівнем, збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення її якості, поліпшення використання виробничих ресурсів і зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності та збільшення прибутку підприємства; розробці заходів щодо їх використання.

Дослідження прийнятих різних управлінських рішень свідчить, що економічний аналіз відіграє особливу роль в досягненні максимальних економічних результатів за мінімальними витратами ресурсів.

А тому, обов'язок кваліфікованого економіста, фінансиста, бухгалтера, аудитора та інших спеціалістів економічного профілю – добре володіти сучасними методами економічних досліджень, майстерно виконувати комплексний мікроекономічний аналіз. Завдяки знанню техніки і технології аналізу вони можуть легко адаптуватися до змін ринкової ситуації і знаходити правильні рішення та відповіді [14, с. 13-14].

Висновки. Значення аналізу як засобу управління виробництвом з кожним роком зростає. Це передусім пов'язано з необхідністю неухильного підвищення ефективності виробництва; створенням нових форм господарювання у зв'язку з роздержавленням економіки й економічних реформ; інформатизацією суспільства та економіки у цілому.

У сучасних умовах управлінські рішення та дії повинні бути засновані на точних розрахунках, глибокому та всебічному економічному аналізі. Вони повинні бути науково-обґрунтованими, мотивованими, оптимальними.

Недооцінка значення аналізу, помилки у планах і управлінських діях на сучасному етапі призведуть до відчутних втрат підприємства і, навпаки, підприємства, де серйозно ставляться до аналізу, мають гарні результати, високу економічну ефективність.

Інформація, що отримана за результатами економічного аналізу, дає можливість вжити заходи, направлені на збільшення ефективності діяльності підприємства, унеможливити виникнення втрат у майбутньому та знаходження невиявлених резервів на підприємстві.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок про виняткову важливість проведення економічного аналізу для забезпечення підприємства необхідною для його діяльності інформацією. Особливу роль економічний аналіз відіграє в ринковій економіці, де він багато в чому носить ситуаційний характер, пристосовуючись до умов невизначеності, які характерні для ринкової економіки.

Інакше кажучи, значення економічного аналізу в інформаційному забезпеченні функціонування підприємств є дійсно дуже значним, тому дана тема залишається досить актуальною та заслуговує подальших глибоких досліджень.

Список літератури:

1. Пасемник О. Г. Роль облікової інформації в системі обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / О. Г. Пасемник, А. Ф. Дмитришин. – 2016. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2010_2/105.pdf.
2. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. / Н. І. Дорош. – К.: Т-во “Знання”, ККО, 2015. – 402 с.
3. Івахненко В. М., Горбатюк М. І. Курс економічного аналізу: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – Вид. 3-тє, без змін. / В. М. Івахненко, М. І. Горбатюк. – К.: КНЕУ, 2016. – 302 с.
4. Гончаренко Н.Г. Роль економічної інформації в прийнятті ефективних управлінських рішень / Н. Г. Гончаренко // Вісник ХДУ серія економічні науки. – 2018. – Випуск 28 . – С. 145-148.
5. Волкова Н. А. Сучасні напрямки розвитку економічного аналізу суб'єктів господарювання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6849>
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособ. / Под ред. д.э.н., проф. М. А. Вахрушина. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 463 с
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2012. – 952 с.
8. Завадський Й. С. Менеджмент: Management. / Й. С. Завадський. – Т. 1. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 2013. – 543 с.
9. Мальська М. П., Худо В. В. Туристичний бізнес: теорія та практика. Навч. пос. / М. П. Мальська, В. В. Худо - К.: Центр учбової літератури, 2017. – 424 с.
10. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганин / К.: Центр учбової літератури, 2018. – 430 с.
11. Мних Є. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2016. – №1. – С. 55-61.
12. Місце економічного аналізу в процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.analizplus.com/1/1_8.php
13. Черниш С. С. Економічний аналіз: Навч. посіб. / С. С. Черниш – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 310 с.
14. Савицька В.Г. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник / В. Г. Савицька. – Київ: «Знання», 2015. – 662 с.

Саснко М.О.
31 група ФФБС
Науковий керівник:
к.е.н, доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з вирішальних факторів підвищення ефективності суспільного виробництва є науково-технічний прогрес, який на підприємстві являє собою безперервне вдосконалення елементів виробництва, його техніки, технології, форм організації з метою досягнення найкращих результатів при найменших витратах, ліквідації несприятливого впливу виробництва на людину і навколишнє середовище. Сучасний етап розвитку економічних відносин характеризується динамічно мінливими умовами господарювання, політичною і соціальною нестабільністю. Це обумовлює постійне підвищення вимог зовнішнього середовища до ефективності функціонування підприємств, підвищення їх конкурентних переваг і найбільш повного використання наявних внутрішніх резервів. У свою чергу реалізація таких вимог передбачає дії керівництва підприємств по постійному здійсненню комплексних перетворень, реорганізації виробничих і управлінських систем, спрямованих на системний розвиток підприємства. Тому важливо запропонувати такий інструментарій, який дозволяв би через розвиток підприємства досягати збільшення показників, що характеризують його економічну ефективність.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми організаційно-технічного розвитку досить повно висвітлені в працях вчених: Р. Каплана, Т. Норрберта, Дж. Стоунхауса, Р.Л. Холла, В.П. Александрової, В.І Ганштака, С.Ю. Глазьева, В.П. Горемикін, Б.Ф. Зайцева, В.І Зінченко, Г. Є. Іванової, Г.Л. Ігольникова, А.С. Казарновського, А.С Кузнецова, Б.Л Кузнецова, Б.Л. Кучина, Д.С. Львова, А.Г Медведєва, А.І Муравйова, М.М. Османкіна Г.С. Празднова, А.М Самохвалова, Б.Я Татарських, Ю.В. Яковця та інших дослідників. У даних роботах з різних точок зору розглядається визначення досліджуваного поняття, його складові частини і специфіка. Багатий досвід накопичила економічна наука і в плані визначення і оцінки рівня організаційно-технічного розвитку. Дана проблематика відображена в роботах Ю.Т. Бубнова, Ю.Л. Гантман, Ф.Ф Глісіна, А.М. Касимова, Л.І Нейкове, Н.І Курганської, М.І. Рімера, Е.С. Сапиро, А.Л. Степанюка, Е.П Смирницького, А.Д. Шеремета та інших вчених. У роботах цих авторів докладно розглядається оцінка організаційно-технічного рівня виробництва та його специфіка. Аналіз робіт даних авторів показав, що не скрізь розглядається органічний взаємозв'язок організаційно-технічного розвитку та економічної ефективності діяльності підприємства, які не досить повно розкриваються питання прогнозування рівня організаційно-технічного розвитку. У зв'язку з цим, назріла необхідність визначити можливість ув'язування зростання рівня організаційно-технічного розвитку та поліпшення показників економічної ефективності.

Мета. Метою статті є дослідження методичних підходів до аналізу організаційно-технічного рівня виробництва сучасних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Під організаційно-технічним рівнем розуміється досягнутий рівень розвитку засобів виробництва, методів організації та управління. Існує певна система технічної підготовки виробництва. Вона являє собою сукупність взаємопов'язаних науково-технічних процесів, що забезпечують технологічну готовність підприємства випускати продукцію з технічними умовами якості. Щоб отримати високі кінцеві результати, необхідно домагатися збалансованості всіх елементів. При відсутності збалансованості виникають стримуючі фактори.

Завдання аналізу організаційної структури управління полягають у виявленні відповідності між виробничою й організаційною структурами, відповідності управлінських штатів характеру і

змісту функцій управління. Для цього проводять аналіз структури органів управління, аналіз спеціалізації і централізації управлінських функцій.

Для проведення комплексного економічного аналізу організаційно-технічного рівня використовується система показників, номенклатура яких досить велика (рис. 1).

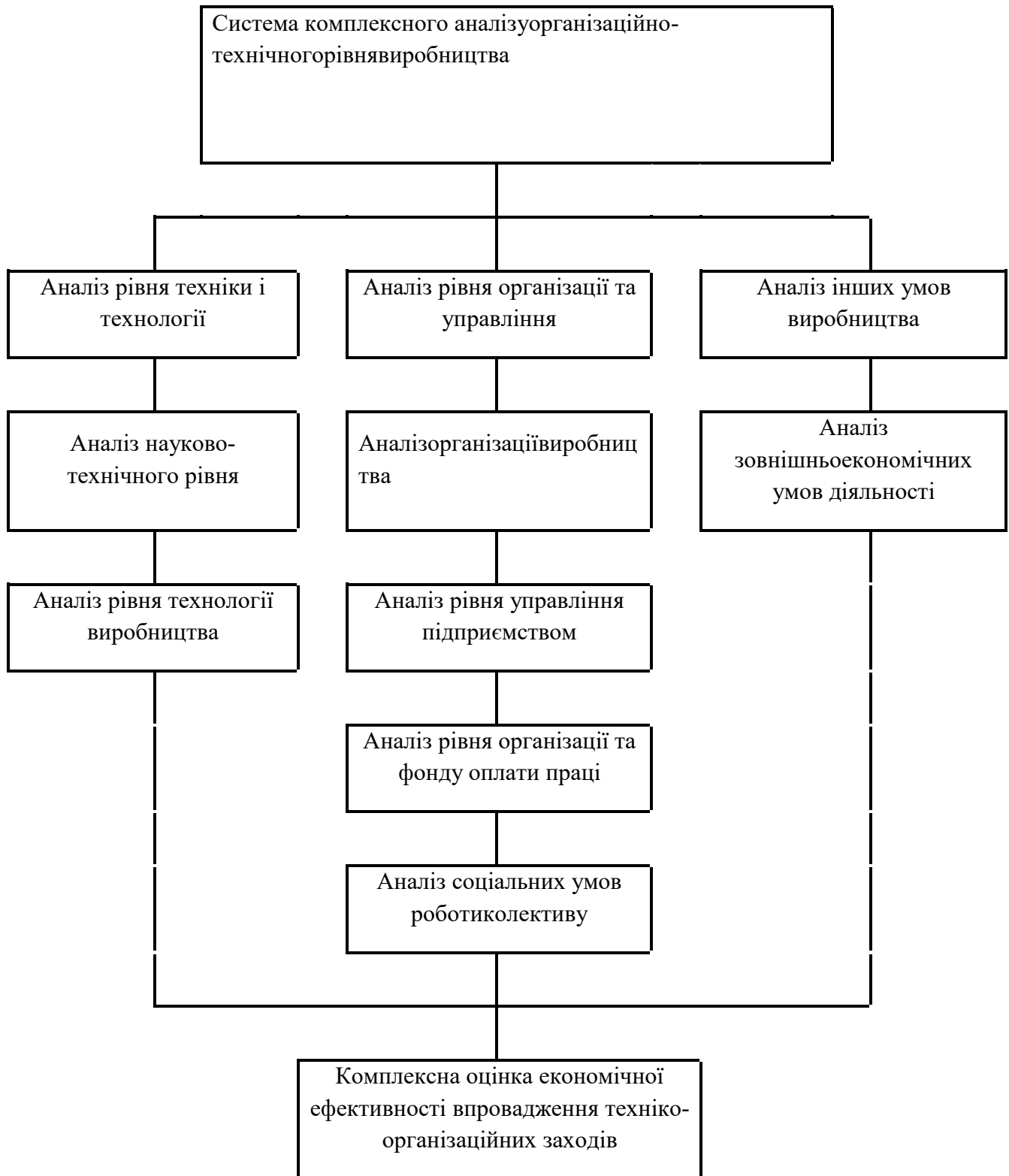


Рис.1 Система комплексного економічного аналізу організаційно-технічного рівня виробництва [1].

Джерелами інформації для аналізу організаційно-технічного рівня організації є:

- річний звіт про виробничу і фінансово-господарську діяльність організації;
- річна і квартальна бухгалтерська звітність;
- баланс виробничої потужності організації;
- паспортні дані машин і устаткування, проектно-кошторисна та інша технічна документація.

Необхідно зауважити, що вибір системи показників для відображення стану організаційно-технічного рівня виробництва, знаходиться в залежності від особливостей галузі та об'єктів аналізу. В економічній літературі виділяють три групи аналітичних показників: стану рівня техніки і технології; організаційного рівня виробництва; показників інших умов виробництва [1].

Перша група показників характеризує якість і прогресивність продукції, стан і прогресивність застосовуваної техніки і технології, рівень науково-дослідницької роботи, потоковість виробництва і технічне оснащення підприємства, ступінь і ефективність впровадження нової техніки та ін. Друга група показників характеризує рівень організації виробництва, рівень концентрації та розміщення виробництва, тривалість виробничого циклу, рівень організації праці та управління, стан соціальних умов роботи колективу. В рамках третьої групи досліджуються зовнішньоекономічні умови діяльності організації, його зв'язки, оцінюється результативність роботи. Сукупність досліджуваних у процесі аналізу організаційно-технічних показників дає комплексну характеристику організаційно-технічного рівня і умов виробництва в організації.

Результат підвищення організаційно-технічного рівня виробництва в будь-якій галузі матеріального виробництва в кінцевому рахунку виявляється в процесі використання трьох основних елементів виробництва: праці, основних засобів і предметів праці. Якісними показниками використання виробничих ресурсів є продуктивність праці, матеріаломісткість, оборотність оборотних коштів. Показники інтенсивності використання ресурсів одночасно є і індикаторами економічної ефективності організаційно-технічного рівня. Нормальний хід виробничого процесу може протікати тільки за умов безперебійного забезпечення його матеріалами, заготівками, інструментом, оснащенням, енергією, паливом, обладнанням, підтримки устаткування в працездатному стані. Фактори, що визначають науково-технічний рівень виробництва, залежать від масштабу і типу виробництва, характеру продукції, що випускається і її перспективності, стану основних виробничих засобів, досконалості технології, рівня спеціалізації і кооперування. Показники науково-технічного рівня виробництва поділяються на показники оцінки науково-технічного рівня та показники оцінки рівня технології виробництва.

Науково-технічний рівень виробництва характеризується наявністю і станом основного (технологічного) обладнання організації, його оновленням та вдосконаленням, прогресивністю структури основних виробничих запасів і застосовуваних технологій, технічною озброєністю праці [5].

Комплексний аналіз наявності основного обладнання проводиться в кожній організації. Для цього визначається кількість обладнання (за видами) і кількість обладнання, придатного до експлуатації. Для проведення аналізу вихідних даних можуть служити інвентаризаційні картки, технічні паспорти на обладнання. Інвентаризаційні картки містять інформацію про вид та марку обладнання, місце виготовлення, первісну вартість, суму зносу, залишкову вартість. В актах технічного огляду відображаються придатність техніки до експлуатації, види необхідних ремонтних робіт і ін. Дані, отримані в ході такого аналізу можуть бути зведені в окрему форму.

В ході подальшого аналізу оцінюється прогресивність основного (технологічного) обладнання. Для цього визначається його питома вага (у відсотках) частка активної частини в загальному обсязі основних виробничих засобів організації ($dF_{ак}$) [6]:

$$dF_{ак} = F_{ак} / F_{общ} * 100(1)$$

де, $F_{ак}$ - первісна вартість активної частини основних виробничих засобів; $F_{общ}$ - первісна вартість всіх основних виробничих засобів.

Підвищення цього показника є одним з прогресивних напрямків технічного розвитку організації, а виявлення можливостей його збільшення - необхідним етапом аналізу. Про

прогресивність також свідчить перевищення надходження обладнання над його вибуттям або збільшення приросту в динаміці. Комплексний аналіз прогресивності основного (технологічного) обладнання передбачає визначення і оцінку зміни його вікового складу, ступеня зношеності і рівня оновлення. Так, середній вік обладнання (F) визначається за формулою [6]:

$$F = (k_1 n_1 + k_2 n_2 + \dots + k_n n_n) / (n_1 + n_2 + \dots + n_n) \quad (2)$$

Де, $k_1, k_2, \dots, k_n$ - середній вік аналізованих груп обладнання; $n_1, n_2, \dots, n_n$ - кількість обладнання в кожній віковій групі.

Наявність великої кількості порівняно нового основного (технологічного) обладнання в організації свідчить про прогресивність його структури. У свою чергу, наявність старого обладнання вказує на необхідність впровадження нової техніки та інших основних засобів, механізації та автоматизації з урахуванням специфіки діяльності організації.

Продуктивне використання основних виробничих засобів передбачає дотримання певних пропорцій між промислово-виробничими засобами і чисельністю робочих, між чисельністю робітників і кількістю робочих машин і устаткування (активною частиною основних виробничих засобів). Важливою умовою підвищення віддачі основних виробничих засобів є більш високі темпи зростання технічної озброєності та продуктивності праці в порівнянні з темпами зростання її озброєності. Оскільки динаміка показників рівня технічної озброєності, енергоозброєності праці відображає розвиток технічного прогресу, його динаміку необхідно порівнювати з ростом продуктивності праці [6]:

$$N/R = r/R * F/r * N/F \quad (3)$$

Де, r / R - частка робітників у загальній чисельності працюючих, коеф. ; F / r - озброєність робітників основними засобами, тис.грн.; N / F - віддача основних засобів, грн.

Комплексна оцінка технічного рівня виробництва здійснюється за допомогою показників, що характеризують озброєність праці, рівень механізації і автоматизації виробництва, прогресивність технології (рис. 2).



Рис.2 Показники аналізу технічного рівня [8].

Дослідження окремих сторін рівня техніки виробництва завершується аналізом виконання заходів по впровадженню нової техніки і розробкою заходів, спрямованих на його подальше технічне вдосконалення. При дослідженні технічного рівня застосовують порівняльний аналіз, що дозволяє не тільки визначити можливості вдосконалення техніки і правильно оцінити стан рівня техніки, а й використовувати передовий досвід. Перевірка виконання програми

впровадження нової техніки починається з вивчення обсягу проведених робіт. Для цього визначають заходи, які не виконані, і причини, з яких це сталося. Одночасно виявляються заходи, які були проведені, але не були передбачені планом, а також описується їх ефективність [2].

Після оцінки виконання плану за обсягом робіт необхідно перевірити, чи дотримані встановлені терміни проведення і фактична їх ефективність. Стан технології виробництва - найважливіший фактор, що визначає якість виробів, що випускаються. Технологія відноситься до найбільш рухомих елементів виробництва, які активно впливають на формування парку обладнання, комплектування кадрів, застосування нових матеріалів, палива, сировини.

До показників рівня технології відносяться: питома вага передових технологічних процесів; коефіцієнт поточності; коефіцієнт оснащення виробництва; питома вага продукції, виготовленої прогресивними технологічними методами, і питома вага робіт, виконаних за прогресивною технологією; питома вага машинного часу в технологічній трудомісткості; показники технологічної дисципліни; коефіцієнти уніфікації та стандартизації [4]. Фактори, що визначають науково-технічний рівень виробництва, залежать від масштабу і типу виробництва, характеру продукції, що випускається і її перспективності, стану основних виробничих засобів і досконалості технології, рівня спеціалізації і кооперування і т.д.

Основними показниками, що характеризують рівень організації виробництва, є: рівень спеціалізації і кооперування виробництва; тривалість і структура виробничого циклу; пропорційність і безперервність виробничих процесів; рівномірність і ритмічність виробництва; рівень виробничої активності [5]. Необхідно зауважити, що основними шляхами підвищення організаційно-технічного рівня виробництва може бути заміна застарілого обладнання новим, більш продуктивним, а також впровадження прогресивних технологічних процесів, перехід до створення робототехнічних комплексів, гнучких автоматизованих систем і виробництв, раціональна спеціалізація та кооперування.

Висновки. Відзначимо, що аналіз організаційно-технічного рівня виробництва є необхідним етапом для підприємства. Для забезпечення ефективного управління організаційним розвитком, важливо своєчасно виявляти недоліки всіх показників, дотримуватись певних вимог та цілеспрямовувати внутрішній економічний механізм підприємства на поліпшення використання виробничої потужності й віддачу основних засобів. Також, планування організаційно-технічного розвитку підприємства пов'язане з його інноваційною діяльністю. Однією з головних умов успішного функціонування будь-якого підприємства є впровадження у виробництво сучасних методів організації виробництва, застосування нової техніки (що являє собою найважливішою умовою) та технологій. Таким чином, можна домогтися високих показників.

Список використаних джерел:

1. Панова, А.К. Планування і ефективна організація продажів: Практичний посібник / А.К. Панова. - М.: Дашков і К, 2016. - 190 с.
2. Новоселов, А.Л. Економіка, організація і управління на підприємстві: Підручник і практикум / А.Л. Новоселов, О.Е. Медведєва, І.Ю. Новосьолова. - Люберці: Юрайт, 2016. - 625 с.
3. Агарков, А.П. Теорія організації. Організація виробництва: Інтегроване: Навчальний посібник для бакалаврів / А.П. Агарков, Р.С. Голов. - М.: Дашков і К, 2015. - 272 с.
4. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства: підручник / А.Д. Шермет. - 2-е вид., Доп. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 374 с.
5. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства (організації): підручник / Ю.Г. Чернишова. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 421 с.
6. Аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень: Навчальний посібник за редакцією к.е.н. доцента Волчека Р.М., к.е.н., викладача Коляда А.Л.-Одеса, 2018.
7. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства: Підручник / А.П. Гарнов. - М.: НДЦ ИНФРА-М, 2016. - 365 с.
8. Экономический анализ: Учеб. пособие. Под ред. Волковой Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, А.Н. Гайдаенко и др. — Одесса: ОНЭУ, ротاپринт. — 2015. — 310с.

Мотовіліна Г.В.
31 група ФЕФ
Amotovili26@ukr.net
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдаєнко О. М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На теперішній час кредитування підприємств стало невід'ємною частиною його життєдіяльності, тому перед банками стає завдання точно визначити фінансовий стан підприємства та оцінити усі існуючі ризики. На даний момент ринок, у яких функціонують підприємства, дуже волатильний, тому з кожним роком банкам слід переглядати методи оцінки компаній, тому сучасна міжнародна аналітична компанія Crisil пропонує нові методи та модифікації традиційних фінансових коефіцієнтів для найточнішого розрахунку кредитного рейтингу [1, с. 250].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фінансових показників компанії є основою процесу оцінки Crisil, як ці відносини допомагають зрозуміти загальний профіль фінансових ризиків компанії. Crisil урахує вісім найважливіших фінансових показників при оцінці кредитоспроможності компанії: структура капіталу, коефіцієнт покриття процентних платежів, покриття обслуговування боргу, чиста вартість активів, рентабельність, дохід на вкладений капітал, чисті грошові нарахування на загальний коефіцієнт боргу і поточний коефіцієнт. Crisil враховує нинішній, а також майбутній фінансовий ризик при оцінці кредитної якості компанії. Проте, остаточна оцінка рейтингу передбачає взаємодію різних інших факторів, таких як фінансова гнучкість, бізнес-ризик, ризик проекту, управління ризиками. Ці коефіцієнти також використовуються, з невеликими варіаціями, якщо це необхідно, при аналізі логістичних послуг, будівельних компаній, і більшість компаній сектора послуг [2].

Метою статті є дослідження основних коефіцієнтів, які Crisil використовує в рейтингуванні для виробничих компаній.

Виклад основного матеріалу. Відносне значення коефіцієнтів може варіюватися в залежності від кожного конкретного випадку. Crisil не приймає арифметичний підхід у використанні цих коефіцієнтів при оцінці фінансового ризику; замість цього, Crisil робить суб'єктивну оцінку важливості відносин для кожного кредиту. Докладне обговорення кожного з восьми параметрів представлена нижче:

Структура капіталу.

Структура капіталу компанії - як правило, називають зачепленням, кредитним плечем, або відношенням боргу до капіталу - відображає ступінь позикових коштів у фінансуванні компанії. Компонент капіталу в задіяному капіталі компанії не має фіксованих зобов'язань погашення; повертається до акціонерів, залежать від прибутку, отриманого компанією. Борг, з іншого боку, несе ці контрактні зобов'язання відсотків і основної суми. Вони обов'язково повинні бути виконані в повному обсязі і своєчасно, незалежно від волатильності в бізнесі. Структура капіталу компанії незмінно залежить від стратегії, прийнятої його керівництвом. Хоча висока залежність від позикових коштів, може привести до більш високого прибутку на кошти акціонерів, це виливається в високі фіксовані витрати з точкою зору процентного навантаження, що може негативно вплинути на фінансове становище компанії. Справді, в умовах слабкої ефективності бізнесу, високий леверидж може послабити рентабельність, стримуючи здатність компанії погашати борг. Зачеплення, отже, означає ступінь фінансового ризику, прийнятих в компанії: чим більше квант боргу, тим вище передача, і тим важче буде для компанії обслуговувати свої боргові зобов'язання.

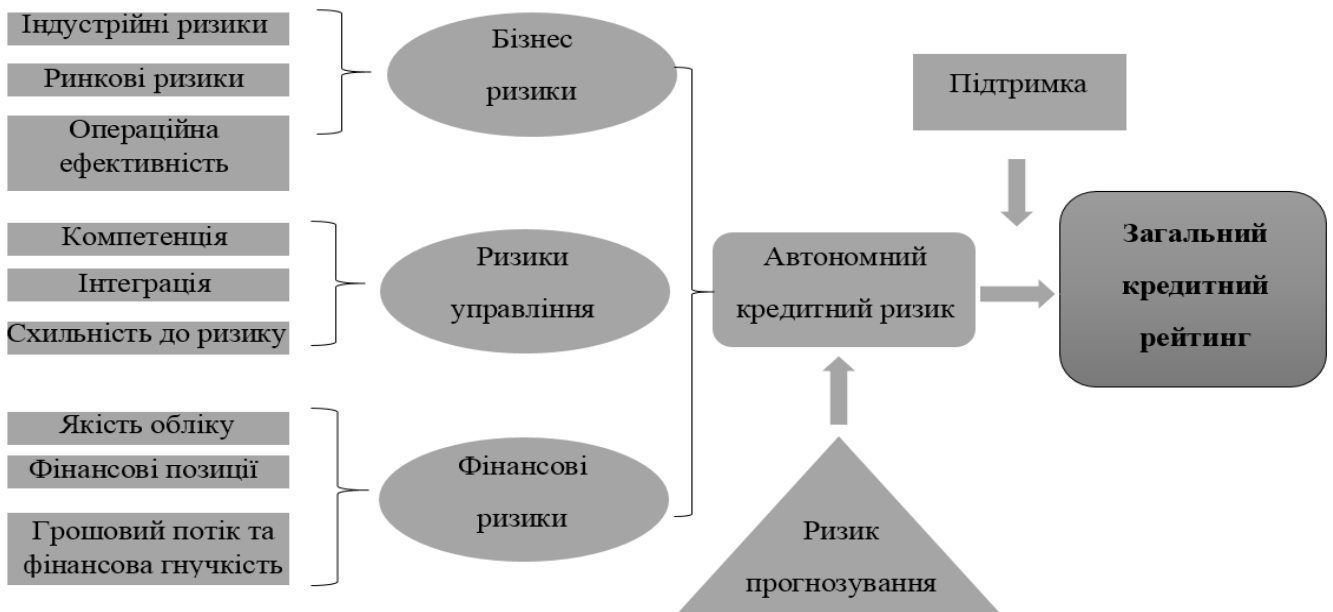


Рис.1 Використання аналізу фінансового ризику у рейтингуванні

Кредитний рейтинг інформує інвесторів про ймовірності своєчасного обслуговування боргового зобов'язання. Таким чином, фінансовий ризик у вигляді високого зачеплення негативно позначається на кредитному рейтингу господарюючого суб'єкта. Рейтинг також залежить від поєднання бізнесу і фінансових ризиків, які несуть підприємства. Наприклад, особи, які дуже чутливі до циклів промисловості, такі як цукор і цемент компанії не можуть дозволити собі високий леверидж. З іншого боку, компанії в стабільних галузях можуть працювати з більш високою заборгованістю без надмірного напруження їх фінансового становища. Crisil обчислює зачеплення з використанням такої формули:

Леверидж = Загальний борг / Матеріальна чиста вартість компанії

У загальному обсязі заборгованості, Crisil включає всі форми боргу, такі як короткострокові і довгострокові, позабалансові зобов'язання, привілейовані акції, субординований борг, конвертовані облігації, відкладений платіж кредиту. Crisil оцінює ймовірність експансії таких зобов'язань і відшкодування експозиції, в тому числі наміри управління, при розрахунку левериджу.

Аналіз Crisil оцінює справжню і чисту вартість компанії, таким чином, резерви переоцінки та інші витрати, що не були списані, виключені з чистої вартості. Нематеріальні активи та гудвіл оцінюються на предмет їх внутрішньої цінності на основі конкретного випадку. Якщо гудвіл генерується під час комерційної угоди довжини (злиття або консолідації), то вона амортизується протягом терміну його корисного використання. У разі придбання, нематеріальні активи, такі як патенти, товарні знаки, або ліцензії, вони амортизуються протягом корисного терміну життя або 10 років. Такі інструменти, як обов'язково конвертовані привілейовані акції, гроші на прийом акцій розглядаються як частина нерозподіленого прибутку.

Crisil виключає положення про відстрочення податкового зобов'язання з розрахунку нерозподіленого прибутку.

Crisil також дивиться на загальний коефіцієнт заборгованості при аналізі структури капіталу. Це відношення стає особливо важливим, коли велика доля зобов'язань суб'єкта не є фондові - такі, як акредитив. Crisil також враховує це співвідношення при аналізі компаній, які мають відносно слабку угоду зі своїми постачальниками. Строкові, а також поточні зобов'язання враховуються при оцінці загальної заборгованості. Отже, Crisil дивиться на співвідношення заборгованості, щоб отримати більш цілісну картину структури капіталу підприємства. Crisil обчислює загальний коефіцієнт заборгованості наступним чином:

Загальний коефіцієнт заборгованості = Сума зобов'язань / Нерозподілений прибуток
Покриття відсотків.

Покриття відсотків являє собою ступінь подушки, що компанія має для виконання своїх зобов'язань, проценти від надлишків, що утворилися від його діяльності. Коефіцієнт покриття відсотків, таким чином, пов'язує процентні та фінансові витрати компанії та її здатність обслуговувати їх з прибутку, отриманого від операцій. Це ставлення має важливе значення для процесу оцінки, оскільки рейтинг відображає здатність організації обслуговувати свої боргові зобов'язання своєчасно. Це означає, що компанія повинна генерувати достатній дохід для того, щоб бути в змозі виконати свої процентні зобов'язання, навіть якщо перспективи бізнесу були несприятливими.

Таким чином, компанії з більш високим відношенням покриття відсотків може поглинати більше негараздів, і, швидше за все, платити відсотки по часу. Покриття відсотків є наслідком рентабельності, структури капіталу і вартості компанії позикових коштів.

Для підприємств, які мають внутрішню низьку норму прибутку, високе навантаження відсотків - або через високий леверидж або високу вартість коштів, або обидва - може негативно вплинути на коефіцієнт покриття відсоткової ставки, і тому рейтинг.

Crisil обчислює коефіцієнт покриття відсотків наступним чином:

Коефіцієнт покриття відсотків = Прибуток до амортизації, відсотків і податків / Відсотки та фінансові витрати.

Процентні та фінансові витрати відносяться до загальних відсотків, що підлягають оплаті протягом фінансового року; це включає в себе процентну складову орендних зобов'язань, нефінансований капіталізований відсоток, а також дивіденди за привілейованими акціями.[3]

Коефіцієнт покриття боргу обслуговування.

Коефіцієнт покриття обслуговування боргу вказує на здатність компанії обслуговувати свої боргові зобов'язання, як основну суму і відсотки, через прибуток, отриманий від своєї діяльності. Покриття боргу отримує більш високий пріоритет над розширенням оборотного капіталу. На практиці, пріоритет часто зворотній: робота капітального фінансування має пріоритет перед іншими розрахунками.

Отже, Crisil використовує модифіковану версію співвідношення: коефіцієнт покриття грошових коштів обслуговування боргу. Це ставлення передбачає, що 25 відсотків від додаткових чистого оборотного капіталу буде фінансуватися за рахунок грошових нарахувань до зустрічі боргових зобов'язань; передбачається, що інша частина буде фінансуватися за рахунок оборотного капіталу позикових коштів від банків. Згідно з визначенням коефіцієнт покриття обслуговування боргу більше, ніж 1 означає, що компанія зможе обслуговувати свій борг в певний рік від грошових накопичень, отриманих протягом цього року.

З іншого боку, підприємство з відношенням менш ніж 1 раз може бути недостатнім, щоб виконати всі боргові зобов'язання, і, отже, має більш високу ймовірність дефолту. Crisil, однак, розглядає низький коефіцієнт покриття боргу в поєднанні з фінансовою гнучкістю компанії, тому що: боргові інструменти тривалого перебування не користуються популярністю на ринку. Таким чином, заборгованість за контрактом на проект часто більше, ніж термін окупності проекту. Це означає, що компанія буде рефінансувати борг з терміном погашення свіжої заборгованістю, а не обов'язково з грошовими нарахуваннями.

Зростаюча компанія буде постійно брати борг, щоб задовольнити свої потреби бізнесу. Компанія не може використовувати всю готівку для погашення боргу, але буде, замість цього, використовувати його, щоб розширити можливості або збільшити розмір бізнесу. Компанія буде використовувати борг не тільки для рефінансування зобов'язань з терміном погашення, але і фінансувати частину розширення потужностей. Crisil визнає, що компанії необхідно рефінансувати борг.

Отже, низький коефіцієнт покриття обслуговування боргу не обов'язково можуть шкідливо діяти на рейтинги; здатність компанії замінити існуючу заборгованість коштами може виступати в якості балансуєчого чинника.

Рівняння для розрахунку коефіцієнту покриття боргу виглядає наступним чином: Коефіцієнт покриття обслуговування боргу = [Прибуток після сплати податків + амортизаційних + процентних платежів - 25 відсотків додаткових чистого працюючого капіталу] / [боргу до сплати протягом одного року + відсотки і фінансові витрати]

Чиста вартість.

Чиста вартість активів компанії відображає кошти акціонерів, які не мають фіксованих зобов'язань, і, таким чином, забезпечує подушку від несприятливих умов для ведення бізнесу. Як пояснювалося раніше, Crisil обчислює чисту вартість після коригування з переоцінки запасів і інших витрат, що не були списані. Матеріальна чиста вартість, отже, являє чистий капітал, який доступний для компенсації збитків або тимчасових фінансових проблем. Crisil вважає, що чиста вартість компанії є відображенням його розміру; Таким чином, чиста вартість є важливим параметром при оцінці кредитного ризику. Велика чиста вартість, як правило, відображає сильні ринкові позиції компанії і економії від масштабу; вона також підвищує фінансову гнучкість, в тому числі здатності компанії отримати доступ до ринків капіталу. Сильно капіталізовані компанії таким чином, будуть більш стійкими до економічних спадів [4, с. 58].

Вплив зворотного викупу акцій.

Викуп акцій передбачає організацію викупу своїх акцій у акціонерів, тим самим зменшуючи акціонерний капітал на ринку. Компанії можуть почати викуп за цілою низкою причин - наприклад, посилаючи сигнал на ринок про наявність недооцінки, уникнути потенційну загрозу поглинання і т.д. Для викупу акцій, компанія використовує доступну ліквідність придбання акцій у існуючих акціонерів або через тендер (фіксована ціна) або обміну (ринок визначає ціну).

З точки зору фінансового ризику, викуп акцій має такі наслідки: чиста вартість компанії знижується, рівень левериджу може збільшити, фінансова гнучкість може скоротитися, оскільки правила не дозволяють компанії, яка вибрала для викупу перевидати подібний рід акції протягом шести місяців після завершення викупу, хоча правила не дозволяють компаніям залучати позикові кошти від банків і фінансових установ для цілей викупу, компанії можуть випускати боргові зобов'язання на ринку капіталу для фінансування викупу. Проте, дохід на вкладений капітал, ймовірно, збільшиться, оскільки база капіталу зменшує на рахунок вищевказаних чинників.

Норма прибутку в цілому виступає як конкурентний показник компанії в галузі, а також характеристики в галузі з точки зору міцності конкуренції, гнучкість цін, сценарії попиту і пропозиції, а також регулювання. Показник прибутку компанії є хорошим показником його фундаментального здоров'я і конкурентної позиції. Норма прибутку, спостерігається протягом певного періоду часу, а також вказує на те, чи може компанія підтримувати свої нинішні грошові нарахування. Прибуткова компанія має здатність генерувати внутрішній капітал, залучити зовнішній капітал та витримати бізнес-негаразди.

З рейтингової точки зору, маржа прибутку після сплати податків, тобто відношення прибутку після сплати податків до операційних доходів, є важливим коефіцієнтом рентабельності. Хоча інші коефіцієнти, такі як операційний прибуток до вирахування амортизації, відсотків і податків/операційний дохід, або операційний прибуток до оподаткування/операційний дохід, також оцінює ці відносини, як правило, це залежить від галузевих особливостей, і, отже, не піддається міжгалузевими стандартам. Висока маржа прибутку, в деякій мірі, має вплив на бізнес-ризик і відповідного фінансового ризику.

Маржа прибутковості визначається наступним чином:

Маржа прибутковості = Прибуток після сплати податків / Операційний дохід.

Для згладжувати коливання, Crisil використовує трьох річну середню маржу.

Повернення на вкладений капітал

Повернення на вкладений капітал вказує на повернення, що генеруються компанією від загального капіталу, зайнятого в бізнесі. Співвідношення всебічно показує, наскільки добре компанія керується своїми менеджерами, і не залежить від характеру своєї галузі. Низький показник відображає погану життєздатність компанії в довгостроковій перспективі. Crisil

використовує трьох річний середній показник для того, щоб згладити вплив короткострокових відхилень і оцінки тенденцій. Повернення на вкладений капітал розраховується як:

Повернення на вкладений капітал = Прибуток до вирахування відсотків і податків / [Загальний борг + Чисті матеріальні активи + Відкладене податкове зобов'язання]

Чисті грошові нарахування в загальному обсязі заборгованості. Чисті грошові нарахування до загальної заборгованості показує рівень грошових коштів нарахування від діяльності компанії у зв'язку з його загальною заборгованістю. Якщо дивитися під іншим кутом зору, зворотна величина цього коефіцієнта відображає кількість років, в продовж яких компанія буде погашати всі свої боргові зобов'язання на нинішньому рівні генерації коштів. Чисті грошові нарахування до загальної заборгованості обчислюється таким чином:

Чисті грошові нарахування до загальної заборгованості = [Маржа прибутковості - дивіденди + амортизація] / Загальний борг.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує загальну ліквідність компанії. Він широко використовується банками при прийнятті рішень, що стосуються питань про надання короткострокових чи довгострокових кредитів.

Коефіцієнт поточної ліквідності в широкому сенсі означає, що збігаються профілі короткострокових і довгострокових активів і зобов'язань. Здоровий коефіцієнт поточної ліквідності вказує на те, що всі довгострокові активи і частина короткострокових активів фінансуються з використанням довгострокових зобов'язань, забезпечується адекватна ліквідність для нормального функціонування компанії.

Поточний коефіцієнт ліквідності обчислюється таким чином:

Поточний коефіцієнт ліквідності = Поточні активи (в то числі ліквідних цінних паперів) / Поточні зобов'язання (включаючи поточну частину з довгострокової заборгованості)

Крім цих відносин, Crisil також враховує інвентарні дні і дні заборгованості. Інвентарні дні вказують на час, необхідний для компанії, щоб перетворити його інвентар в продажі, в той час як дні заборгованості представляють собою період погашення торгівельної заборгованості. Crisil також аналізує валові дні оборотних активів, що є ще одним важливим фінансовим параметром. Це є показником роботи капіталомісткості компанії. Це вказує на те, наскільки швидко компанія зможе конвертувати свої поточні активи в готівку. Crisil обчислює даний показник наступним чином: Валові дні оборотних активів = Поточні активи, пов'язані з операціями / Операційні доходи

Висновки. У той час як вісім параметрів, згаданих вище мають вирішальне значення при аналізі кредитного якості компанії, вони самі по собі не описують фінансовий стан компанії в цілому. Для того, щоб оцінити загальний профіль фінансових ризиків компанії, Crisil також враховує послужний список і прогнози компанії по ряду інших фінансових показників.

Сильна фінансова гнучкість, здатність отримати доступ до ринків капіталу, і стабільні грошові потоки, можуть в якійсь мірі компенсувати погані фінансові коефіцієнти. З іншого боку, сильний профіль фінансових ризиків компанії може бути затьмарений слабким профілем бізнес-ризиків.

Аналіз Crisil розцінює ці аспекти під час визначення кредитних рейтингів. Підсумкова оцінка рейтингу, таким чином, являє собою комплекс вправ і включає в себе оцінку не тільки фінансових ризиків, а й інших ключових елементів ризику, таких як бізнес, проект, походження і управління.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н. А. Экономический анализ: учеб. пособие / Н. А. Волкова, Г. М. Волчек, А. Н. Гайдаенко и другие / под ред. Н. А. Волковой. - Одесса: ОНЭУ, 2015 - 250 с.
2. Дані з Офіційного сайту Індійської Аналітичної Компанії "Crisil" [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://www.crisil.com>
3. Guide to Credit Rating Essentials [Режим доступу]-Режим доступу: https://www.spratings.com/en_US/home
4. Гакельберг Т.Б. Теоретичні аспекти рейтингової оцінки кредитної надійності підприємств-позичальників – Омск, 2010 – 58 с.

Панайотова Н. С.
32 група ОЕФ
panaetovanadya@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н. А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Щоб управляти виробництвом потрібно мати уявлення не тільки про те як ми дотримуємося наміченого плану, результати господарської діяльності, а й про характер змін і тенденції на підприємстві. Економічний аналіз дозволяє зрозуміти та осмислити отриману у ході аналізу інформацію.

Під час аналізу первинна інформація проходить певну аналітичну обробку: порівнюються досягнуті результати виробництва з даними за попередні роки, з показниками інших підприємств і середньогалузевими; визначається вплив різних факторів на величину результативних показників; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості і т.д..

Успішне функціонування підприємства в умовах ринкової економіки неможливе без аналізу його діяльності. Тому правильна і ефективна організація аналітичної роботи на підприємстві дуже важлива для отримання точного та результативного аналізу господарської діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями методики і організації аналітичної роботи в практиці суб'єктів господарювання, займалися видатні українські науковці які зробили значний внесок у вирішення теоретичних, практичних та методичних проблем з організації економічного аналізу на підприємстві. Це такі науковці як: Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Ковальчук, І.Д. Лазаришина, Г.В. Савицька, С.І. Шкарабан, Є.В. Мних, І.Д. Фаріон [1, 2, 3, 4], М.Г. Чумаченко та інші. Провідними іноземними фахівцями в цій галузі є М. Бретт, Р. Томас, Д. Стоун, Г. Харман, Б. Нідлз та ін.

Однак сьогодні основні положення аналітичної роботи на підприємствах потребують подальшого глибшого дослідження та вивчення. Така тенденція виникла через те, що у наш час існує необхідність дослідження, обґрунтування та вдосконалення організації аналізу, з адаптацією його до сучасних умов функціонування підприємства.

Метою статті є дослідження процесу організації аналітичної роботи на підприємстві, з метою ефективного застосування результатів аналізу доходів, витрат і фінансових результатів підприємства при прийнятті ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Г. І. Андрєєва і В. А. Андрєєва «організацію» аналізу розглядають як упорядкування, налагодження певної системи [5, с. 7]. При організації економічного аналізу господарської діяльності підприємства необхідно врахувати, що він повинен нести науковий характер, обґрунтований розподіл обов'язків між конкретними виконавцями, бути уніфікованим і ефективним.

Уніфікація роботи передбачає створення таких методик, які включали б заповнення спеціально розроблених таблиць в залежності від специфічних особливостей внутрішньогосподарських підрозділів і галузей, але в сукупності могли дати комплексну оцінку фінансово-економічних результатів діяльності фірми.

Організація аналізу на підприємстві включає широке коло питань, такі як організація роботи аналітичної служби; організація технології аналізу; розроблення головних пунктів та порядку здійснення аналізу; методичне, матеріально-технічне забезпечення аналізу; контроль над аналітичним процесом, оформлення результатів аналітичної роботи та прийняття раціональних управлінських рішень.

Результативність аналізу господарської діяльності багато в чому залежить від правильної його організації, яка має відповідати ряду вимог.

Існують наступні вимоги до організації аналітичної роботи на підприємстві:

- будуватися на плановій основі;
- базуватися на сучасних методиках;
- має носити науковий характер;
- забезпечувати дієвість і ефективність аналітичного процесу;
- аналітична робота на підприємстві повинна бути регламентована і уніфікована;
- проведення аналізу повинно стати органічною частиною службових обов'язків кожного фахівця, що приймає управлінські рішення.

Процес організація економічного аналізу залежить від ряду чинників: масштабів підприємства, рівня технічного оснащення і структури управління, стану обліку, наявності комп'ютерних засобів і програмного забезпечення.

Аналітична робота може проводитись централізовано самостійним структурним підрозділом або децентралізовано у кожній структурній ланці за колом питань, пов'язаних із її функціями. На практиці застосовують змішаний принцип організації: забезпечується єдине методичне керівництво та узагальнення результатів на вищому щаблі управління діяльністю підприємства, аналітична обробка інформації та підготовка висновків і варіантів управлінських рішень, що з неї випливають, входить до обов'язків усіх підрозділів [6].

У сучасних умовах аналітична або планово-аналітична служба – найбільш гнучкий і динамічний підрозділ підприємства, функції і структура якої залежать від специфіки самого підприємства, характеру бізнесу, кадрового потенціалу тощо. Тут немає стандартних рішень і методик. При створенні аналітичної служби можна орієнтуватися на досвід зарубіжних і вітчизняних підприємств (компаній) [7].

Основою аналізу господарської діяльності є моніторинг, тобто постійний, систематичний контроль за зміною стану фінансово-господарської діяльності підприємства, аналіз причинно-наслідкових зв'язків її результатів з певними групами факторів і оцінка (діагностика) тенденцій і закономірностей розвитку підприємства.

Як показує теорія і практика, виробленні на протязі століть, не можна дати реальну адекватну оцінку розвитку певного економічного явища без проведення відповідного аналізу в динаміці.

Мета організації та проведення аналітичної роботи: надати керуючим органам підприємства повну картину його дійсного стану, а також розробка і прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства; отримання якомога більшого числа найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивне і точне уявлення фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін в структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами.

Суб'єктам, що безпосередньо не працюють на даному підприємстві, але зацікавлених у його економічному і фінансовому стані, економічний аналіз діяльності підприємства має надати інформацію, необхідну для неупередженого судження, наприклад, про раціональність вкладення в підприємство додаткових інвестицій тощо.

Основними завданнями економічного аналізу на підприємстві є: контроль за виконанням планів реалізації продукції та отримання прибутку, вивчення динаміки; визначення впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів на формування фінансових результатів; виявлення резервів для майбутнього зростання прибутку; розробка управлінських рішень щодо використання виявлених резервів.

До основних методів аналітичної роботи відносять: порівняння звітних показників з плановими (кошторисними), з показниками за минулі періоди (динамічні ряди), з проектними і нормативними показниками, з показниками роботи інших організацій. Широко застосовуються при аналізі економічні угруповання господарських операцій в розрізах, показники у взаємозв'язку і взаємному впливі, абсолютні та відносні показники (середні величини, відсотки, коефіцієнти, індекси і т. д.).

Аналітична робота на підприємстві передбачає кілька організаційних етапів, які в сукупності представляють собою комплекс організаційних елементів, здатних забезпечити ефективність аналізу господарської діяльності:

1. Виділення суб'єктів і об'єктів аналізу. Суб'єктами аналізу господарської діяльності на підприємстві є їх власники і окремі фахівці. Об'єктами аналізу можуть виступати різні види діяльності; виробничі ресурси, їх технічне, матеріальне, фінансове забезпечення і стан; окремі виробничі та технологічні операції, технічні комплекси і виробничі потужності; організаційні, функціональні та лінійні структури управління.

2. Вибір організаційних форм проведення аналізу та розподіл обов'язків між окремими дослідниками. Організаційні форми аналізу визначаються складом і технічним рівнем управління (менеджменту підприємства). Економічний аналіз входить в обов'язки не тільки економічних, а й технічних служб всіх рівнів управління на підприємстві.

3. Планування аналітичної роботи. Аналітична робота на підприємстві повинна мати планомірний характер, для цих цілей на підприємстві складаються комплексний план (календарний розклад окремих аналітичних досліджень протягом року) і тематичні плани (плани проведення аналізу з питань, які вимагають поглибленого вивчення).

4. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу господарської діяльності. Інформаційне забезпечення аналізу - це система збору та обробки даних, необхідних для проведення аналізу.

5. Аналітична обробка даних про хід та результати господарювання - це безпосередній аналіз, найбільш відповідальний етап роботи аналітика.

6. Документальне оформлення результатів аналізу. Результати аналітичного дослідження діяльності підприємства і його підрозділів оформляють у вигляді документів (пояснювальної записки, довідки, висновки).

7. Розробка заходів по використанню виявлених резервів і усунення зазначених недоліків.

Планування аналітичної роботи здійснюється на основі розробки комплексного і тематичних планів.

Комплексний план за змістом є календарний розклад окремих аналітичних досліджень. У ньому крім цілей і завдань аналізу перераховуються питання, які повинні бути досліджені протягом року, визначаються час вивчення кожного питання, суб'єкти аналізу, відображаються схема аналітичного документообігу, термін, адресу надходження кожного документа і його зміст. Тематичні плани призначені для проведення аналізу з окремих питань теми, які потребують поглибленого вивчення.

Відповідно до плану відбирають необхідні матеріали. Основними джерелами інформації для аналітичної роботи є первинні і зведені документи обліку, планові, фактичні і нормативні дані, калькуляції, книги обліку, звіти структурних підрозділів, внутрішні розрахунки підприємства, фінансова, управлінська, статистична та податкова звітності тощо [8, ст. 467-468].

Економічний аналіз має здійснювати не тільки ті працівники, які зайняті у економічних службах підприємства, а й технічних відділів (головний механік, енергетик, технолог і ін.). Розподіл аналітичної роботи між окремими виконавцями надає змогу досягнути всі аспекти діяльності та виключити можливість багаторазового проведення досліджень.

Розглядаючи розподіл завдань аналітичної роботи по фахівцях і відділам організації, можна виділити наступне[9]:

- Виробничий відділ аналізує виконання плану випуску продукції за обсягом та асортиментом, ритмічність роботи, підвищення якості продукції, впровадження нової технології, організаційний рівень виробництва.

- Відділ збуту та маркетингу вивчає виконання договірних зобов'язань і планів поставок продукції споживачам за обсягом, строками, якістю; попит і платоспроможність покупців; стан складських запасів і збереження готової продукції.

- Відділ бухгалтерського обліку та звітності аналізує витрати виробництва і продажів, собівартість продукції, величину прибутку, фінансовий стан підприємства, ліквідність і стійкість фірми.

– Аудиторська служба поряд з наданням консультативної допомоги в частині правильної організації бухгалтерського обліку та його відповідності міжнародним стандартам перевіряє обґрунтованість складеного бізнес-плану, відповідність здійснених фінансово-господарських операцій нормативним актам, правильність оподаткування.

– Особлива увага приділяється аналізу фінансового стану організації, оцінюється реальність статей бухгалтерського балансу, показників форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

– Планово-економічний відділ здійснює складання плану-прогнозу (бізнес-плану) і контроль за його виконанням, методичне забезпечення аналізу, організує та узагальнює результати аналізу господарської діяльності підприємства і його структурних підрозділів, розробляє заходи за підсумками аналізу.

На великих підприємствах аналітичну роботу організовує та очолює, у більшості випадків, головний економіст, на середніх і малих підприємствах - головний бухгалтер.

В кінцевому підсумку, основним фактором є обсяг і якість вихідної інформації. При цьому слід пам'ятати, що періодична бухгалтерська чи фінансова звітність підприємства - це лише "сирі інформація".

Для приймання рішень спрямованих на управління процесами у сфері виробництва, збуту, фінансів, інвестицій і нововведень керівництву потрібна постійну бути у курсі справ, тобто постійно бути проінформованими з відповідних питань. Ця поінформованість є результатом збору, обробки, аналізу і оцінки вихідної сирової інформації, необхідно аналітичне прочитання вихідних даних виходячи з цілей аналізу і управління.

Основний принцип аналітичного читання фінансових звітів - це дедуктивний метод, тобто від загального до конкретного, але він має застосовуватися багаторазово. Під час такого аналізу можна відстежити історико-логічну послідовність господарських операцій і фактів, а також як і в якій мірі вони вплинули на результати діяльності.

Практика економічного аналізу вже виробила основні правила читання (методику аналізу) фінансових звітів. Серед них можна виділити 6 основних методів [10, с. 39-41]:

– горизонтальний (часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

– вертикальний аналіз - визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу позиції звітності на результат в цілому;

– трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітного року з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів;

– аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - розрахунок взаємовідносин між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

– порівняльний (просторовий) аналіз - це як внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками фірми, дочірніх фірм, підрозділів, цехів, так і міжгосподарський аналіз показників даної фірми з показниками конкурентів, з середньогалузевими і середніми господарськими даними;

– факторний аналіз - аналіз впливу окремих факторів на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження. Причому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли дроблять на складові частини, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують в загальний результативний показник.

З метою комфортного ознайомлення і наочного зображення інформації, отриманої у ході аналітичної роботи використовуються таблиці, схеми, діаграми і плакати. Систематизовані та оброблені результати аналізу можуть оформлятися різними способами.

Яку вигляді таблиць, діаграм, схем, графіків, так і у вигляді актів перевірок, текстів довідок, пояснювальних записок до звітів, аналітичних та доповідних записок у яких послідовно, чітко й логічно подано результати проведеного аналізу згідно з раніше прийнятим планом аналітичної роботи.

Необхідно зробити акцент на тому, що аналіз, узагальнення і реалізація результатів економічної роботи є одним із найскладніших етапів всієї аналітичної роботи. Це зумовлено тим, що постає завдання не тільки об'єктивно оцінити теперішній стан підприємства, виявити негативні фактори, які виникають у процесі господарювання і впливають на діяльність підприємства, а й передбачити майбутні перспективи, що є дуже важким і відповідальним завданням.

Матеріал у пояснювальній записці має бути конкретним, підкріпленим аналітичними розрахунками, таблицями, а також об'єктивно відображати поточний стан справ. Текст аналізу повинен мати знеособлену розповідну форму.

На основі даних економічного аналізу вносяться конкретні пропозиції щодо усунення встановлених недоліків, вузьких місць і подальшого поліпшення роботи підприємства.

Висновки. Отже, проведення аналітичної роботи на підприємстві є вкрай важливим процесом і має на меті забезпечення ефективного прийняття управлінських рішень і усунення негативних тенденцій, які були виявлені під час аналітичної роботи.

Для цього необхідний оптимальний вибір і використання великої кількості різних показників діяльності, цьогоодночасно можна досягнути лише через глибоке дослідження технологій, економіки й організації процесу виробництва, стану обліку та звітності, а також ефективною і правильною організацією роботи працівників, які займаються аналізом господарської діяльності підприємства.

Для успішної та ефективної організації аналітичної роботи на підприємстві та отримання максимально точного та дієвого результату, потрібно чітко визначитись з послідовністю етапів проведення аналітичної роботи, погодивши їх з внутрішніми рекомендаціями, щодо її проведення, які мають враховувати особливості та специфіку роботи даного підприємства.

Список літератури:

1. Бутинця Ф.Ф. Економічний аналіз: навчальний посібник [для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”] / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 680 с.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є.В. Мних. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 514 с
3. Лазаришина І.Д. Методологія та організація економічного аналізу / Укр. держ. ун-т вод. госп-ва та природокористування. — Рівне: УДУВГП, 2004. — 112 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр.. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
5. Організація і методика економічного аналізу : навчальний посібник / автори і уклад. Г. І. Андрєєва, В. А. Андрєєва. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 353 с.
6. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки / Л. О. Бойко, Р. М. Волчек, Н. А. Волкова [та ін.]. – Одеса: Атлант, 2010. – 351 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/180/1/Організація%20та%20методика%20економічного%20аналізу.pdf>
7. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник / Г. І. Купалова. — К.: Знання, 2008. — 639 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/16520205/ekonomika/organizatsiya_analitichnoyi_roboti_pidpriyemstvi
8. Тлущкевич Н.В. Організація аналітичної роботи на підприємстві: управлінський аспект// «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). Ч. 1. – 2011. – 464-474 с.
9. Болюх М. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebk.net.ua/Book/BookEkAnaliz/part6.1.htm>
10. Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. Аналіз фінансової звітності. : навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2012 – 268 с.

Цуканова В. О.
32 група ОЕФ
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання формування необхідного інформаційного та методичного забезпечення економічного аналізу має першорядне значення з точки зору отримання точних результатів, що дозволяють приймати оптимальні та ефективні управлінські рішення в процесі здійснення господарської діяльності, не дивлячись на те, що першим етапом проведення дослідження прийнято вважати постановку цілей і завдань. Як би грамотно не було реалізовано цю дію, у разі проведення аналізу на підставі неповних та непорівнянних даних, результати дослідження будуть спотворені. В результаті компанія не тільки не підвищить ефективність своєї діяльності, а й, навпаки, може отримати додаткові витрати як матеріального (необґрунтовані вкладення), так і нематеріального характеру (шкоди діловій репутації).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Орієнтованість досліджень на розвинений ринок ставить перед вітчизняними фахівцями питання про необхідність адаптації методик економічного аналізу до сучасних економіко-правових умов та розширення бази його інформаційного забезпечення. Цим проблемам присвячені роботи Бутинця Ф.Ф., Бутко А.Д., Гадзевича О.І., Ізмайлової К.В., Іоніна Є.Є., Каліні А.В., Ковальчук Т.М., Коробова М.Я., Лахтінової Л.А., Меца В.О., Мниха Є.В., Нескреби А.М., Сопка В.В., Цал-Цалка Ю.С., Чумаченка М.Г., Шкарабана С.І., Яцківа М.І.

Метою статті є аналіз методичного та інформаційного забезпечення економічного аналізу підприємств та надання рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Ґрунтуючись на принципах діалектики, наука, як і будь-яке явище, весь час рухається і змінюється, пристосовуючись і адаптуючись до своїх внутрішніх потреб і умов зовнішнього світу. У зв'язку з цим економічний аналіз, який є однією з найважливіших управлінських функцій в організації [1, 2, 3], повинен своєчасно і в якомога повнішому обсязі заповнювати інформаційні прогалини в існуючому науковому знанні для задоволення практичних інтересів бізнесу. В першу чергу, економічний аналіз - це надійний інструмент прийняття управлінських рішень, який служить для їх підготовки і обґрунтування. Економічний аналіз в цілому є основою і сполучною ланкою між базовими функціями менеджменту, такими як планування, організація, мотивація і контроль.

Економічним аналізом є дослідження деякого об'єму даних про діяльність організації з метою визначення ступеня ефективності її функціонування, виявлення проблемних ділянок і резервів для їх ліквідації, а також для створення нових конкурентних переваг. Таким чином, важливим етапом в процесі проведення економічного аналізу є формування його інформаційно-методичного забезпечення. Склад, повнота і якість використовуваної в аналізі інформації мають ключове значення в достовірності його результатів. При цьому необхідно зазначити, що економічний аналіз, як інструмент забезпечення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, не може бути заснований виключно на економічній інформації. Розгляд фінансових показників, представлених у звітності організації, в ізоляції від відомостей про особливості технологічного процесу виробництва, може призвести до неправильного сприйняття аналітиками специфіки досліджуваного об'єкта, що згодом виллється в помилкову інтерпретацію як отриманих на вході даних, так і підсумків всієї проведеної роботи на виході. У зв'язку з цим економічний аналіз не обмежується лише економічною інформацією, а також широко використовує технічну, технологічну та ін. [4, с. 24].

Всі джерела використовуваних даних діляться на нормативно-планові, облікові, позаоблікові. [5, с. 26]. В окрему категорію можна виділити аналітичні записки і звіти про раніше проведені дослідження, які використовуються для аналізу динаміки показників, які спостерігаються протягом ряду періодів, а також є необхідною умовою ефективного витрачання часу всередині роботи фінансової служби.

Особливу увагу в економічному аналізі прийнято приділяти обліковим джерелам інформації. Вони містять показники бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також дані всіх видів звітності, документів первинного обліку. Бухгалтерський облік і звітність є основним постачальником економічної інформації про господарську діяльність громадських організацій і об'єднань - до 70% і більше в загальному обсязі використовуваної в ході аналізу інформації (первинна документація, дані реєстрів, звітність).[6, с. 6].

Якщо в обліку були помилки - вони знайдуть відображення і в проведенні економічного аналізу, його результати будуть перекошені, що призведе до прийняття неправильних або несвоєчасних управлінських рішень, додаткових витрат. Бухгалтерська звітність відображає і фіксує дані бухгалтерського обліку.

Окремі розділи економічного аналізу орієнтовані на дані певних форм бухгалтерської звітності. Наприклад, ґрунтуючись на показниках, наведених в балансі організації, можна отримати уявлення про ступінь її фінансової стійкості, проаналізувати ліквідність, платоспроможність, динамік і структуру активів і зобов'язань та ін.

До джерел інформації нормативно-планового характеру відносяться всі типи планів, які розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні, технологічні карти), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, проектні завдання та ін.

Використовуються також позаоблікові джерела інформації - це документи, що регулюють господарську діяльність, а також дані, що характеризують зміну зовнішнього середовища функціонування підприємства. До них відносяться:

1. Офіційні документи, якими зобов'язано користуватися підприємство у своїй діяльності: закони держави, укази президента, постанови уряду, акти ревізій і перевірок, накази і розпорядження керівників підприємства, рішення ради директорів, зборів акціонерів та ін.

2. Господарсько-правові документи: договори, угоди, рішення арбітражу і судових органів, реклаमाції.

3. Науково-технічна інформація (публікації, звіти за результатами науково-дослідної роботи та ін.).

4. Технічна і технологічна документація.

5. Матеріали спеціальних обстежень стану виробництва на окремих робочих місцях - хронометраж, фотографія та ін.

6. Інформація про основних контрагентів підприємства - постачальників і покупців. Дані про постачальників необхідні для прогнозування їх надійності та цінової політики. Відомості про покупців потрібні для характеристики їх поточної і довгострокової платоспроможності.

7. Дані про основних конкурентів, отримані з різних джерел інформації - Інтернету, радіо, телебачення, газет, журналів, інформаційних бюлетенів та ін.

Дані про стан ринку матеріальних ресурсів (обсяги ринків, рівень і динаміка цін на окремі види ресурсів).

9. Відомості про стан ринку капіталу (ставки рефінансування, офіційні курси іноземних валют, ставки комерційних банків за кредитами і депозитами та ін.).

10. Дані про стан фондового ринку (ціни попиту і пропозиції за основними видами цінних паперів, обсяги і ціни угод по основних видах фондових інструментів, зведений індекс динаміки цін на фондовому ринку).

11. Дані Держкомстату про зміни макроекономічної ситуації в країні та ін.

Економічний аналіз базується на різноманітній інформації, яку можна розглядати як систему потоків нормативних, планових, статистичних, бухгалтерських та оперативних відомостей, первинної документації та ін. Склад, зміст і якість інформації мають певне значення в забезпеченні дієвості аналізу.

При організації інформаційного забезпечення аналізу до інформації пред'являються наступні вимоги: аналітичність, достовірність, оперативність, порівнянність, надійність, перспективність, раціональність і ін. [7, с. 119]

Аналітичність інформації означає, що вся система економічної інформації повинна відповідати потребам економічного аналізу, тобто забезпечувати надходження даних саме про ті напрями діяльності та з тією деталізацією, яка потрібна для всебічного вивчення економічних явищ і процесів, виявлення впливу основних факторів і визначення внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва.

Економічна інформація повинна бути достовірною, тобто об'єктивно відображати досліджувані явища і процеси. Інакше висновки, зроблені за результатами аналізу, не відповідатимуть дійсності. Достовірність досліджуваних явищ забезпечується проведенням контролю, ревізій, а також несенням відповідальності за спотворення інформації;

Перспективність інформації полягає в необхідності складання прогнозів.

Наступна вимога, що пред'являється до організації інформаційного потоку, - це єдність інформації, що надходить з різних джерел (планового, облікового і позаоблікового характеру). З цього принципу випливає необхідність усунення відособленості і дублювання різних джерел інформації. Це означає, що кожне економічне явище, кожен господарський акт повинні реєструватися тільки один раз, а отримані результати можуть використовуватися в обліку, плануванні, контролі та аналізі.

Одна з вимог до якості інформації - забезпечення її порівнянності за предметом та об'єктом дослідження, періодом часу, методології обчислення показників і ряду інших ознак. Якщо порівнянність показників заздалегідь забезпечена, то аналіз буде значно менш трудомістким.

Будь-який факт господарського життя організації супроводжується первинною документацією. Мається на увазі, що будь-яка з облікових систем, що діє на підприємстві, будь то податкова, бухгалтерська або статистична, а в деяких компаніях можливо виділити ще і систему управлінського обліку, спирається строго на дані, отримані з первинних документів. Певні принципи і правила (стандарти) ведення бухгалтерського обліку дозволяють згрупувати і систематизувати відомості про факти господарського життя так, щоб мінімізувати можливу кількість різночитань. Підготовлена на основі такої інформації звітність буде достовірною.

Можливість проаналізувати дані передбачає, що для проведення економічного аналізу може бути отримана і піддана дослідженню інформація, яка повністю відповідає поставленим цілям і завданням. З точки зору раціональності витрати на процес підготовки інформації не повинні перевищувати її цінності. І нарешті, оперативність передбачає своєчасне надходження аналізованих даних, що дозволяють керівництву організації оперативно вивчати факти її господарського життя і реагувати на них відповідно до виниклими потребами: залучати додаткові ресурси, задіяти резерви, контролювати платоспроможність, переводячи активи організації з одного стану в інший і т. д.

Методологія економічного аналізу складається з методу як загального підходу до досліджень і конкретної методики як сукупності спеціальних прийомів (методів), що застосовуються для обробки і аналізу економічної інформації [8].

Метод - це сукупність прийомів або операцій практичного або теоретичного освоєння дійсності, підпорядкованих вирішенню конкретної задачі [9]. Під методом економічного аналізу розуміється системний комплексний підхід до вивчення результатів діяльності господарюючих суб'єктів, виявлення і вимірювання суперечливого впливу на них окремих факторів, узагальнення матеріалів аналізу у вигляді висновків і рекомендацій на основі обробки спеціальними прийомами всієї наявної інформації про результати цієї діяльності.

Стосовно господарюючого суб'єкта метод економічного аналізу має ряд особливостей, зокрема:

1) Досліджується система економічних показників, за допомогою яких дається кількісна оцінка окремих сторін господарської діяльності підприємства.

2) Система показників розкривається в їх взаємозв'язку, взаємозалежності, взаємозумовленості з відокремленням співвідпорядкованості показників, виділення сукупного, результативного показника і факторів, що на нього впливають.

3) Проводиться кількісний вимір впливу чинників на сукупний показник з використанням ряду спеціальних способів і прийомів.

Ефективність економічного аналізу багато в чому залежить від правильності методики і організації його проведення. Під методикою прийнято розуміти сукупність аналітичних способів і правил дослідження економічних явищ і процесів господарської діяльності, підлеглих досягненню мети аналізу [9].

Варто розрізняти загальну і часткову методику. Під загальною методикою розуміють систему дослідження, що однаково використовується при вивченні різноманітних об'єктів економічного аналізу в різноманітних галузях національної економіки.

Часткові методики призначені для проведення аналітичних досліджень певних видів або груп об'єктів (тип виробництва, вид ресурсу, витрат тощо) конкретних сфер економіки [10, с. 21]. Треба відзначити, що кожному виду аналізу відповідає своя методика.

Методика комплексного економічного аналізу повинна містити такі основні елементи:

- 1) визначення об'єктів аналізу;
- 2) формулювання цілей і задач аналізу;
- 3) визначення системи показників для досягнення цілей і задачу дослідження кожного об'єкта аналізу;
- 4) схема і послідовність проведення аналітичного дослідження;
- 5) періодичність і терміни проведення аналізу;
- 6) джерела інформації на підставі яких проводиться аналіз - засоби її одержання й опрацювання;
- 7) засоби і методи аналізу економічної інформації досліджуваних об'єктів;
- 8) етапи проведення аналізу і розподіл обов'язків між службами підприємства і конкретними особами при проведенні комплексного аналізу;
- 9) технічні засоби, використовувані для аналітичного опрацювання інформації;
- 10) порядок оформлення результатів аналізу і їхньої оцінки;
- 11) оцінку трудомісткості аналітичних робіт, одержання економічного ефекту від проведеного аналізу.

На різних етапах проведення економічного аналізу діяльності господарського суб'єкта застосовуються різні методики і прийоми. При цьому не існує ніякої чіткої регламентації щодо її застосування, тому що все залежить від мети аналізу, що є в розпорядженні аналітика ресурсів, інформаційного і технічного забезпечення.

Методи економічного аналізу, що використовуються в діяльності господарюючого суб'єкта, доцільно розділити на дві основні групи: неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

До неформалізованих методів аналізу відносяться:

- розробка і використання системи показників;
- метод порівняння;
- метод побудови аналітичних таблиць;
- прийом деталізації;
- методи читання та аналізу фінансової звітності; методи експертних оцінок: дельфійський метод, морфологічний аналіз, метод сценаріїв.

До формалізованих методів аналізу відносяться: класичні методи аналізу, традиційні методи статистики, методи фінансових обчислень і методи теорії прийняття рішень.

Класичні методи економічного аналізу включають балансовий метод і методи факторного аналізу. Балансовий метод застосовується при вивченні співвідношення двох груп взаємопов'язаних показників. Він полягає у взаємній ув'язці великого числа економічних показників двома підсумковими сумами. Прикладом застосування балансового методу є аналіз грошових потоків організації, а саме непрямий метод аналізу, в ході якого пов'язуються притоки і відтоки грошових коштів, що пояснюють причини зміни грошових коштів організації.

Метод факторного аналізу передбачає в якості мети виявлення вкладу кожного фактору в сукупну зміну результату. Цей метод незамінний при оцінці причин зміни того чи іншого економічного показника. Найбільш часто використовуваний прийом факторного аналізу - прийом ланцюгових підстановок, а також абсолютних і відносних різниць.

До традиційних методів економічної статистики відносяться метод середніх величин, елементарні методи обробки даних, індексний метод. Методи фінансових обчислень охоплюють, перш за все, операції дисконтування і компаундування, методи оцінки грошових потоків.

До методів теорії прийняття рішень належать метод побудови дерева рішень, лінійне програмування, аналіз чутливості.

Особливу з точки зору досліджуваної проблематики групу аналітичних прийомів складають сучасні методи оптимізації рівня грошових коштів. До них відносяться методи Баумоля, Міллера-Орра, Стоуна і імітаційне моделювання за методом Монте-Карло. Сучасні вимоги потребують створення методологічних основ, які сприяли розробці методики відповідних видів економічного аналізу, щоб результати його пов'язувалися із прийняттям конкретних управлінських рішень. [11]

Висновки. Сучасний стан досліджень аналізу господарської діяльності підприємств потребує удосконалення інформаційного і методичного забезпечення. Розвиток методичного інструментарію економічного аналізу здійснюється на основі вивчення і застосування численних і різноманітних технологічних способів і прийомів, вони потрібні для чіткого і спрощеного виразу різних ресурсів і явищ, їх взаємозв'язку, а також для вимірювання впливу факторів і причин на результативні показники.

Удосконалення інформаційного забезпечення економічного аналізу надасть змогу підвищити результати прийнятих рішень на якісно новий рівень, що сприятиме удосконаленню процесу управління підприємства.

Список літератури:

1. Заросило, А. П. Сучасні інформаційні технології для аналізу господарської діяльності підприємств / А. П. Заросило // Економічний вісник-2016. – № 4-2(04). – С. 82-86.
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. 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. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 276–280.
4. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит : галузевий аспект: кол. моногр. : у 2-х т. Т. 1 / за ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – 357 с.
5. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Паланюк Н.А., Петренко В.Г. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 252 с.
6. Документування в бухгалтерському обліку: процесний підхід: монографія / С.Ф, Легенчук, К.О. Вольська, О.В. Вакун. – Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г.М., 2016. – 228 с
7. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник/І.В. Сіменко, Т.Д. Косової-К.: "Центр учбової літератури", 2013-384с.
8. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – Вид. 2-ге, допов. та переробл. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 84 с..
9. Прокопенко, І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу: навч.посібник для студ. Вищих навч. закл. / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. - . К.: ПУЛ,2008. – 430 с.
10. Грабарєва А. Методика аналізу грошових коштів організації // Ресурси, Інформація, Постачання, Конкуренція, 2011, №1, (с. 553-558)
11. Волкова Н. А. Сучасні напрямки розвитку економічного аналізу суб'єктів господарювання / Н. А. Волкова // Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу: тези виступів Міжнародної наукової конференції. – Житомир: Видавець О.О. Євенок, 2017. – С. 302-304.

Марушевська В.В.
31 гр. ФФБС
Науковий керівник:
к.е.н, доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сучасному етапі одне з центрових місць в процесі здійснення будь якого виду діяльності займають управлінські рішення. Адже правильно прийняте рішення це вже половина успіху. Головним інструментом для прийняття не лише управлінських а і інших видів рішень є економічний аналіз. Він допомагає виявити недоліки в діяльності підприємства та з його допомогою можна знайти шляхи подолання цих недоліків. І хоча економічний аналіз затвердився як самостійна наука порівняно нещодавно, зароджуватися від почав дуже давно. Адже аналітичне мислення було притаманне людям ще до нашої ери. Але не було чітко відокремлених меж, тобто аналітичної науки як такої не існувало. Елементарні аналітичні розрахунки притаманні будь якому прийняттю рішень, але саме поява інформаційних баз спонукала до аналітичного розгляду накопичених даних.

Становлення теорії та практики економічного аналізу має довгий, тернистий історичний шлях розвитку. Але і до сьогодні немає єдиного підходу в визначенні етапів розвитку економічного аналізу, його змістовного наповнення та навіть його назви. Тому це питання залишається одним з найдискусійніших.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Рівень розвитку кожної науки можна визначити за допомогою рівня знання її історії. Тому знання історії розвитку економічного аналізу можна вважати важливою основою для визначення її теперішнього стану та оцінки подальших перспектив. Питанням історії економічного аналізу цікавилися багато вчених, серед яких можна виокремити таких: І.Д. Лазаришина, І.І. Каракоз, Є.В. Мних, М.І. Коробов, С.Б. Барнгольц, В.В. Ковальов та інші. В їх працях визначено основні етапи розвитку економічного аналізу як науки. Проте і сьогодні окремі питання про виникнення економічного аналізу є мало дослідженими. На думку вченого-економіста В.В. Ковальова шукати відповіді на ці питання марно, оскільки елементи аналітичної складової є притаманними будь якому виду господарської діяльності [1].

Метою даного дослідження є визначення основних етапів розвитку економічного аналізу та його ролі в різних історичних епохах.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі діяльність кожного економічного суб'єкта знаходиться під наглядом великої кількості учасників ринкових відносин, які зацікавлені результатами його діяльності. На основі доступної їм інформації, вказані учасники намагаються оцінити фінансовий стан підприємства. Основним інструментом для цього є економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні та зовнішні показники діяльності підприємства.

Економічний аналіз як самостійна наука має свій предмет дослідження. Якщо розглянути визначення предмету економічного аналізу в історичному аспекті, то можна дійти висновку, що єдина точка зору відсутня. Загалом наявні предмети вивчення даної дисципліни можна розмежувати на декілька груп. Серед яких: господарська діяльність, господарські процеси, інформаційний потік, причинно-наслідкові зв'язки, економіка підприємства та тд. На думку Р. Федоровича та Н. Синькевич найбільш розповсюдженим визначенням предмета економічного аналізу є господарська діяльність [2]. Але на нашу думку, найбільш доцільнішим буде визначення предметом економічного аналізу причинно-наслідкових зв'язків між факторами і результатами фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, які виникають під впливом об'єктивних економічних законів і суб'єктивної діяльності людей. Проте, як вже було зазначено вище, єдиної правильної відповіді на це питання немає. Тому кожна думка має право на існування.

Економічний аналіз є досить важливою та складною наукою. Розглянемо історичні умови в яких формувалася дана наука, та з'ясуємо що вплинуло на те, що ми маємо економічний аналіз на сучасному етапі саме в такому вигляді. Деякі вчені пов'язують розвиток економічного аналізу з появою політичної економії. Спочатку в найпростіших формах, пізніше – як систему спеціальних знань для вивчення причинно-наслідкових зв'язків. Інша частина вчених вважають, що виникнення економічного аналізу пов'язане з розвитком бухгалтерського обліку.

Свій початок економічна наука бере з найдавніх часів. Часи нового кам'яного віку характеризуються появою різних видів господарської діяльності (скотарство, будівництво, землеробство, образотворче мистецтво та ін.). Також відбувся поділ праці. Почав використовуватися на практиці обмін між різними общинами, племенами, родами.

На думку дослідників в період матріархату деякі елементи аналізу, обліку та контролю здійснювалися жінкою. Вона, як голова дому, контролювала міру праці та споживання і приймала необхідні рішення. Ось наприклад в американських індіанців жінка всю їжу, яка приготована на вогні розділяла між різними сім'ями враховуючи їх потреби, а те що залишалося віддавала під охорону. Якщо було необхідно жінка – "домокерівник" – здійснювала зарубки для накопичення, контролю та збереження інформації [3]. Бронзовий вік, рамки якого це III– II тис. до н. е. вважається періодом в який економічний аналіз виник саме як практична діяльність. Про це свідчать праці таких вчених: І.Д. Лазаришина, А.Д. Шеремети, Ф.Ф. Бутинця та інших. В цей час активно розвивалися продуктивні сили, відбувався поділ праці. Удосконалювалися знаряддя праці, почали виготовляти їх з металу. Активно розвивалося сільське господарство та ремесла, а саме: ковальство, ювелірне ремесло, гончарство. З'явилися перші передумови для виникнення держав. Першими державами були держави Стародавнього Сходу, в тому числі найбільші з них: Індія, Єгипет, Месопотамія. Під час аналізу застосовувалися найелементарніші економічні показники. Зведеною і в той же час детальною була звітність в Єгипті та у Вавилоні, що дозволяло використовувати аналітичні методи і прийоми дослідження, а саме: деталізації, синтезу та порівняння. Аналітична діяльність того часу мала нерегулярний, епізодичний та локальний характер, охоплюючи окремі дані за останні 3-15 років.

Однією з перших функцій аналізу є контролююча. Головною метою якої є захист інтересів власників. Наприклад в Єгипті у 2500 рр. до н.е. згадується про проведення аналізу за дотриманням кошторису робіт методом зіставлення показників, які оприлюднювалися спеціально створеними комісіями звітів за обсягами робіт, які передбачено у кошторисі і які виконано фактично. Також у Єгипті велися такі адміністративно-господарські документи як: переписи населення, господарські кадастри та звітність, юридичні акти. Ці документимістили інформацію про кількість населення, в тому числі за віковими та статевими групами. Також було виділено групи за сферою діяльності та соціальним станом. Це була інформаційна база для здійснення аналізу і планування робочої сили, яка була необхідна для здійснення різноманітних робіт. Всі хто виготовляв та продавав будь яку продукцію повинні були вести облік виготовленої та проданої продукції. В ученнях Аристотеля, Платона, а також філософів Давнього Риму, Китаю та Індії була здійснена перша спроба з'ясування принципів економічного розвитку свого часу. Аналіз як прийом, а точніше метод, котрим можна користуватися у всіх науках, зокрема і в економічних вперше визначив Піфагор. Економічна теорія, як і взагалі слово «економіка» бере свій початок в Стародавній Греції цього періоду[4].

Ще однією Батьківщиною економіки вважається Рим. Впродовж багатьох років тут використовувалося планування – наприклад, розраховувалася кількість продукції, яка необхідна для утримання війська. Елементи економічного аналізу можна також побачити у видатних тогочасних мислителів. Наприклад, Катон міркував з приводу стимулів, які можуть покращити продуктивність праці. Ще один мислитель Варон досліджував вплив ринків на сільське господарство, трудомісткість виробництва та продуктивність праці. Не можна оминати увагою праці одного з найвидатніших діячів того часу – Аристотеля. Який в своїх роботах виділяє два види господарської діяльності: перший – економіка; Вона включає в себе ремесло, землеробство і роздрібну торгівлю. Тобто вона пов'язана з безпосереднім задоволенням потреб людей. Другий – хрематистика. Вона включає лихварство, пов'язане з отриманням наживи та крупну торгівлю.

Аристотель підтримував справедливу ціну, яка відображує витрати виробництва та відповідає умовам етики. Приводом для подальшого розвитку економічного аналізу було запровадження обов'язкової звітності перед вищими органами. Це дозволило створити інформаційну базу, яка підкріплена відповідними документами. Її використовували на різних рівнях і перш за все на макрорівні для прийняття управлінських рішень. Наприклад, імператором Августом було затверджено інвентарну книгу держави, яку пізніше назвали бреваріум. В книзі знаходилися дані про використання державних коштів, доходи населення, податки, запаси та тд. Інформація, яку отримували вищі органи ретельно перевірялася, контролювалася та накопичувалася писарем, ревизором, рахівником. Такою доволі ефективною базою користувалися доволі довгий час – майже п'ять століть. Якщо говорити про епоху Середньовіччя, то можна виділити такі її характерні риси: приватна власність на землю; монопольне володіння феодала землею; повна залежність селян від феодала; нерозвинений обмін; перевага натурального виробництва. Необхідно зазначити особливості економічного аналізу даного періоду. До них відносяться: відсутня єдина грошова одиниця виміру; наявність обмежених суб'єктів і об'єктів аналізу; аналіз виконував переважно функцію контролю; несистемний підхід до вивчення господарських явищ і процесів; приблизний характер аналітичних процедур; нерегулярне здійснення аналізу; відсутність необхідних документів; використання в основному кількісних натуральних показників; непорівнянність аналітичних даних; недосконала та неповна інформаційна база [5].

Однією з причин недосконалої інформаційної бази більшість вчених вважають думку про те, що усна інформація є більш надійнішою, оскільки письмові дані можна сфальсифікувати, а усні – ні. Також в даний період існувала слабка структура управління, яка не потребувала великої кількості економічної інформації. Але в той же час зміцнювалася нормативно-правова база. До основних історичних правових документів можна віднести статут Ярослава Мудрого «Русская Правда». За допомогою цього документу здійснювалося регулювання фінансових і торговельних відносин між торговцями, що дозволяло визначати їх фінансовий стан. Важливою подією для обліку та аналізу того часу стала розробка Лукою Пачолі «Трактату про рахунки та записи».

Найбільш насиченим на грандіозні події в історії людства можна назвати період XVI–XVIII ст. Великі географічні відкриття, промислові перевороти, утворення колоніальних імперій та початок формування світового господарства. Було здійснено удосконалення засобів виробництва, технологій виробництва утворювалися великі підприємства та почали створюватися фермерські господарства в США, Великобританії та Франції. В країнах Західної Європи в XIX ст. відбувся промисловий переворот, в результаті якого відбувся перехід від аграрної до індустріальної цивілізації. В пріоритеті була насамперед важка промисловість. В кінці століття повністю сформувалося світове господарство, міжнародна кооперація і міжнародна спеціалізація.

Перш за все цьому посприяло створення методу калькуляції (Р.Я. Вейцман, А. Кальмес, Н.Г. Філімонов, Р. Фішер) і балансового методу. Це послугувало стимулом для створення нових методів аналізу. Отже, на початку XX ст. в результаті еволюції та диференціації наук відбулося становлення економічного аналізу як окремої науки та її активний розвиток. Заслугою відомого швейцарського вченого І.Ф. Шерра було здійснено визначення "предмета бухгалтерії" як зовнішніх і внутрішніх господарських і правових фактів, що відбулися. На основі цих та інших положень було виділено такі види аналізу, як зовнішній і внутрішній, розроблено методику аналізу витрат виробництва й аналізу беззбитковості.

Важливе дослідження фінансових аспектів економічного аналізу здійснив Джеймс Блісс. Ним було розроблено у 1930 р. систему показників результативності, успішності господарювання за допомогою порівняння фактичних фінансових результатів з показниками балансу і бухгалтерського обліку. Економічний аналіз як важливу складову економічного дослідження, незамінний процес в інформаційному потоці можна пояснити завдяки прийняттю поняття бухгалтерського обліку Американською асоціацією бухгалтерів у 1966 р. Також було обґрунтовано важливість здійснення ситуаційного аналізу для прийняття зважених управлінських рішень. Американський економіст російського походження – Василь Леонтьєв став відомим завдяки методу "витрати – випуск", який зараз досить відомий і застосовується по всьому світі для аналізу найголовніших економічних показників, планування і створення бюджетної політики.

Нове концептуальне бачення ролі, мети і функцій економічного аналізу склалося у 1981 р. в результаті прийнятого Американським інститутом аудиторів визначення бухгалтерського обліку як обслуговуючої сфери діяльності, призначеної для надання кількісної інформації, переважно фінансового плану, про економічні об'єкти, придатної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень з економічних питань при аналізі альтернативних варіантів дій. Це формулювання свідчить про обслуговуючу функцію економічного аналізу і його визначальну роль у прийнятті управлінських рішень[6]. Станом на сьогодні роль аналізу як власного фінансового стану так і фінансового стану його партнерів, конкурентів зростає. Основним джерелом даних для цього є бухгалтерська звітність. В той же час виникає необхідність розвитку методичних положень її аналізу, який спрямований на покращення аналітичних можливостей окремих звітних форм, створення дієвих механізмів оцінки негативних факторів, що впливають на фінансовий стан підприємств, і вживання своєчасних заходів щодо його оздоровлення. Отже, здійснивши докладний аналіз історії економічного аналізу, можемо виділити такі основні її етапи (табл.1).

Таблиця 1

Основні етапи розвитку економічного аналізу

	Період	Роль економічного аналізу	Основні досягнення
1 етап	V ст. до н.е. – сер. XVIII ст. н.е.	Економічна теорія – частина моральної філософії, тобто етики. У цей період економічна наука носила майже виключно нормативний характер.	Діяльність Давньогрецьких та Середньовічних мислителів.
2 етап	Кінець XVIII ст. – XIX ст.	Економічний аналіз – частина бухгалтерського обліку.	-Дослідження політекономів-класиків -Початок використання причинно-наслідкового методу дослідження.
3 етап	Кінець XIX ст. – теперішній час	Економічний аналіз – самостійна наукова дисципліна	-Визнання головної ролі економічного аналізу при прийнятті управлінських рішень. -Поява всіх існуючих методів та видів економічного аналізу.

Висновки. Економічний аналіз на сучасному етапі одна з найважливіших економічних наук, без використання якої важко уявити діяльність будь якого підприємства. Економічний аналіз має складну та насичену історію. Як і в більшості наук причиною появи економічного аналізу є потреба в ньому. Адже в процесі здійснення будь якого виду діяльності просто необхідні хоча б елементарні аналітичні розрахунки. В історії економічного аналізу можна виділити три основні етапи, на яких економічний аналіз мав різний зміст. Перший – економічний аналіз як частина економічної науки, другий – економічний аналіз як складова бухгалтерського обліку, третій – економічний аналіз як самостійна, розвинена наука. Основним джерелом для здійснення економічного аналізу є бухгалтерська звітність.

Список літератури:

1. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: управління капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності /В.В. Ковальов// - М.: Фінанси і статистика, 1996. - 432 с.
2. Р.Федорович, Н.Синькевич Історія становлення та перспективи розвитку економічного аналізу /І Р.Федорович, Н.Синькевич// ІІ Галицький економічний вісник. — 2011. — №1(30). — с.152-159.
3. Соколов Я.В. Історія бухгалтерського обліку/ Соколов В.Я./Підручник. – М.: Фінанси і статистика, 2003. – С. 16.
4. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика/ І.Д. Лазаришина:Монографія. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
5. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу/ А.Д.Бутко// Підруч. – К.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2005. – 411 с.
6. Федоришина Л.І. Витоки розвитку економічного аналізу/ Л.І. Федоришина// Причорноморські економічні студії, 2016.- с.235-238.

Бурдюжа І. О.
36 група ФЕУП
i.alexandrovna23@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К.Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне суспільство неможливо уявити без бюджетних установ і організацій, навіть враховуючи те, як стрімко розвиваються ринкові відносини. Зараз процеси ринкових перетворень в Україні супроводжуються економічною нестабільністю, невпорядкованістю системи розподілу створюваного сукупного продукту, суперечностями в оплаті праці та доходах населення, що негативно відбивається на ефективності праці та її мотивації. Особливо недосконалою залишається оплата праці в установах та організаціях бюджетної сфери, адже тут поряд із висококваліфікованою суспільно необхідною працею має місце невідповідний рівень її оплати, а також спостерігаються істотні порушення у співвідношеннях між рівнями оплати праці залежно від складності та відповідальності за виконану роботу. Тому актуальним питанням сьогодні є обліково-аналітичної роботи організації оплати праці бюджетних установ.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багато вчених приділяють увагу такому питанню, як аналіз та організація оплати праці в бюджетних установах України. Серед них є як світові, так і вітчизняні автори наукових праць. Найбільш широко ця тема розкривається в працях Д. Богині, М. Бондаренко, Н. Волгіна, Н. Горелова, Л. Єловікова, М. Карліна, А. Колота, М. Семикіної, Л. Фільштейна, С.В. Васильчак, С.В. Голов, Д.О. Онищенко, В.С. Толубяк С. Брю, К. Макконела, Д. Рікардо, А. Сміта, Ж.Б. Сей, Дж. Кейнса та інші.

Враховуючи те, що в наш час в країні спостерігається мінлива економічна ситуація, вищезазначена тема вимагає більш детального вивчення, пошуку проблем організації оплати праці та шляхів їх удосконалення.

Мета. Метою даної статті є розкриття сутності та організації оплати праці в сучасних умовах, пошук існуючих проблем та шляхи удосконалення оплати праці в бюджетній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах науково-технічної революції зростання результативності праці у суспільному виробництві починає дедалі більше залежати від ефективності роботи закладів бюджетної сфери, за допомогою яких проходить формування як особистих потенціалів окремих працівників, так і трудового потенціалу суспільства в цілому [1, с.108].

Діяльність бюджетних установ є дуже різноманітною. Вона може вміщувати в себе як соціальну сферу, так і управління державою, місцевим самоврядуванням тощо. Оплата праці є найвагомішою складовою всіх видатків бюджетних установ, а їх аналіз є однією з найважливіших напрямів облікового процесу [2, с.161].

Бухгалтерський облік виплат працівникам у бюджетній сфері України є досить недосконалим і має низку своїх проблем. Щоб чітко зрозуміти, які проблеми існують у фонду оплати праці, потрібно розглянути такі поняття, як «заробітна плата», «система оплати праці» та механізм її організації.

Заробітна плата – це одна з найскладніших економічних категорій та важливих соціально-економічних явищ. Тому облік праці та заробітної плати є одним із найважливіших у системі обліку в бюджетній установі, який ведеться в обов'язковому порядку.

Відповідно до ст. 1 Закону України "Про оплату праці" заробітна плата – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від

складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [3].

Щоб надалі детальніше розглянути, як проходить організація оплати праці, необхідно ознайомитися зі складом заробітної плати працівників бюджетної сфери. Склад заробітної плати представлений на рис. 1 [4, с. 216].

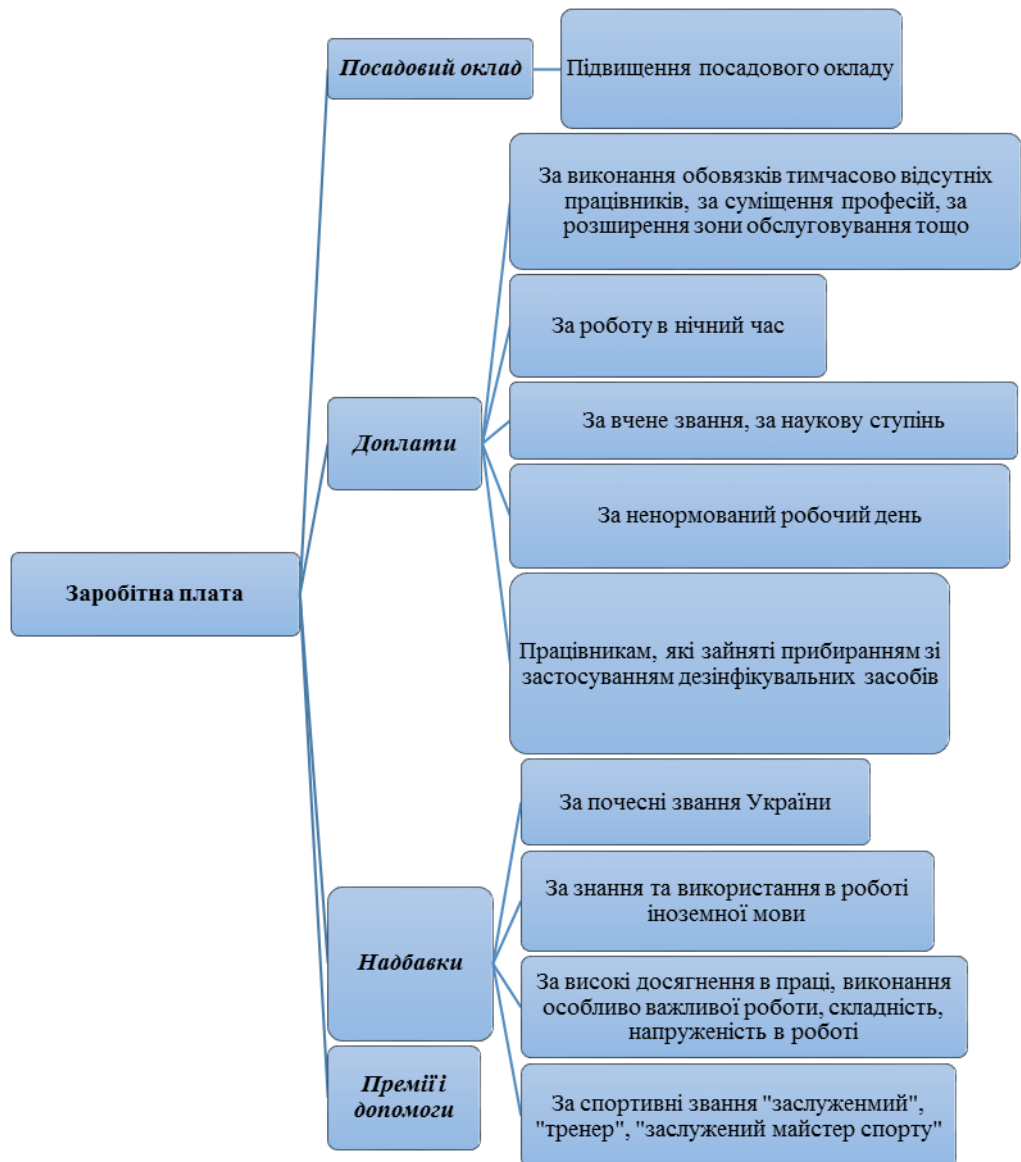


Рис. 1. Склад заробітної плати працівників бюджетних установ.

Поряд із поняттям «заробітна плата» стоїть таке поняття, як «система оплати праці» та її складові, яке необхідно розглянути, щоб мати детальніше уявлення про те, які проблеми на сьогодні виникають при організації оплати праці та її розрахунках.

Отже, система оплати праці – це визначений взаємозв'язок між показниками, що характеризують міру (норму) праці та міру її оплати в межах і понад норми праці, які гарантують одержання працівником заробітної плати відповідно до фактично досягнутих результатів праці, погодженої між працівником і роботодавцем ціною його робочої сили [5, с. 2] .

У цілому система оплати праці в організаціях, які знаходяться на бюджетному фінансуванні, регулюється тими ж законами і принципами, що і в не бюджетній сфері. По-перше, оплата праці на законодавчому рівні регулюється Законом України "Про оплату праці" від 24.03.95 [3].

Крім того існує низка інших законодавчих актів, а також накази міністерств, які встановлюють умови оплати праці, розміри ставок посадових окладів бюджетних установ відповідної окремих галузей та розміри усіх надбавок. Серед них виокремлюють такі:

1. Постанова КМУ "Про оплату праці працівників на основі єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери" № 1298 від 30.08.2002 р. [6].

2. Про упорядкування умов оплати праці працівників установ охорони здоров'я та соціального захисту населення. Наказ Міністерства праці та Міністерства соціального захисту та охорони здоров'я від 05.10.2005 р. № 308/519 [7].

3. Про упорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ. Наказ Міністерства освіти і науки від 26.09.2005 р. № 557 [8].

4. Про впорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів. Постанова КМУ № 268 від 09.03.2006 р. [9].

Окрім регулювання законодавчими актами, система оплати праці має і свої специфічні особливості, обумовлені функціональним змістом праці, кваліфікаційним і професійним складом, а також характером самої праці. Наприклад, для всіх організацій бюджетної сфери обов'язковим є застосування тарифної системи, сутність якої полягає у тому, що оплата праці різних категорій працівників диференціюється на основі встановлених нормативів [2, с. 109]. В установах та організаціях, які працюють на бюджетному фінансуванні, основою організації оплати праці є тарифна система та її складові: тарифно-кваліфікаційні характеристики, схеми посадових окладів, тарифні розряди та тарифні коефіцієнти.

Організація оплати праці впливає на ефективність діяльності працівників бюджетної установи в цілому. Якщо є вплив, то можна зазначити певні фактори, які сприяють цьому. Серед них виокремлюють: система та форми оплати праці, мотиваційні механізми, що стосуються ефективності праці в бюджетній установі тощо [10, с. 48].

Облік праці та аналіз розрахунків оплати праці є одним з вагомих напрямів аналітично-облікового процесу бюджетних установ та організацій. Розглянемо напрямки організації обліку праці та її оплати на рисунку 2 [11, с. 206].

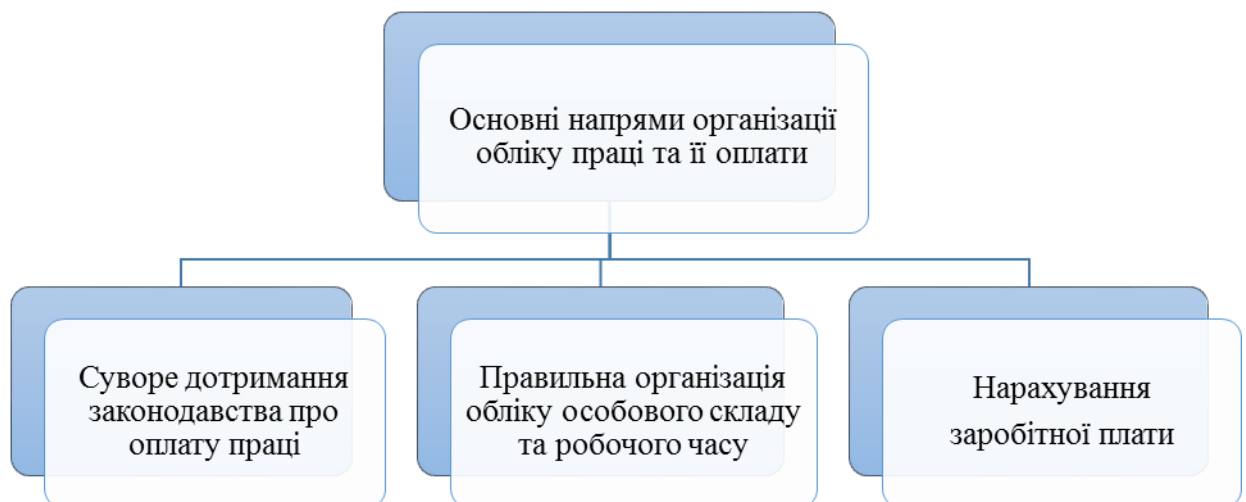


Рис. 2. Основні напрями організації обліку праці та її оплати.

Із розглянутих напрямків впливають наступні завдання аналізу праці та її оплати, зображені на рисунку 3 [11, с. 206].

Завдання аналізу праці та її оплати

- контроль за дотриманням штатної дисципліни та раціональним використанням робочого часу;
- правильне обчислення витрат робочого часу та облік праці;
- правильне обчислення заробітної плати та утримання з неї;
- здійснення своєчасних і достовірних розрахунків по заробітній платі;
- контроль за використанням фонду заробітної плати;
- забезпечення споживачів інформацією про працю і заробітну плату

Рис. 3. Завдання аналізу праці та її оплати.

Розглянувши завдання щодо аналізу оплати праці, виділимо рішення, які можуть здійснювати позитивний вплив на поліпшення аналізу оплати праці. Серед них: наявність і використання нормативних документів з оплати праці, вдосконалення техніки та методики обліку на основі застосування сучасних форм обліку і обчислювальної техніки. Для вдосконалення аналізу оплати праці необхідно здійснити автоматизацію обробки інформації в бюджетних установах, що дозволить підняти рівень організації праці в сфері управління, дасть можливість значно зменшити витрати часу на обчислення та розрахунки, сприятиме впровадженню раціональних форм первинних документів та підвищенню оперативності та достовірності інформації.

У бюджетних установах, як і в будь-яких інших організаціях, існують недоліки щодо оплати праці. Серед них є найвагоміші, усунувши які можна удосконалити організацію оплати праці. Виокремлюють:

- низькі ставки і оклади;
- міжпосадова диференціація заробітної плати;
- існування двох паралельних систем оплати праці працівників бюджетної сфери;
- невідповідна оцінка праці провідних спеціалістів в окремих галузях.

Якщо говорити про розмір оплати праці працівників бюджетних установ, то згідно із Законом України "Про оплату праці", умови та розміри оплати праці працівників установ та організацій, що фінансуються з бюджету, визначаються Кабінетом Міністрів України [3].

Як було зазначено раніше, зараз в Україні діє дві паралельні системи оплати праці працівників бюджетної сфери: одна заснована на дії Єдиної тарифної сітки, а інша – упорядкована спеціальними нормативно-правовими актами, які належать до спеціального законодавства, що регулює оплату праці окремих категорій працівників (державні службовці, судді, працівники правоохоронних органів, прокурорські працівники тощо).

Особливостями організації заробітної плати в бюджетних установах на сьогодні є активне застосування тарифної системи як одного з найефективніших інструментів диференціації оплати праці [10, с. 50]. Вона встановлює, що кожного року розмір окладу (ставки) окремого працівника визначається на рівні законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати. Тарифна сітка включає в себе від 1 до 25 тарифних розрядів, за якими здійснюється нарахування заробітної плати [6].

Для того, щоб упорядкувати оплату праці працівників, які зайняті в бюджетній сфері, було впроваджено Кабінетом Міністрів України Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці, що діє з 2002 року в установах освіти, науки та охорони здоров'я та в інших бюджетних установах. Згідно Єдиній тарифній сітки було встановлено:

- єдину тарифну сітку розрядів та коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери;
- схеми тарифних розрядів посад керівних, наукових, науково-педагогічних, педагогічних працівників, професіоналів, фахівців та інших працівників бюджетних установ, закладів та організацій;
- схему тарифних розрядів посад (професій) професіоналів, фахівців керівників інших структурних підрозділів і технічних службовців, загальних для всіх бюджетних установ, закладів та організацій;
- схему тарифних розрядів посад (професій) робітників, загальних для всіх бюджетних установ, закладів та організацій;
- ставки погодинної оплати праці працівників усіх галузей економіки за проведення навчальних занять [12, с. 264].

Якщо говорити про працівників, які працюють на основі єдиної тарифної системи, на сьогоднішній день майже відсутня система встановлення додаткових видів оплати праці (надбавок та доплат) працівників окремих галузей бюджетної сфери, хоча надбавки і доплати забезпечують індивідуалізацію розмірів оплати праці з урахуванням тих факторів, що не відображаються в ЄТС [13, с. 89].

Через те, що в сучасних умовах ні одна з діючих систем оплати праці працівників бюджетної сфери не є ефективною, потрібно вдосконалення системи оплати праці. Цього можна досягти, якщо дотримуватися певних цілей, а саме:

- стабільне зростання розміру заробітної плати, з урахуванням інфляції;
- прийняття нормативно-правових актів, що мають містити дієві заходи, спрямовані на покращення матеріального становища таких працівників;
- особливу увагу потрібно приділити проблемі встановлення оптимального діапазону тарифної сітки, оскільки для побудови системи оплати праці працівників бюджетної сфери залежно від їх кваліфікації діапазон тарифної сітки має виключне значення;
- усунення необґрунтованих диспропорцій у рівнях оплати праці працівників однакової кваліфікації, які виконують однакову за складністю та функціональними ознаками роботу, а також підвищення заробітної плати працівників бюджетної сфери;
- вдосконалення системи нарахування надтарифних елементів заробітної плати працівників бюджетної сфери (надбавок, доплат та премій стимулюючого характеру) у напрямку розробки прогресивних мотиваційних систем з конкретними і зрозумілими показниками та методикою їх розрахунку та нарахування [14, с. 76].

Висновки. Отже, система оплати праці працівників бюджетних установ має низку недоліків, а саме: низький рівень та невідповідна диференціація заробітної плати, відсутність методики щодо формування кваліфікаційних груп з оплати праці в окремих галузях бюджетної сфери, диспропорції у розмірах посадових окладів працівників, які виконують однакову за складністю та функціональними ознаками роботу тощо.

Враховуюче все вищезазначене, можна зробити висновок про те, що роль держави в організації та реалізації політики оплати праці є досить значною. Аналізуючи ситуацію, яка існує на сьогоднішній день, ми можемо стверджувати, що держава недостатньо забезпечує право працюючих громадян на відповідну та своєчасну оплату праці, спостерігається майже повна відсутність систем надбавок та доплат.

Тобто, одним із найважливіших завдань на сьогодні є формування ефективної політики держави у сфері оплати праці бюджетних установ.

Ми погоджуємося з думкою С. О. Цимбалюк [15, с.15], що необхідно вжити всі можливі заходи, які надалі, можливо, стануть запорукою ефективного функціонування системи оплати праці в бюджетних установах.

Серед таких заходів виокремимо: запровадження єдиної тарифної сітки для працівників усіх установ та організацій бюджетної сфери; зменшення кількості розрядів ЄТС й діапазонів розрядів для окремих професій і посад завдяки формуванню кваліфікаційних груп у відповідності зі складністю робіт; відповідність професій і посад не по розрядах ЄТС, а формування

кваліфікаційних груп з оплати праці для розроблення єдиної шкали з оплати праці; об'єднанню декількох розрядів в одну кваліфікаційну групу; розроблення методики оцінювання посад і робіт для об'єктивного порівняння складності завдань і обов'язків працівників; присвоєння кожній кваліфікаційній групі не стабільних тарифних коефіцієнтів, а використання перехресної побудови діапазонів, що дасть змогу розраховувати індивідуальну заробітну плату, враховуючи результати праці працівників, їхнє ставлення до роботи та рівень професіоналізму; вдосконалення системи нарахування надтарифних елементів заробітної плати працівників бюджетної сфери (надбавок, доплат та премій стимулюючого характеру) у напрямку розробки прогресивних мотиваційних систем з конкретними і зрозумілими показниками та методикою їх розрахунку та нарахування тощо.

Список літератури

1. Кизима І. С. Оплата праці в бюджетній сфері: проблеми та шляхи їх вирішення / І. С. Кизима // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – Кіровоград: КНТУ, 2004. – Вип. 6. – С. 108-114.
2. Чеканова В. В. Організація обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах України / В. В. Чеканова // Управління розвитком. – 2014. – №9 (172). – С. 161-163.
3. Закон України «Про оплату праці». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
4. Шара Є. Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях. [Текст] / Є. Ю. Шара, О. М. Андрієнко, Л. І. Жидеева. – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
5. Вороная Н. С. Оплата праці / Н. С. Вороная // Податки та бухгалтерський облік. – 2016. – № 50. – С. 1-13.
6. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.08.2002 р. № 1298. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>
7. Про упорядкування умов оплати праці працівників установ охорони здоров'я та соціального захисту населення. Наказ Мінпраці та Міністерства соціального захисту та охорони здоров'я від 05.10.2005 р. № 308/519. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05>
8. Про упорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ. Наказ Міносвіти і науки від 26.09.2005 р. № 557. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05>
9. Про впорядкування структури та умов оплати праці працівників апарату органів виконавчої влади, органів прокуратури, судів та інших органів. Постанова КМУ № 268 від 09.03.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/268-2006-%D0%BF>
10. Тонконог Т. Ю. Особливості системи оплати праці працівників бюджетної сфери та напрямки її удосконалення / Т. Ю. Тонконог // Вісник НБУ. – № 6. – 2010. – С. 48-56.
11. Морозюк Н. С. Актуальні питання заробітної плати в бюджетній сфері / Н. С. Морозюк // Финансы, учет, банки. – 2014. – №1(20). – С. 203-208.
12. Михайлов М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах [Текст] / М. Г. Михайлов, М. І. Телегунь, О. П. Славкова – Київ: Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
13. Покатаєва О. В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці в бюджетних установах / О. В. Покатаєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10. – С. 87-95.
14. Гаврюкова А. Г. Шляхи вдосконалення оплати праці в системі мотивації бюджетних установ / А. Г. Гаврюкова // Управління розвитком. – 2012. – №10 (131). – С. 75-77.
15. Цимбалюк С. О. Оплата праці працівників бюджетної сфери: проблеми та перспективи поліпшення / С. О. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 10-15.

Кириленко В.В.
31 група ОЕФ
lil_vika@icloud.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К.Д.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах функціонування будь-якого підприємства важливим фактором, який впливає на розвиток підприємства і його поточний стан, є рівень витрат на продукцію, що відображає наскільки ефективно підприємство використовує економічні ресурси. У зв'язку з цим необхідно дослідити систему планування витрат і область управління витратами, щоб створити умови для зниження рівня витрат.

В умовах швидкоплинного ринкового середовища проблема ефективного планування та управління витратами відіграє важливу роль, тому підприємству необхідно шукати нові шляхи та можливості зниження витрат, покращувати та коригувати методи планування, обліку, аналізу формування витрат.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання планування витрат на підприємстві є актуальними, оскільки підприємства хочуть отримувати максимальний прибуток при мінімальних витратах. Найбільш ґрунтовно свої позиції щодо правильного планування витрат на підприємстві висловили Є.А. Жукова, П.В. Іванюта, В.Є. Керимов, Г.І. Коновалова, А.П. Луговська, І.А. Маслов, Л.В. Попов, К.С. Радченко, М.Г. Рожкова, А.І. Цмоць.

Метою статті є дослідження проблеми планування та управління витратами на підприємстві та запропонувати способи їх вирішення, а також обґрунтувати необхідність удосконалення планування витрат і визначити методи поліпшення управління витратами.

Виклад основного матеріалу. У сучасних ринкових умовах значно зросла проблема планування, обліку, аналізу та контролю витрат на підприємстві. Проблема управління витратами актуальна тому, що досягти переваги над конкурентами можливо лише за наявності більш низької собівартості продукції в порівнянні з іншими виробниками. Менеджери значну увагу приділяють аспектам управління витратами, оскільки отримання фінансового результату, в першу чергу, залежить від ефективності роботи.

У даний час спостерігається значне збільшення витрат підприємства, що пов'язано, зазвичай, з ростом вартості сировини, напівфабрикатів, електроенергії, палива, і збільшенням процентних ставок за кредитами, внаслідок чого відбувається зниження прибутку і перспективи розвитку компанії починають залежати від ступеня керованості витратами. Допоможе уникнути зайвих витрат правильне управління ними. Вони є одним з головних факторів виробництва, оскільки беруть участь в процесах ціноутворення та отримання прибутку, тому їх планування – це основний елемент в ході управління виробництвом. При такому розвитку ринкових відносин підприємству необхідно вдосконалювати систему управління витратами, щоб підвищити конкурентоспроможність, збільшити прибуток і рентабельність всієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Для більшості підприємств головним завданням є збереження певного рівня прибутку в короткостроковому періоді, і підтримка цього потенціалу прибутковості в довгостроковому періоді. У сучасних умовах ринку управління витратами часто стає єдиним способом ефективного вирішення даного завдання.

Управління витратами – це комплексний процес, одним з основних елементів якого є планування, прогнозування та аналіз витрат.

Перед керівництвом підприємства постійно стоїть необхідність прийняття оптимальних рішень, що стосуються ціни реалізації продукції, що випускається. Вибираючи ту чи іншу колію дій, особливо тих, що передбачають залучення ресурсів у виробництво, керівник підприємства повинен чітко уявляти обсяг витрат, пов'язаних із прийнятим рішенням. Кожному

передбачуваному варіанту дії відповідають певні витрати, які важливо розрахувати на стадії планування. Планування витрат – трудомісткий процес на будь-якому підприємстві, що полягає у визначенні величини витрат, необхідних для виробництва продукції в певному обсязі, а також витрати на транспортування, доставку, зберігання, обслуговування, рекламу продукції. Планування витрат здійснюють для того, щоб визначити загальну вартість ресурсів і розрахувати очікуваний прибуток. Таким чином, можна сказати, що планування є базою для контролю за раціональним використанням ресурсів. Рівень витрат на підприємстві багато в чому залежить від професіоналізму організаторів виробництва і творчого потенціалу кадрів. Про правильність віднесення витрат на одиницю продукції скаже кваліфікація економістів. Економічна категорія «витрати» регулюється законодавчими актами й нормативними документами. Термін «витрати» зазвичай використовується в управлінських цілях і пов'язаний із закупівлею і застосуванням матеріальних і нематеріальних ресурсів у виробництві. Витрати – вартість усіх ресурсів, використаних в процесі виробництва продукції. На практиці використовують такі основні класифікації витрат: змінні і постійні (за економічними елементами); основні й накладні (стосовно технологічного процесу); витрати за статтями витрат з урахуванням галузевої специфіки організації; витрати на незавершений і готовий продукти (стосовно готового продукту) [1, с. 43].

У теорії існує велика кількість класифікацій планування витрат, однак, узагальнюючи, можна виділити два методи: планування від досягнутого і планування від виробництва. В якості основи для порівняння в плануванні «від досягнутого» використовують витрати минулих періодів. У плануванні «від виробництва» використовують виробничо-ресурсні потреби. Планування від досягнутих потреб – метод, який не потребує серйозних витрат праці персоналу організації. Але, його недолік в тому, що досить важко зрозуміти, що саме стоїть за встановленими показниками. Метод планування витрат від виробництва більш досконалий, бо при ньому можна детально розглянути обсяг виробництва, дійсний обсяг ресурсів, а також перелік заходів, що плануються до виконання. Краще застосовувати метод «від виробництва», підставою для його використання є: виробнича програма, норми споживаних ресурсів, склад продукту, календарно-планові нормативи, величина фактичного незавершеного виробництва на початок планового періоду. Такі вихідні дані дають можливість формувати єдиний план-графік, який дозволить визначити потребу виробництва в ресурсах на кожен робочий день протягом усього виробничого циклу виготовлення продукту. В результаті легше скласти подетальний план виробництва і далі перетворити його в комплексний план витрат. При плануванні витрат на одиницю продукції, витрати підрозділяють на нормовані й ненормовані. При плануванні ненормованих витрат використовують систему коефіцієнтів.

До основних особливостей витрат відносяться: динамізм, різноманіття, складність вимірювання, а також суперечливість впливу на економічний результат. Розглянемо докладніше. Перша особливість – динамізм витрат полягає в тому, що витрати змінюються, перебуваючи в постійному русі. В умовах ринку змінюються ціни на сировину і матеріали, комплектуючі вироби, тарифи на послуги, також відбувається оновлення продукції, перегляд норм витрати витрат. Це все відбивається на рівні витрат і, відповідно, на собівартості продукції. Тому розглядати витрати в статисті не рекомендується, оскільки це буде умовно і не зобразить їх реального рівня. Друга особливість – різноманіття витрат, тому необхідно застосовувати широкий спектр прийомів і методів управління витратами. Різноманіття виражається в класифікації витрат, що дає можливість оцінити ступінь впливу різних витрат на економічну діяльність фірми, а також при виготовленні вироби використовувати тільки ті витрати, які необхідні, тобто правильно їх співвідносити. Третя особливість витрат полягає в труднощах вимірювання, обліку та оцінки витрат, тому що немає абсолютно точних методів для їх вимірювання. До четвертої особливості відносять складний і суперечливий вплив витрат на прибуток. Наприклад, щоб підвищити прибуток підприємству необхідно знизити поточні витрати на виробництво, але, щоб це здійснити потрібно підвищити капітальні витрати на науково-дослідні розробки, техніку, технологію та ін.

Метод планування – це конкретні способи розрахунків показників. При плануванні витрат підприємства можуть використовувати такі методи як: нормативний, розрахунково-аналітичний, економіко-математичне моделювання, балансовий метод, бюджетування, метод планових рішень. Розглянемо їх сутність (табл. 1).

Таблиця 1

Види методів планування	
Назва метода	Сутність метода
01	02
Нормативний	Використовуються раніше встановлені норми й техніко-економічні нормативи, а на їх основі визначають потребу в фінансових ресурсах.
Розрахунково-аналітичний	Планова величина фінансового показника розраховується виходячи з аналізу досягнутої величини фінансового показника, який приймають за базу.
Балансовий	За допомогою побудови балансів узгоджуються фінансові ресурси, які є в наявності, і фактична потреба в ресурсах.
Показаний	Підприємство, що випускає різного роду продукцію, визначає собівартість одиниці продукції відношенням витрат на кількість виробів, вироблених по даному замовленню.
Оптимізація планових рішень	Розробляються кілька варіантів планового розрахунку витрат, потім з них вибирають найбільш прийнятний оптимальний варіант.
Економіко-математичне моделювання	Можливість висловлення кількісних взаємозв'язків між фінансовими показниками та їх визначальними факторами. Цей зв'язок виражається через економіко-математичну модель.
Бюджетування	Розробка взаємопов'язаних планів виробничо-фінансової діяльності організації, її підрозділів виходячи з поточних і стратегічних цілей функціонування. Здійснюється контроль за виконанням цих планів, далі застосовують корегуючі дії на відхилення від параметрів.

Питанням розвитку теорії проблеми планування витрат на підприємстві, а також управління витратами, присвячено чималу кількість наукових статей і публікацій. На практиці ж більшість організацій постають перед певними труднощами у вирішенні різних проблем управління, в результаті чого не вдається створити ефективну систему управління витратами на підприємстві. Це відбувається з наступних причин: довгі роки система управління витратами на вітчизняних підприємствах була вторинною стосовно інших систем; підприємству не вдавалося знайти ефективні шляхи зниження витрат, оскільки система планування витрат орієнтувалася тільки на централізовані, поза ринкові критерії прийняття рішень, не розглядаючи інші можливості підвищення ефективності.

Брак досвіду в сфері управління витратами призводить підприємство до втрати орієнтирів в області планування витрат, втрати контролю за рівнем витрат. Підприємство не готове до нових умов роботи в даній області, що ще більше погіршує ситуацію, оскільки механізм планування щодо зниження витрат перестає відповідати сучасним вимогам. Тому проблема переорієнтації теорії й накопиченого практичного досвіду на подолання нових завдань в галузі планування та управління витратами набуває вельми значну актуальність.

Коли в країні почали здійснювати економічні реформи, українська економічна література активно простежувала закордонний досвід з управління витратами, враховуючи специфіку перехідного періоду і особливості вітчизняного досвіду. Вивчаючи накопичений український і закордонний досвід, що стосується управління витратами, можна розглянути основні проблеми вдосконалення системи управління витратами. До першої проблеми належить різноманіття різних видів витрат, тому необхідно додатково вивчати їх класифікаційні особливості для подальшого узагальнення, щоб оптимізувати управлінський облік. Друга проблема полягає в зміні складу самих витрат. Дана проблема в даний час до сих пір залишається не вирішеною. Її складність полягає в тому, що часом неможливо точно виміряти склад витрат, а це, у свою чергу, створює додаткового тільки труднощі в здійсненні облікових операцій. Третя проблема полягає в неоднозначному впливі витрат на фінансовий результат підприємства в цілому. Тому управління витратами вимагає додаткових досліджень і розробок, спрямованих на подолання вище означених проблем [2, с. 97-99].

Планування витрат займає одне з найважливіших місць в практичній діяльності будь-якої організації. Однак часто припускаються прорахунків, які сприяють зниженню ефективності системи планування. Розглянемо найбільш значущі проблеми.

1. Проблема раціоналізації витрат. Навіть при найжорстокішому регламентуванню розмірів витрат в економічних підрозділах не завжди вдається уникнути нераціонального витрачання ресурсів. Для цього необхідна максимальна декомпозиція витрат, а також вдосконалення нормативів і коригування застарілих технічних норм. Розробка більш досконалих моделей технологічних операцій, а також засобів автоматизації контролю, дає можливість більш оперативно оптимізувати параметри виробництва в автоматичному режимі, більш точно визначати стан технологічного обладнання, необхідність в ремонті та тим самим знижувати витрати. Автоматизація планування витрат, а також облік витрат з повноцінною деталізацією дозволить виявити складові витрат у важких для традиційного нормування сферах діяльності: в ремонтних, транспортних і забезпечувальних службах. Автоматизація планування витрат дозволяє виявити раніше сумнівні закономірності, і отримати звітні дані в реальному часі, щоб прийняти рішення на майбутній плановий період.

2. Неповнота інформації та недостатність навичок роботи з такою інформацією. При плануванні витрат застосовуються дані минулих періодів, у зв'язку з цим надійність плану буде залежати від точності фактичних показників минулого. Дана картина не буде повною навіть при наявності добре налагодженої системи бухгалтерського і статистичного обліку, оскільки не всі аспекти економічної системи піддаються оцінці. До таких можна віднести дії конкурентів, економічні цикли, політичні обставини та інші. Ці обставини надають плануванню витрат ймовірний характер. Через те, що підприємство може не мати всю необхідну інформацію для коректного складання плану витрат, а часто навіть може не знати про існування будь-яких базових даних, якість планових рішень за витратами буде залежати від професіоналізму і компетенції планувальників. Отже, для реалізації переваг, створених плануванням витрат, керівництву бажано не тільки вдосконалювати планування, а й вміти враховувати довгострокові прогнози попри їх розпливчастість і неповноту.

3. Брак об'єктивності в плануванні витрат. При плануванні витрат найчастіше перевагу віддають звичному традиційному варіанту, попри існування безлічі альтернативних рішень для досягнення мети. Спеціально підібрані і добре документовані альтернативи можуть допомогти знайти раціональне рішення.

4. Питання відповідальності. На підприємствах часто виникає проблема розподілу відповідальності, а також проблема інформаційної взаємодії між планово-економічним відділом і керівниками інших підрозділів. Недоробки в плані організації чинять негативний вплив на ступінь опрацьованості й виконання планів. Отже, ефективне управління витратами неможливо без якісного планування витрат.

5. Проблема стратегії планування витрат. По-перше, постановка цілей в рамках стратегічного планування витрат на багатьох підприємствах дуже формалізована, тому процес планування витрат недостатньо зрозумілий щодо базових ідей і висунутих цільових установок. Як правило, спроби розробити оригінальну стратегію за допомогою бюрократичних структур не забезпечують бажаний результат, тому що цілі повинні бути осмислені та мати чіткий зміст, результати – вимірні, а задані параметри – здійсненими. По-друге, немає зв'язку між оперативним і стратегічним плануванням витрат. Це пояснюється недостатнім доведенням стратегічних цілей до сфери оперативної діяльності. В результаті чого ці цілі виявляються не охопленими оперативним плануванням витрат, що ускладнює їх реалізацію. По-третє, в рамках оперативного планування витрат постановка цілей на багатьох підприємствах відсутня.

6. Недовіра керівництва підприємства до планування як до виду управління витратами. Поширена думка, що в бізнесі важливо вміння «крутитися», розбиратися в поточній обставині, звідси виникає брак уваги до майбутнього. Така ситуація на деяких підприємствах вирішується створенням децентралізованої системи планування, що дозволяє звільнити планувальників від виконання оперативних функцій і направити більше уваги на проблеми планування.

7. Проблема вибору методу планування витрат. При побудові стратегії, головна задача підприємства – це визначення завдань і вибір напрямків розвитку, які згодом перетворюються в поточні плани підприємства. Потім складають і затверджують програми довгострокового розвитку, в яких уточнюються початкові плани, вказуються конкретні терміни їх виконання, оцінюються витрати, і визначаються джерела фінансування [3, с. 283-286].

Рішення вищеописаних проблем планування витрат вимагає від підприємства систематизації та конкретизації основних методів управління витратами.

Розглянемо найбільш ефективні методи (табл. 2).

Таблиця 2

Види методів управління витратами

Метод управління витратами	Сутність методу
01	02
Система «standard-cost»	Метод використання стандартів, які необхідні для визначення єдиного найкращого шляху використання ресурсів. Дана система служить відмінним інструментом для контролю виробничих витрат, адже на основі вже встановлених стандартів можна заздалегідь визначити суму витрат на виробництво і реалізацію продукції, розрахувати собівартість для визначення ціни, визначити суму передбачуваних доходів в майбутньому. Стандарти являють той ідеал, до якого прагне підприємство. Однак, середовище функціонування фірми динамічна і має невизначеність, через це фактичні значення витрат часто перевищують стандарти. Перевагами методу є: отримання інформації про стандартні витрати по окремих видах продукції; облік відхилень і виявлення причин їх виникнення в оперативному порядку; контроль і узагальнення даних про фактичні втрати; пошук резервів зниження витрат; оцінка результатів роботи виробничих відділів і підприємства в цілому. Недоліками методу є: складність складання стандартів в умовах інфляції; складність складання стандартів при виконанні великої кількості замовлень, різних за характером і типом, за короткий час. Метод «стандарт-кост» спрямований на постійний пошук шляхів зниження витрат [4, с.295].
Activity-Based Costing	Цей метод функціонального обліку витрат передбачає, що витрати з'являються в результаті виконання внутрішньогосподарської діяльності й бізнес-процесів. Формування інформації про витрати проходить в три стадії: 1) визначається величина витрат ресурсів в організаційних і структурних підрозділах; 2) далі, на основі величини витрат ресурсів, визначають витрати по кожному виду внутрішньогосподарської діяльності, що здійснюється в одному або ж декількох підрозділах фірми; 3) потім, виходячи з величин витрат за окремими видами внутрішньогосподарської діяльності й обсягів споживання, визначається собівартість продукції [5, с.95]. До основних переваг методу відносяться: виявлення додаткових резервів для зниження витрат в ході раціоналізації бізнес-процесів; висока точність визначення собівартості продукції; виявлення причинно-наслідкового взаємозв'язку між величиною витрат і процесами, що відбуваються на підприємстві; поліпшення механізму контролю та управління витратами. Недолік методу полягає в тому, що на кожен бізнес-процес впливає безліч факторів, які часто складно визначити. Особливо важко визначити короткострокові фактори.
Target costing	Система таргет-костинг (цільове калькулювання собівартості) розраховує собівартість виробів за заздалегідь встановленою ціною реалізації, яка визначається завдяки маркетинговим дослідженням [6, с.45]. Метод здійснюється на стадії планування і розробки продукції. Дослідження підтверджують, що саме на цьому етапі відбувається формування близько 80% витрат на виробництво.

01	02
	Цільове калькулювання собівартості – це визначення собівартості, по якій виробництво і продаж продукту з заданими можливостями і якістю забезпечить необхідний рівень прибутку при запропонованій ціні. Цей метод планування собівартості продукції має планування по трьом стратегічним напрямкам конкурентної боротьби: ціна, якість, функціональні можливості.
Kaizen costing	«Кайзен» в перекладі з японської – поліпшення, яке має відбуватися у всіх аспектах діяльності підприємства: витрачання матеріалів, робочого часу, використання обладнання. Ця методика калькулювання безперервного поліпшення собівартості продукції застосовується на двох рівнях: на рівні підприємства і на рівні продукції. На рівні підприємства метод виявляє способи найбільш ефективного виконання бізнес-процесів у сферах виробництва, збуту, обслуговування і тим самим забезпечує зниження витрат. На рівні продукції метод кайзен-костинг здійснює пошук способів і шляхів зниження собівартості будь-якого виду продукції, що виготовляється. Кайзен-костинг дозволяє знизити кількість витрат, пов'язаних з дефектами продукції.
Система «just-in-time»	Сутність системи «точно в строк» – це виробництво продукції тільки тоді, коли в ній існує потреба, і тільки в тій кількості, яка необхідна покупцям [7, с. 165-167]. Цей метод дозволяє позбутися від надлишків виробництва, і тим самим скоротити витрати на нереалізовану продукцію.
CVP-аналіз	CVP-аналіз показує який вплив на прибуток надають такі чинники, як: ціни на продукцію, обсяг продажів, змінні витрати на одиницю продукції, загальна величина постійних витрат, структура реалізованої продукції. CVP-аналіз допомагає менеджерам зрозуміти механізм взаємодії між цими показниками.

Висновки. Розглянувши основні методи управління витратами, можна зробити висновок, що в кожному з них управління витратами організовано по-різному. Кожен метод має свої певні переваги та недоліки, тому цілком доцільно використовувати змішані методи, що поєднують в собі кілька методів управління витратами. Таке застосування змішаних методів дозволить підприємству підвищити ефективність управління витратами й досягти більш високих економічних результатів.

Таким чином, ефективне управління витратами неможливо без їх якісного планування. У результаті вирішення безлічі проблем і суттєвих недоліків планування витрат на підприємстві, у свою чергу, дозволить українській економіці досягти стабільного розвитку.

Список літератури

1. Іванюта П.В., Луговська А.П. Управління витратами: навч. посібник. / П.В. Іванюта, А.П. Луговська. Київ: «Центр навчальної літератури». – 2011. – 316 с.
2. Коновалова Г.І. Проблеми управління витратами на промисловому підприємстві і способи їх вирішення / Г.І. Коновалова // Менеджмент в Україні та закордоном. – 2015. – № 1. – С. 97-99.
3. Жукова Є.А., Рожкова М.Г. Проблеми управління витратами на підприємствах / Є.А. Жукова, М.Г. Рожкова // Молодий вчений. – 2017. – №12. – С. 283-286.
4. Керимов В.Є. Облік витрат, калькулювання и бюджетування в окремих галузях виробничої сфери: навч. посібник. / В.Є. Керимов. – К.: Видавництво «Дашков». – 2016 р. – 384 с.
5. Попов Л.В., Маслов І.А. Процедура внутрішньопромиислового обліку витрат і управління собівартістю / Л.В. Попов, І.А. Маслов // Фінансовий менеджмент. – 2014.- № 1. – С. 94-96.
6. Радченко К.С. Таргет-костинг або мистецтво робити дешевше / К.С. Радченко // Менеджмент і менеджер. – 2015. – № 11. – С. 44-46.
7. Цмоць А.І. Аналіз і вибір методів стратегічного управління / А.І. Цмоць // Збірник науково-технічних робіт. – 2017. – С. 279-280.

Седракян А. А.
Група 41 ЦЗФН
armine.sedrakyan.223@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головне місце у виробничій діяльності будь-якого підприємства займає праця та її результати, тому що тільки за допомогою робочої сили створюється додатковий продукт. Ця обставина зумовлює ставлення до раціонального використання трудових ресурсів, оскільки без колективу працівників немає організації, без необхідної кількості людей певних професій і кваліфікації жодне підприємство не зможе досягти поставлених перед ним цілей.

Заробітна плата – це грошова винагорода за працю; частина вартості продукту, створеного працею, доходу від його реалізації, тобто продажу, що видається працівникові підприємством або установою, де він працює [1]. Розмір заробітної плати визначається або у вигляді посадового окладу, або за тарифною сіткою, або відповідно до контракту.

Основним завданням обліку заробітної плати на підприємстві виступає забезпечення достовірного розрахунку заробітної плати кожному працівнику в чіткій відповідності з діючими формами та системами оплати праці, а також якістю та кількістю витраченої ним праці. Облік використання фонду заробітної плати також може слугувати інструментом виявлення резервів підвищення продуктивності праці.

Процедура обліку заробітної плати є однією з найважливіших ділянок в усій системі обліку господарюючого суб'єкту, а тому потребує впровадження заходів щодо її вдосконалення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичними та практичними питаннями обліку оплати праці займалися такі провідні вітчизняні вчені як Н. Болотіна, В. Василенко, А. Гордеюк, О. Грішнова, О. Дем'яненко, А. Колот, М. Пушкар, Т. Сизикова, С. Цимбалюк та багато інших.

Методологія бухгалтерського обліку постійно поліпшується завдяки удосконаленню комунікаційного середовища, комп'ютерної техніки, а також самої організації процесу обліку як основного джерела інформації про витрати підприємства. У той же час, варто відмітити, що незважаючи на величезні напрацювання наших і закордонних науковців, питання обліку розрахунків з оплати праці працівників вимагають подальшого наукового дослідження. Деякі питання і сьогодні залишаються дискусійними та невирішеними.

Метою статті є дослідження існуючих проблемних питань обліку заробітної плати та виявлення напрямів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. На підприємстві облік заробітної плати організують за двома напрямками: стосовно кожного окремого працівника господарюючого суб'єкта, що дозволяє проводити з ним безпосередні розрахунки; та на підприємстві в цілому, що забезпечує зведення та групування заробітної плати за її формами, видами та категоріями працюючих, які її отримують. Це формує рахунок обліку витрат в розрізі оплати праці.

Положення про оплату праці на підприємстві – це головний документ, який визначає порядок організації оплати праці та розміри основної та додаткової заробітної плати [2]. Основні елементи цього документу наведені на рис. 1.

Безпосередньо розрахунки з оплати праці на підприємстві регулюються у відповідності з П(С)БО 26 «Виплати працівникам», які включають до себе наступні основні елементи:

- поточні виплати (заробітна плата за відпрацьований час, виплати за невідпрацьований час тощо);
- виплати у випадку звільнення працівника;

- виплати інструментами власного капіталу (премії за виконання або перевиконання плану виробництва);
- одноразові виплати у зв'язку із припиненням трудової діяльності працівника;
- інші довгострокові виплати (цільова матеріальна допомога і т. ін.) [3, с. 112].

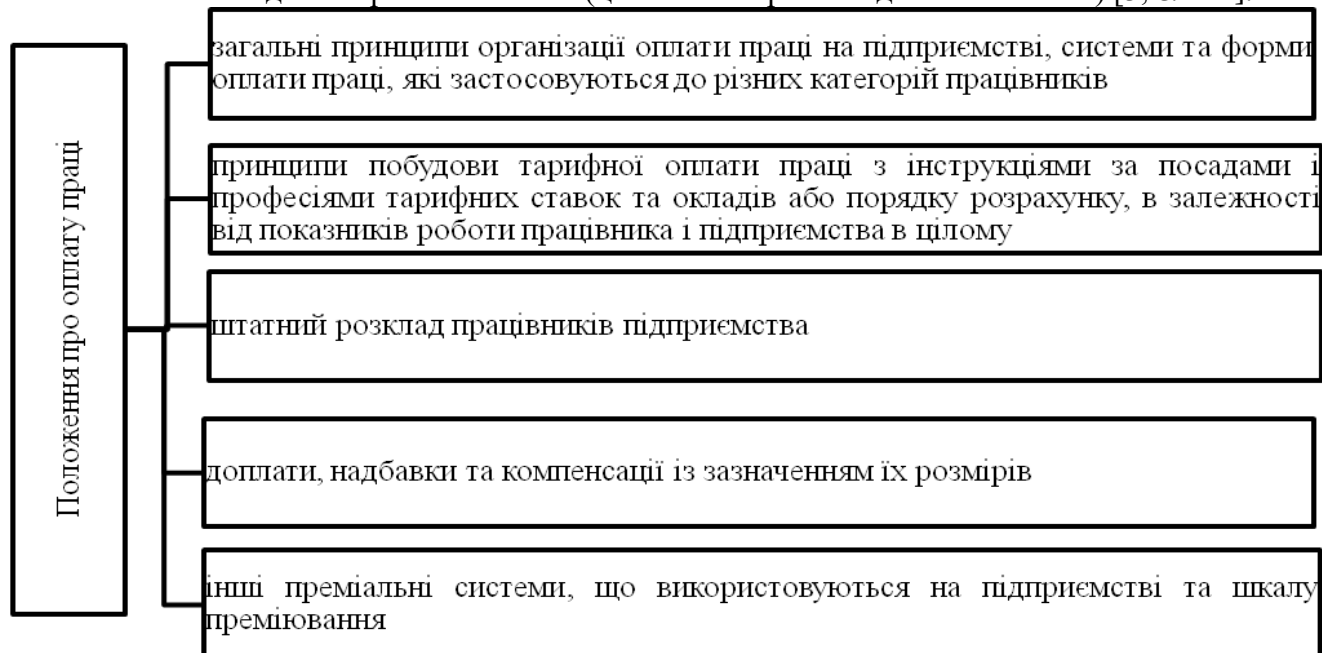


Рис. 1. Структурні елементи Положення про оплату праці на підприємстві.

Організація бухгалтерського обліку операцій із заробітною платою потребує застосування точних та оперативних масивів інформації, у яких відображаються такі складові, як витрати робочого часу, виробничі витрати, плинність кадрів, категорія та розряд працівників підприємства тощо.

У цілому організація обліку оплати праці – це сукупність дій, направлених на забезпечення виплати заробітної плати, визначення її величини та принципів нарахування, строків виплати, диференціації між співробітниками і таке інше. Досліджуючи принципи та порядок нарахування заробітної плати, нами було виявлено, що основні проблемні питання організації обліку праці виникають при здійсненні наступних операцій:

- контроль використання робочого часу та підвищення продуктивності праці;
- визначення сум нарахування заробітної плати та страхових нарахувань;
- контроль за своєчасними термінами розрахунків з працівниками;
- контроль за цільовим використанням фонду заробітної плати;
- впровадження систем мотивації робітників.

Вибір моделі ведення синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з оплати праці виступає одним із найважливіших питань організації цих розрахунків на господарюючому суб'єкті. Так, у відповідності до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] інформація про розрахунки за виплатами робітникам підприємства узагальнюється на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», до якого відкриваються три субрахунки: 661 «Розрахунки за заробітною платою», 662 «Розрахунки з депонентами», 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

У той же час вчені та практики бухгалтерського обліку розходяться у думках щодо напрямків та методів деталізації рахунків з оплати праці. Так, Н. Шульга пропонує деталізувати рахунки з обліку виплат відпусток та запровадити субрахунок 662 «Виплати за державним соціальним страхуванням» [5, с. 12]. Т. Мельник замість існуючих субрахунків до рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» пропонує запровадити п'ять субрахунків відповідно до видів виплат, визначених П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [6, с. 15].

О. Покатаєва [7] пропонує замість існуючих трьох субрахунків запровадити систему із одинадцяти: окремо для розрахунків із заробітної плати, нарахованих виплат, поточних виплат, комісійних винагород, премій та інших заохочувальних виплат, виплат при звільненні та виплат по закінченні трудової діяльності, розрахунків за виплатою відпускних, виплати за невідпрацьований час, а також окремі субрахунки для виплат заробітної плати за окладами та тарифами і для інших нарахувань.

Перелік запропонованих субрахунків Н. Корягіна [8] є також значно більшим за існуючу практику. Згідно його пропозиції необхідно виділити окремі субрахунки для:

- розрахунків за заробітною платою;
- розрахунків за основною заробітною платою;
- розрахунків за додатковою заробітною платою;
- розрахунків за компенсаційними виплатами;
- розрахунків з депонентами;
- розрахунків за заохочувальними виплатами;
- розрахунків за іншими виплатами.

Л. Мельянова [9] окрім існуючих субрахунків пропонує запровадити ще два – для розрахунків за заробітною плати в натурі та для розрахунків з депонентами в натурі.

Один із найбільш детальних варіантів субрахунків пропонує Н. Старченко [10], яка вважає, що варто виділити окремо субрахунки для: оплати праці, поточних виплат та виплат при звільненні, інших виплат, розрахунків з робітниками за товарами, що були продані в кредит, розрахунків з членами профспілки за безготівковими перерахунками сум членських профспілкових внесків, розрахунків з працівниками за позиками банків, розрахунків за виконавчими документами та іншими утриманнями, а також для розрахунків за безготівковими перерахуваннями з вкладів у банк та окремо за договорами добровільного страхування.

Таким чином, можна зробити висновок, що існує проблема недостатньої деталізації субрахунків з обліку заробітної плати, а сам план рахунків потребує удосконалення. Базуючись на рекомендаціях цих та інших науковців, а також на основі власного досвіду, ми пропонуємо власну систему субрахунків, які було б зручно використовувати для обліку операцій з оплати праці працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Рахунки обліку розрахунків за виплатами працівникам

Рахунок	Назва рахунку
01	02
661	«Розрахунки за заробітною платою»
6611	«Основна заробітна плата»
6612	«Додаткова заробітна плата»
6613	«Премії та інші заохочувальні виплати»
6614	«Інші поточні виплати»
662	«Розрахунки за виплатою відпускних»
663	«Виплати при звільненні»
664	«Розрахунки за іншими виплатами»

Саме така організація субрахунків, на наш погляд, оптимізує систему обліку із заробітної плати на підприємстві і суттєво може допомогти бухгалтеру в роботі.

Окрім цього існує й негативна практика господарюючих суб'єктів щодо проведення неофіційних позаоблікових виплат заробітної плати без сплати податків та нарахувань – виплата так званої «сірої» заробітної плати або заробітної плати «у конвертах».

Незважаючи на наявні проблеми питань обліку оплати праці, існують різні напрямки оптимізації цієї процедури. Так, раціональну організацію обліку праці та її оплати забезпечить наявність наступних передумов:

- оптимальна організація та технологія виробництва продукції;
- наявність висококваліфікованих бухгалтерів;

- наявність сучасної комп'ютерної техніки та технології;
- детальне планування праці та її оплати [11].

Ми підтримуємо думку С. Брік і Д. Дегтяр, які стверджують, що для покращення процесу обліку заробітної плати на господарюючому суб'єкті необхідно розробити два документи – «Проект організації обліку праці та її оплати», а також «Перелік номенклатур з обліку праці та її оплати» [12].

Так, Проект організації обліку праці та її оплати повинен складатись із шести основних підрозділів:

1. Загальні положення, які мають складатись із законодавчих і нормативних документів обліку.
2. Облік відпрацьованого робочого часу, в якому будуть описані особливості застосування табельного обліку.
3. Облік виробітку, де будуть відображені робочі інструкції та графік документообігу.
4. Узагальнення заробітної плати, що будуть регулювати систему організації аналітичного обліку та накопичення групування первинних показників.
5. Організація виплати заробітної плати з визначенням строків та способів виплати.
6. Організація роботи апарату бухгалтерії, де будуть відображені посадові інструкції бухгалтерів, а також їх індивідуальні та структурні графіки.

Також для організації обліку праці працівників на підприємстві та виплат їм заробітної плати варто розробити облікові номенклатури. Під час їх формувань варто виходити із потреб управління фондом оплати праці, також необхідно використовувати перелік показників як фінансової, так і статистичної звітності (табл. 2).

Таблиця 2

Перелік номенклатур з обліку праці та її оплати

Назва показників	Призначення показників	Носії інформації
01	02	03
Прізвище, ім'я та по батькові працівника, його ІПН, розряд, посада та структурний підрозділ	Виплата заробітної плати, облік відпрацьованого часу, облік виробітку, узагальнення заробітної плати за її видами, формами та категоріями працівників.	Особова картка, відомість обліку, табель обліку відпрацьованого часу, маршрутний лист, наряд на відрядження, розрахунково-платіжні відомості – для окремого працівника та зведена.
Обсяги виробітку, кількість відпрацьованих днів (годин)		
Посадовий оклад, тарифна ставка, нормативи доплат і утримань, відрядна розцінка		

Також маємо відмітити, що найбільш важливою проблемою організації та обліку заробітної плати на підприємстві виступає все ж таки проблема мотивації праці працівників, що звертає увагу на необхідність оптимізації тарифного регулювання заробітної плати. Основними шляхами подібної оптимізації виступають: колективне регулювання заробітної плати; удосконалення механізму мотивації оплати праці; запровадження гнучких форм і систем оплати праці; обґрунтування вибору найбільш ефективних форм і систем оплати праці; розробка внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці; удосконалення нормування як засобу регулювання міри праці та її оплати [13, 14].

Висновки. Таким чином, здійснюючи побудову організації обліку оплати праці на підприємстві, його керівники повинні підходити до цього питання обґрунтовано з використанням результатів провідних наукових досліджень. Саме від організації цього обліку залежить рівень підприємницьких витрат та якості оплати праці персоналу. З метою покращення інформації з розрахунків за виплатами робітникам потрібно модернізувати ряд субрахунків до рахунку 66

«Розрахунки з оплати праці», що дасть змогу вести облік за виплатами, які не входять до фонду оплати праці, на окремому рахунку та надасть більш детальну інформацію.

Заробітна плата повинна належним чином відбиватись у звітності та залежати безпосередньо від результатів праці. Вона має мотивувати працівників, стимулювати розвиток виробництва, впливати на ефективність роботи, підвищувати кількісні та якісні результати праці.

Запропоноване нами групування субрахунків обліку операцій з оплати праці розширить аналітичні можливості обліку і спростить процеси нарахування заробітної плати, її узагальнення у розрізі структурних підрозділів, працівників, складання звітності з праці. Багатоступенева ієрархічна структура пропонованого плану рахунків забезпечить узагальнення інформації на різних рівнях управління для проведення поглибленого, послідовного аналізу структури, динаміки фонду оплати праці та встановлення впливу факторів на його зміни.

Облік заробітної плати на підприємстві також повинен бути спрямований на зменшення та спростування документообігу шляхом впровадження нової техніки і технології, а також багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм.

Список літератури

1. Круш П. В. Макроекономіка : навч. посіб. / П. В. Круш, С. О. Тульчинська. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 328 с.
2. Кадрове діловодство на допомогу бухгалтеру [Текст]: збірник систематизованого законодавства / уклад; засн. ЗАТ “ХК “Бліц-Інформ”. – К.: Бліц-Інформ, 2010. – Вип. 7. – 192 с.
3. Особливості розрахунків з оплати праці та шляхи їх оптимізації / М.С. Карпа // Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління підприємства: матеріали V науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених; [відповідальний за випуск Бачинський В.І.] – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – С. 111-113.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Мінфіном від 30.11.99 р. № 291. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Шульга Н.В. Облік і аудит розрахунків з оплати праці та аналіз ефективності використання трудових ресурсів: автореф. дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.09 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н.В. Шульга. – К.: 2008. – 18 с.
6. Мельник Т.Г. Облік, аналіз та аудит праці і її оплати: авт. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук за спец. 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз і аудит / Т.Г. Мельник. – Київ, 2005. – 18 с.
7. Покатаєва О.В. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві / О.В. Покатаєва, Г.О. Кошулинська // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – №3. – С. 139-141.
8. Корягін М.В. Аспекти ведення бухгалтерського обліку інших заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу / М.В. Корягін, О.О. Попкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21. – С. 211-215.
9. Мельянова Л.В. Удосконалення обліку натуральної оплати праці / Л.В. Мельянова // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С. 112-116.
10. Старченко Н.М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам / Н.М. Старченко // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9(33). – Ч.3. – 2012. – С. 71-76.
11. Філіппова С.В. Інноваційний контролінг в діяльності промислових підприємств : навчальний посібник / С.В. Філіппова, М.А. Юдін, О.В. Мелих, Н.М. Селіванова. – Одеса : ФОП Бондаренко М.О., 2016. – 134 с.
12. Брік С. В. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві / С. В. Брік, Д. В. Дегтяр // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 94-97.
13. Шмиголь Н. М. Сучасні тенденції в організації оплати праці в зарубіжних країнах у розрізі систем оплати праці / Н. М. Шмиголь, Д. С. Монастирська, А. А. Антонюк // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2016. – № 2. – С. 71-75.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Зачепа Я.О.
41 група ОЕФ
ianka491@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постанова проблеми у загальному вигляді. В умовах економічної кризи зменшилися обсяги виробництва, знизилася його рентабельність, різко скоротилися інвестиції. Підприємства намагаються досягти збільшення прибутків не за допомогою ретельного економічного розрахунку, зниження собівартості товарів, а постійним підвищенням цін на свою продукцію. Хоч у такий спосіб окремі підприємства і досягнуть бажаних результатів, але в цілому даний підхід призведе до поглиблення економічної кризи. Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовують виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна і домінуючу позицію у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам обліку виробничих запасів та ефективності їх використання приділена значна увага відомих вчених, серед яких слід відмітити таких науковців, як: Багрій К. Л., Безруких П. С., Бержанір І. А., Близнюк О. В., Бутинець Ф. Ф., Васильєва К. Г., Верига Ю.А., Голов С.Ф. Горобець Є.В., Гриліцька А.С., Дмитренко А. В., Должанський А. М., Єрмоленко Г. С., Кащена Н. Б., Крот Ю. М., Кудіна О. М., Левченко О. П., Лень В. С., Логвин О. О., Маліков В. В., Мельник О. Г., Мулик Т.О., Овсійчук О. В., Ощепков О. П., Принада І. В., Пушкар М.С., Сайко О.В., Сідорова Т. О., Сопко В.В., Стерлігова А.Н., Тичук З.Д., Шайко О. Г., Шинкаренко О. М. та ін. Автори публікацій зазначають, що 70 % показників ефективності діяльності промислових підприємств пов'язані саме з управлінням запасами; на багатьох підприємствах відсутня оцінка ефективності використання запасів, не розробляються норми і нормативи на закупівлю і використання сировини і матеріалів, що відповідно веде до збільшення матеріальних затрат на оборотні фонди і неефективного використання грошових активів [1, с. 50].

Метою дослідження є аналіз ефективності використання виробничих запасів підприємства СФГ «Плаксієнко С.З»

Виклад основного матеріалу. У літературі трапляються різні підходи щодо покращення ефективності використання запасів, проте найкращий спосіб – це виробництво і реалізація продукції партіями для того, щоб мінімізувати витрати. Щодо управління запасами, то у міжнародній практиці відомо метод, який широко застосовують на виробничих підприємствах – це метод поставки запасів "Intime", коли підприємство не має зовсім складських запасів, а їх підвозять постачальники у визначений час. Основою цього методу була японська система "Канбан", яка є механізмом організації безперервного гнучкого виробничого потоку і функціонування без страхових запасів. Проте на вітчизняних підприємствах така ситуація стається досить рідко, тому потрібно вирішувати питання щодо оптимального розміру запасів [2, с. 176].

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» витіснено звичне поняття «товарно-матеріальні цінності». Згідно П(С)БО 9 під запасами розуміють активи, які: утримуються

для подальшого продажу (розподілу, передачі) 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/установою [3]. Згідно Положення Фонду державного майна України, запаси – це активи, які утримуються для продажу за умови звичайної господарської діяльності (товари); які перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва (незавершене виробництво); утримуються для використання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг (сировина, матеріали тощо) [4].

Лень В.С., Гливенко В.В. визначають виробничі запаси як предмети праці, підготовлені для запуску у виробничий процес; складаються вони з сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, тари і тарних матеріалів, запасних частин для поточного ремонту основних фондів [5, с. 113]. На нашу думку, це найбільш правильне поняття, яке характеризує виробничі запаси. Структура виробничих запасів на кожному підприємстві залежить від особливостей галузі або сфери його діяльності, при цьому, в рамках однієї галузі, але відповідно до структури виробництва. Виробничі запаси є однією із складових запасів і належать до оборотних активів підприємства, які в будь-який час можуть принести економічну вигоду, що доводить необхідність дослідження їх як одного з найважливіших об'єктів обліку, контролю та аналізу на підприємствах. До того ж вартість виробничих запасів суттєво впливає на собівартість готової продукції та рівень рентабельності виробництва [6, с. 8].

В економічній літературі є різні підходи до класифікації запасів. Загальноприйнятою класифікацією виробничих запасів є класифікація за економічним призначенням та функціональною роллю в процесі виробництва, а також за технічними властивостями. За економічним призначенням та функціональною роллю в процесі виробництва виробничі запаси підприємств поділяють на такі групи: основна і додаткова сировина; допоміжні матеріали; купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби; тара і тарні матеріали; паливо; будівельні матеріали; запасні частини; інші матеріали. Запаси розрізняють: за наявністю на початок та кінець звітного періоду (початкові, кінцеві); за відношенням до балансу (балансові, позабалансові); за походженням (первинні, вторинні); за обсягом (вільні, обмежені), що на наше переконання, не є значущим для управління. Об'єктами аналізу стану, руху і ефективності використання виробничих запасів підприємства є: матеріальні витрати як окремий елемент затрат; матеріальні витрати на 1 гривню продукції – матеріалоемність; виробничі запаси в асортиментному розрізі; виробничі запаси за центрами відповідальності. Також, класифікація виробничих запасів відрізняється за належністю, використанням та призначенням. За належністю виробничі запаси поділяють на власні й орендовані; за використанням - на діючі та недіючі; за призначенням - на виробничі й невиробничі. До власних виробничих запасів зараховують ті, які належать певній організації чи підприємству. Власні виробничі запаси можуть формуватися за рахунок статутного (пайового, акціонерного) капіталу, допоміжного фінансування з відповідних джерел на розширене виробництво, власних прибутків. Орендовані виробничі запаси не належать певній організації, але на підставі договору оренди використовуються в її господарській діяльності. Основними завданнями аналізу виробничих запасів підприємства є: 1. Визначення питомої структури асортименту виробничих запасів; 2. Встановлення динаміки стану та руху виробничих запасів за центрами відповідальності та за групами; 3. Оцінка динаміки витрачання виробничих запасів за напрямками здійснення господарських операцій; 4. Оцінка рівня ефективності використання виробничих запасів; 5. Виявлення внутрішньовиробничих резервів економії витрачання матеріальних ресурсів і розробка конкретних заходів щодо їх впровадження у практичну діяльність.

Основними етапами аналізу є: визначення середньорічних залишків сировини, матеріалів та інших аналогічних цінностей, незавершеного виробництва, готової продукції та ін.; вивчення динаміки зміни величини середньорічних залишків; визначення показників оборотності та тривалості одного обороту, їх динаміки і зміни в порівнянні з планом; обґрунтування і кількісний вимір факторів зміни показників оборотності та тривалості одного обороту; розрахунок вивільнення виробничих запасів за рахунок прискорення оборотності і скорочення тривалості

одного обороту; обґрунтування і розрахунок резервів прискорення оборотності виробничих запасів. 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[7, с. 247]. Законодавчо та нормативними актами вже визначені основні характеристики номенклатури виробничих запасів: їх назва, тип, сорт, розмір, одиниці виміру тощо. Разом з тим велика кількість номенклатур потребує особливого визначення, яке характеризує 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). Тривалість одного обороту оборотних активів обчислюється за формулою:

$$T_{об} = \Phi_{об} * Д / ЧД, (1) [8]$$

де $\Phi_{об}$ – середньорічна вартість виробничих запасів; Д – число днів в аналізованому періоді. Зменшення тривалості одного обороту свідчить про поліпшення використання запасів.

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

$$K_{об} = ЧД / \Phi_{об}. (2) [8]$$

Чим вище за даних умов коефіцієнт оборотності, тим краще використовуються виробничі запаси. Оборотність виробничих запасів підприємства визначає їх систематичне перетворення у готову продукцію, реалізацію і придбання нових виробничих запасів, необхідних для продовження процесу виробництва. Чим швидше обертаються оборотні ресурси, тим менше їх потрібно в запасі для забезпечення того ж самого обсягу випуску. Прискорення оборотності оборотних активів має велике народногосподарське значення. При прискоренні оборотності оборотних активів із запасів підприємства вивільняються величезні суми активів, які можна додатково направляти на фінансування розширення виробництва. При прискоренні оборотності виробничих запасів з обороту вивільняються матеріальні ресурси й джерела їхнього утворення, при вповільненні – в оборот утягуються додаткові кошти. Метою даної роботи є аналіз використання ефективності виробничих запасів на СФГ «Плаксієнко С. З».

Підприємство було створено 23 роки тому назад і до цього часу функціонує в своїй сфері. Основним видом діяльності є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, але також є побічні, такі як: вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів; допоміжна діяльність у рослинництві; післяурожайна діяльність; оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин; вантажний автомобільний транспорт; забір, очищення та постачання води. В таблиці 1 проведений факторний аналіз ефективності використання виробничих запасів.

Таблиця 1

Аналіз ефективності виробничих запасів на прикладі підприємства
СФГ «Плаксієнко Сергія Зіновійовича»

Вид обороту	Тривалість одного обороту в днях			Зміна		
	2016	При середньорічних залишках звітнього року та при обсязі реалізації попереднього року	2017	в тому числі за рахунок		
				усього	Середньорічних залишків	Обсягу реалізації продукції
Виробничі запаси	22	28	57	35	6	29

Баланс факторів: $57 - 22 = 6 + 29 = 35$

Аналіз оборотності виробничих запасів підприємства показав, що в звітному році, порівняно з попереднім тривалість одного обороту збільшилася з 22 днів до 57 днів, тобто на

35 днів. Збільшення тривалості обороту є безумовно негативним явищем в діяльності підприємства і знижує його фінансову стійкість.

На змінити тривалості обороту вплинуло 2 фактори: середньорічний залишок оборотних засобів та обсяг реалізації продукції. Середньорічні залишки збільшилися на 152 тис.грн і у звітному році склали 734 тис.грн, а обсяг реалізації мав тенденцію до зменшення, в звітному році він склав 4614 тис.грн, а в попередньому 9422 тис.грн.

Розрахуємо суму залучення коштів з обороту у зв'язку з уповільненням оборотності:

Сума залучення = Чистий дохід звітного року * Зміна тривалості обороту / 360 днів = 4614 тис.грн * 35 / 360 днів = 448,58 тис.грн. Таким чином, підприємство недоотримало чистого доходу в сумі 448,58 тис.грн. Отже, можна зробити висновок, що керівництвом підприємства було обрано нерациональну господарську стратегію, унаслідок чого відбувається уповільнення оборотності оборотного капіталу, що призводить до необхідності залучати в оборот додаткові кошти.

Висновки. Посилення значення аналізу ефективного використання виробничих ресурсів полягає в тому, що існує обмеженість у наявності та забезпеченості власними виробничими ресурсами вітчизняних підприємств, їх недостатній технічний, технологічний та організаційний рівень, відсутність необхідної платоспроможності, кредитоспроможності та фінансової стійкості й прибутковості підприємств.

Для підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві потрібно аналізувати тенденції зміни складу виробничих запасів, виконання плану за їх рівнем, розраховувати вплив факторів на їх приріст, визначити показники, що характеризують ефективність використання цього виду ресурсів, собівартість товарної продукції, результативність і раціональність діяльності. Як рекомендації щодо вдосконалення ефективності використання виробничих запасів, можуть бути запропоновані такі заходи: 1. Економічні: обґрунтування норм споживання виробничих запасів, матеріальне стимулювання щодо їх економії. 2. Організаційні: оптимізація використання виробничих запасів та посилення контролю за їх станом та структурою. 3. Інноваційні: впровадження ресурсозберігаючих технологій. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці нових методів управління виробничими запасами, які зменшуватимуть вартість їх утримання, та плануванні розробок моделей, що дозволять забезпечити оптимальну наявність виробничих запасів.

Список літератури:

1. Багрій К.Л. «Економічні науки» / К.Л. Багрій // Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 1. – 2015. – с. 50.
2. Палій П.О. Особливості економічного аналізу / П.О. Палій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 176.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. N 246. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4044.html
4. Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства: Наказ Фонду державного майна України від 29.12.2010 року № 1954. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0109-11>.
5. Лень В. С. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика. Начальний посібник. / В. С. Лень, В. В. Гливенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 556 с.
6. Сайко О.В. Облік і контроль виробничих запасів (на прикладі підприємств молокопереробної промисловості України): Автореф. дис... канд. екон. наук / О.В. Сайко. – К.: Київ. нац. екон. ун-т., 2004. – 19 с]
7. Остапова Г.М. Логістичні підходи до управління матеріальними запасами промислового підприємства / Г.М. Остапова, К.М. Сиваш // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2017. – № 1. – С. 247-251.
8. Волкова Н.А. Економічний аналіз: навч. посібник. За ред. Н.А. Волкова – Одеса: ОНЕУ – 2015. – 312 с.

Черкез А.С.
44а група ФМЕ
alla.cherkez18@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВИТРАТ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах постійної та зростаючої конкуренції, де великі підприємства можуть займати більшу долю ринку, а дрібні мають високі бар'єри для входження на цей ринок, українські компанії намагаються покращувати якість своєї продукції та диверсифікувати її для залучення нових клієнтів та отримання максимально більшого прибутку. У свою чергу, прибуток залежить від ціни на продукцію, а також витрат на її виробництво. Тому підприємствам край необхідно аналізувати та порівнювати динаміку та структуру витрат впродовж усієї своєї діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вирішенню важливих питань щодо аналізу витрат на виробництво значну увагу приділили такі провідні економісти та науковці, як: Савицька Г.В., Подвальна В.І., Стражев Н.П., Любушин І.А., Волкова Н.А., Керімов В.Е., Стельмах М.В., Степанчук С.С., Шульга Л.О., Маєвська Н.В., Чечевицина Л.Н., та ін.

Мета. Основними задачами є розкриття поняття «витрати на виробництво», дослідження його основних характеристик, а також безпосередній аналіз динаміки та структури витрат звичайної діяльності ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь».

Виклад основного матеріалу. Науковці дають таке визначення поняття «витрати на виробництво»: «Витрати підприємства - це сукупність витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної господарської діяльності підприємства, а за натурально-речовим складом - спожита частина матеріальних, трудових та фінансових ресурсів». [1, с.83] Основною метою аналізу витрат на виробництво, яку ставлять собі менеджери є оцінка рівня витрат, виявлення можливостей більш раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, здійснення ефективного управління ними. Отримавши результати аналізу витрат, менеджери підприємства можуть використати їх для пошуку внутрішньогосподарських резервів їхнього зменшення, усунення нераціонального використання ресурсів та непродуктивних витрат, для оцінки витрат на одиницю продукції, визначення відхилення фактичних витрат від нормативних (стандартних) з виявленням причин таких відхилень.

Резерви економії витрат - це та величина, на яку можна скоротити витрати торгового підприємства у випадку їхнього необґрунтованого завищення з метою підвищення ефективності діяльності даного суб'єкта господарювання. [2, с.26] Інформаційною базою для аналізу витрат звичайної діяльності підприємства є планові і звітні калькуляції, норми і нормативи споживання ресурсів, дані про відхилення від норм, фінансова звітність (форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»), статистична звітність (форма № 1 – підприємництво (річна) «Звіт про основні показники діяльності підприємства», форма № 1 - ПВ «Звіт з праці»). Загалом, витрати на виробництво товарів або послуг є одним з найважливіших показників, що визначає результат діяльності підприємства, його ефективність. Витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг) складаються з виробничих витрат, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих витрат. Є дві групи, на які поділяються витрати підприємства: витрати, що здійснюються в процесі проведення звичайної діяльності, та витрати, які проводяться за надзвичайних подій. У свою чергу, до витрат від звичайної діяльності входять: витрати на операційну діяльність; фінансові витрати; витрати від участі в капіталі; інші витрати.

На рис. 1 відображені основні напрями аналізу витрат підприємства. [1, с.85]

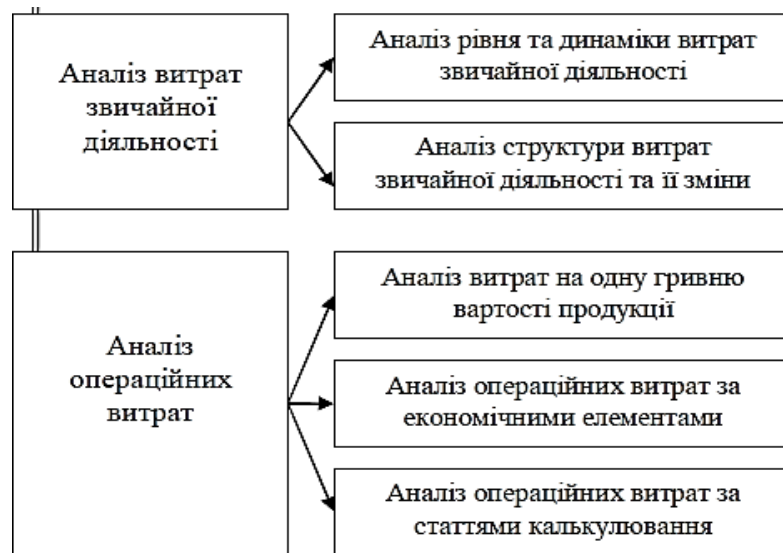


Рисунок 1. Основні напрями аналізу витрат підприємства

ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» - це, одне з провідних підприємств металургійної галузі. Підприємство є третій за масштабами виробник металопродукції в Україні. «Запоріжсталь» чітко тримає курс на підвищення ефективності проведення, модернізацію встаткування, а також створення й поліпшення безпечних умов праці для співробітників. ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» виробляє сталевий гарячекатаний рулон і лист, холоднокатаний лист і рулон з вуглецевих, низьколегованих сталей, гнутий профіль, а також сталеву стрічку й чорну жерсть. Висока якість продукції підприємства підтверджується попитом на неї на внутрішньому й зовнішньому ринках. Вона затребувана більш ніж в 50 країнах миру (Туреччина, Італія, Польща, Росія, Сирія, Ізраїль, Болгарія, Ефіопія, Нігерія та інші), але стратегічним напрямком збутової політики комбінату залишається український ринок.

На прикладі ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»ми проведемо аналіз структури витрат звичайної діяльності, відображений у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз структури витрат звичайної діяльності ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» у 2016 році

Показники	Попередній рік	Звітний рік
01	02	03
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	23582269	23699479
- питома вага, %	79,25	84,66
- відхилення структури від попереднього року, п.п	x	5,41
Адміністративні витрати, тис.грн	524959	711508
- питома вага, %	1,76	2,54
- відхилення структури від попереднього року, п.п	x	0,78
Витрати на збут, тис.грн	1803534	1840085
- питома вага, %	6,06	6,57
- відхилення структури від попереднього року, п.п	x	0,51

Продовження таблиці 1

01	02	03
Інші операційні витрати, тис.грн	311131	333717
- питома вага, %	1,05	1,19
- відхилення структури від попереднього року, п.п	x	0,15
Фінансові витрати, тис.грн	3376174	1365189
- питома вага, %	11,35	4,88
- відхилення структури від попереднього року, п.п	x	-6,47
Витрати від участі в капіталі, тис.грн	-	-
- питома вага, %	-	-
- відхилення структури від попереднього року, п.п	-	-
Інші витрати, тис.грн	159448	44977
- питома вага, %	0,53	0,16
- відхилення структури від попереднього року, п.п	x	-0,37
Витрати звичайної діяльності, усього, тис.грн	29757515	27994955

Аналіз даних таблиці показав, що протягом досліджуваного періоду витрати підприємства зменшились на 5,92%. Головною причиною цієї тенденції є зниження фінансових витрат на 2010985 тис грн. Дати характеристику даній зміні ми в повному об'ємі ще не маємо можливості, оскільки необхідно порівняти цей показник із динамікою чистого доходу від реалізації і також із результатами діяльності ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь».

Негативна тенденція щодо підвищення собівартості реалізованої продукції була зменшена тим фактором, що у звітному році підприємство отримало ще більший прибуток, ніж у попередньому на 2885115 тис грн. З метою ще більшого зменшення витрат ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» рекомендується знизити трудомісткість, матеріаломісткість, підвищувати продуктивність праці кожного робітника, більш ретельно слідкувати за віддачею основних засобів і матеріаловіддачею.

Також для зменшення інших витрат рекомендовано продавати або ліквідовувати основні засоби, які не використовуються на підприємстві.

Для кращої оцінки витрат від операційної діяльності обов'язково необхідно проаналізувати таку показники як собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Витрати підприємства можуть класифікуватись за статтями витрат та за економічними елементами витрат.

У табл. 2 проведено аналіз операційних витрат ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» на виробництво продукції якраз за економічними елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати). [3, с.227].

Аналіз собівартості продукції звичайно починають з вивчення повної собівартості продукції в цілому і по основних елементах витрат.

Таблиця 2

Аналіз операційних витрат ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» на виробництво продукції за економічними елементами витрат у 2016 році

Елементи витрат	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		
	Σ, тис.грн	Питом а вага, %	Σ, тис.грн	Питом а вага, %	Σ, тис.грн	%	Питом ої ваги , %
01	02	03	04	05	06	07	08
1. Матеріальні витрати	21494591	81,97	21191564	79,71	-303027	-1,41	-2,26
2. Витрати на оплату праці	1549111	5,91	1622090	6,10	72979	4,71	0,19
3. Відрахування на соціальні заходи	478033	1,82	345288	1,30	-132745	-27,77	-0,52
4. Амортизація	1401460	5,35	1677388	6,31	275928	19,69	0,96
5. Інші операційні витрати	1298698	4,95	1748459	6,58	449761	34,63	1,62
Усього	26221893	100	26584789	100	362896	1,38	x

Аналіз операційних витрат показав, що у звітному році в порівнянні з попереднім сума операційних витрат підвищилась на 1,38%. У структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати. За аналізований період їхня питома вага зменшилась як в абсолютному значенні (на 303027 тис грн), так і у відносному (на 1,41%). Загалом, виробництво продукції ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» є достатньо матеріаломістким. Тому для узагальнення висновків, щодо ефективності використання матеріальних ресурсів, слід проаналізувати такий показник, як матеріаломісткість: унаслідок зменшення матеріаломісткості на 0,046 грн (з 0,685 грн до 0,639 грн) можемо зробити висновок, що ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» ефективно використовує матеріальні ресурси.

Однак, нас здивувало те, що на підприємстві при збільшенні чистого доходу відрахування на соціальні заходи зменшились на 132745 тис грн. Контролюючим органам рекомендовано перевірити чи доцільно було відносити до інших операційних витрат усі види, так як вони збільшились на 449761 тис грн. Ще одним важливим узагальнюючим показником собівартості продукції - витрати на одну гривню реалізованої продукції. [4, с.65] Він вигідний тим, що дуже універсальний: може розраховуватися в будь-якій галузі виробництва і, по-друге, наочно відображає прямий зв'язок між собівартістю і прибутком. [5, с.353]

У табл. 3 розглянемо, які зміни у цьому показнику.

Таблиця 3

Аналіз зміни операційних витрат на 1 гривню реалізованої продукції ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» у 2016 році

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Темп росту, %
01	02	03	04
1. Чистий дохід, тис.грн	31395478	33158709	105,62
2. Витрати операційної діяльності, тис.грн	25910762	26251072	101,31
3. Витрати на одну гривню реалізованої продукції, грн.	0,825	0,792	x

Аналіз даних показав, що у звітному році порівняно з попереднім спостерігається зменшення витрат на 1 грн реалізованої продукції. Ця позитивна тенденція була досягнута завдяки збільшенню темпів росту чистого доходу над темпами росту витрат операційної діяльності ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь». З цього виходить, що кінцевою метою діяльності підприємства є отримання прибутку, тобто аби дохід перевищував витрати. Тому доцільно використовувати не лише абсолютні показники прибутку або збитку, а також розраховувати співвідношення отриманого ефекту з наявними чи вже використаними ресурсами. Саме показники рентабельності повніше, ніж будь-які інші абсолютні показники відображають результати діяльності компанії. [6, с.141]. У табл. 4 проаналізовано динаміку показника рентабельності ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь».

Таблиця 4

Динаміка показника рентабельності ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» у 2016 році

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Темп приросту, %
01	02	03	04
1.Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн	7813209	9459230	21,07
2.Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	23582269	23699479	0,5
3.Рентабельність(збитковість), %	33,13	39,91	20,47

Валовий прибуток збільшився на 21,07%, як і собівартість продукції на 0,5%. Показник рентабельності підвищився з 33,13% до 39,91%, тобто у загальному вигляді він зріс на 20,47%. Збільшення показника рентабельності свідчить про ефективну роботу підприємства ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» та правильність прийнятих управлінських рішень.

Висновки. Аналізу витрат підприємства вирішує такі основні завдання: перевірка обґрунтованості прийнятих управлінських рішень щодо витрат підприємства; оцінка виконання прийнятих рішень, під час якої виявляють відхилення фактичних витрат від планових (нормативних); оцінка тенденцій зміни витрат підприємства, що дає змогу втручатися в процеси діяльності підприємства й оптимізувати їх; дослідження причин відхилення фактичних витрат від витрат попередніх періодів; виявлення резервів зниження витрат підприємства та розроблення заходів щодо їх мобілізації. Загальний стан аналізованого ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» покращився, про це свідчить значне підвищення показника рентабельності. З метою ще більшого зниження інших витрат ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь» рекомендується зменшити показники трудомісткості, матеріаломісткості, більш детально спостерігати за матеріаловіддачею основних засобів.

Список літератури:

1. Гаркуша Н.М. Аналіз господарської діяльності: Навч. посіб. / Н.М. Гаркуша – Харків: ХДУХТ. – 2015. – 109с.;
2. Волкова Н.А. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. посібник. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір.– 2018. – 181с.;
3. Чечевіцина Л.Н. Економфка організації: Навч. посіб. / Л.Н. Чечевіцина, Є.В. Хачадурова. – Ростов н/Д : Фенікс, 2016. – 382с.
4. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В.Стельмах— К.: «Хай_Тек Прес», 2018. – 336 с.
5. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства: Учбов. посібник / Г.В. Савицька. – 7-е вид., виправл. – Мн .: Нове знання, 2012. – 704 с.
6. Базилінська О. Я Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 328 с.

Міогло О.Г.
41 група ОЕФ
alena_mioglo@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин найважливішою економіко-соціальною категорією є заробітна плата. З одного боку це основний дохід найнятих працівників, з іншого - істотна частка витрат виробництва і ефективний засіб мотивації працівників до досягнення цілей підприємства для роботодавців.

На кожному підприємстві повинна бути правдива інформація виробничих і управлінських процесів, а також про нарахування заробітної плати, адже саме вона є важливою ділянкою обліку, а також засобом підвищення продуктивності праці, що в свою чергу призводить до збільшення обсягів продукції, що випускається, покращуючи її якість і асортимент. Саме тому облік праці та її оплати вимагає точних і оперативних даних, а також постійний контроль змін в чисельності працівників, витрат робочого часу, а також кваліфікації працівників.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» поняття «заробітна плата» визначається як винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. Саме вона є важливим засобом підвищення зацікавленості персоналу в результаті діяльності підприємства. [1]

Протягом останніх декількох років законодавчі та нормативні документи, що регламентують формування фонду оплати праці (ФОП) змінювалися досить часто і кардинально. Тому фахівцю з обліку важливо знати, як здійснювати нарахування тієї чи іншої виплати в даний час, постійно стежити за законодавчими змінами в прожитковий мінімум і мінімальну заробітну плату, оскільки від цих величин залежить розмір податкової соціальної пільги при утриманні податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), величина доходу, до якого застосовується податкова соціальна пільга, розмір єдиного соціального внеску (ЄСВ), який утримується із заробітної плати працівників і т.д. [3, стор. 141]. Тому на сучасному етапі залишається актуальним виявлення проблемних питань в розрахунках з оплати праці в обліку для достовірного відображення інформації у фінансовій звітності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останнім часом з'явилась низка наукових публікацій з досліджуваної проблеми таких авторів як: Т.М.Долініна, О.В.Гамова, А.С.Богачев, Л.С. Лісогор, Л.П.Шевчук, О.А.Грішнова, І.В.Саух, О.А.Дороніна, А.В.Калина, І.Лаптії, Я.В.Ромусік, М.В.Семикіна, Л.В.Синяєва, А.С.Струп, Л.П.Шевчук та інші. Досить велика увага приділена саме загальній організації процесів управління заробітною платою на підприємстві, що підтверджує недостатність як у науковому, так і в практичному аспектах питання, що стосуються підходів оцінки ефективності витрат на оплату праці.

Метою статті є визначення методики аналізу витрати з оплати праці персоналу в сучасних умовах та апробація методики аналізу витрат з оплати праці персоналу на прикладі приватного акціонерного товариства "Одеський машинобудівний завод"

Метою проведення аналізу витрат на оплату праці на підприємстві є:

- оцінка доцільності застосування форм і систем оплати праці;
- активності введеної системи матеріального стимулювання;
- виявлення нераціональних витрат на оплату праці.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити що, на підприємствах існує два основних напрямки аналізу витрат на оплату праці: аналіз фонду заробітної плати як елемента витрат на

виробництво; аналіз прямих трудових витрат у собівартості продукції. Основними завданнями аналізу витрат на оплату праці є: зіставлення фактичного фонду оплати праці з попереднім і визначення абсолютного і відносного відхилення, встановлення причин відхилень, оцінка співвідношення динаміки продуктивності і заробітної плати, виявлення резервів і розробка заходів щодо поліпшення використання ФЗП в поточних і майбутніх періодах.

Орієнтуючись на вищезазначені завдання, визначимо цілі проведення аналізу витрат на оплату праці: визначення використання фондів оплати праці й з'ясування причин відхилення фактичних показників від планових; зіставлення темпів зростання середньої заробітної плати працівника з темпами підвищення його продуктивності; виявлення причин відхилення середньої заробітної плати від планових показників; розробка заходів щодо покращення фонду оплати праці окремих категорій працівників.

Основними джерелами інформації для аналізу витрат на оплату праці є дані бухгалтерського обліку, оперативно-технічні звіти організації та дані відділів кадрів, праці і заробітної плати. Також необхідну інформацію можна отримати з даних статистичної звітності. [4]

Для аналізу витрат на оплату праці необхідно виділити фактори (рис.1) і показники (рис.2) ефективності витрат на оплату праці. [6]

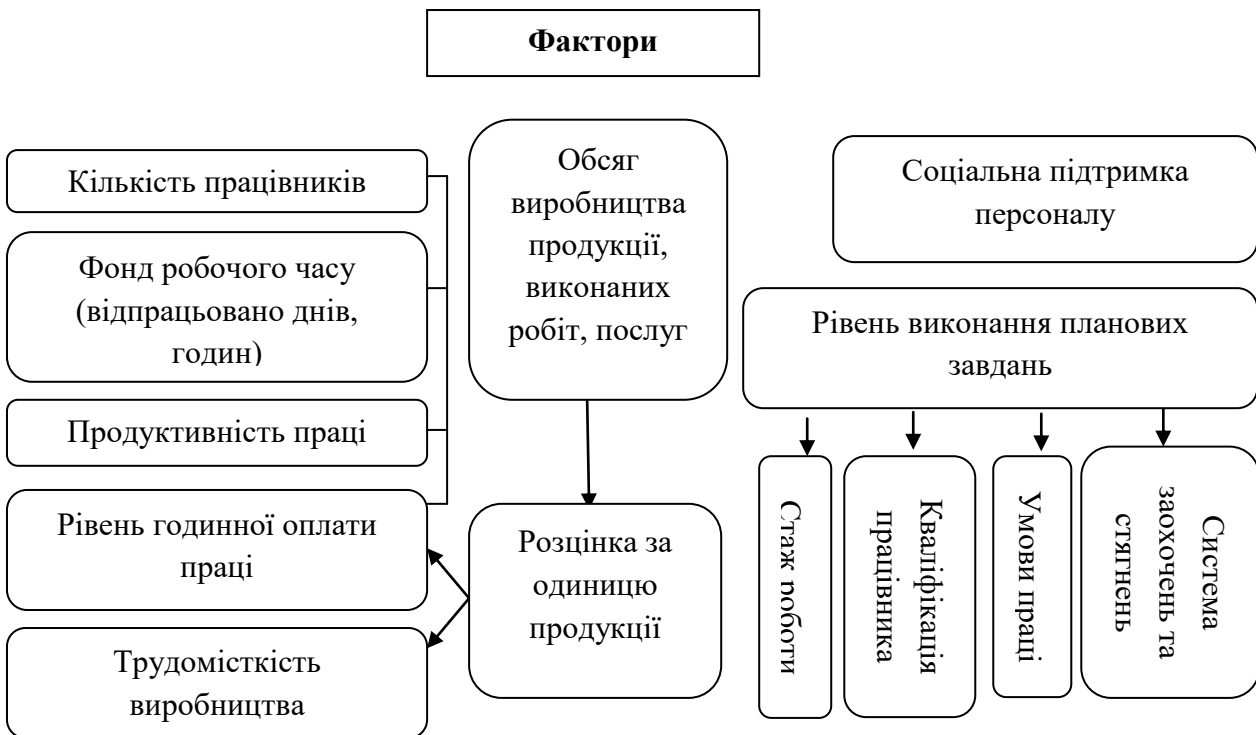


Рис.1 Фактори ефективності витрат на оплату праці

Джерело: складено автором на основі [6]

При проведенні аналізу витрат на оплату праці, в першу чергу, необхідно розрахувати абсолютне і відносне відхилення по фонду оплати праці, який визначається в цілому по організації, виробничим підрозділам і категоріям працівників.

Абсолютне відхилення (ФЗПабс) визначається шляхом порівняння фактично використаних коштів на оплату праці (ФЗПф) з плановим фондом заробітної плати (ФЗПпл) в цілому по підприємству, підрозділам і категоріям працівників:

$$\Delta \text{ФЗПабс} = \text{ФЗПфакт} - \text{ФЗПплан} \quad (1)$$

Однак, при цьому потрібно враховувати, що абсолютне відхилення саме по собі не характеризує використання фонду зарплати, тому що цей показник визначається без обліку ступеня виконання плану по реалізації продукції.

Показники ефективності

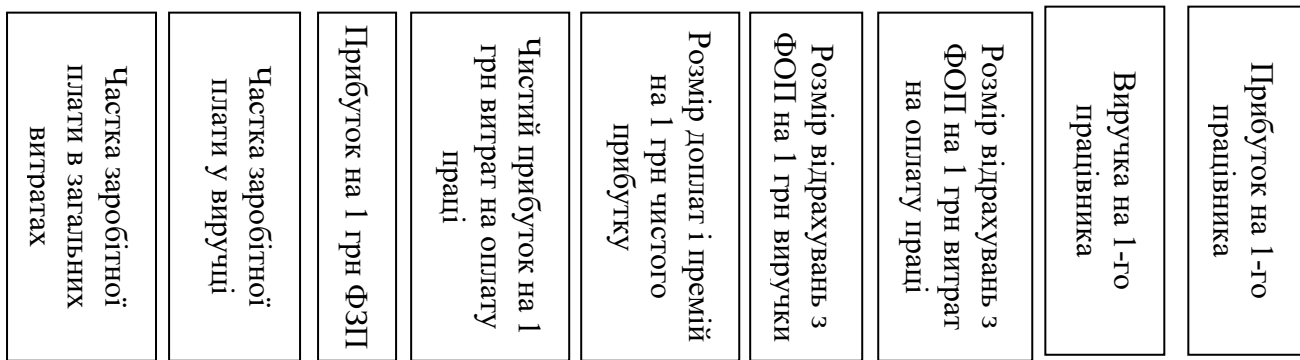


Рис.2. Показники ефективності витрат на оплату праці

Джерело: складено автором на основі [6]

Відносне відхилення розраховується як різниця між фактично нарахованою сумою заробітної плати і плановим фондом, скоригованим на коефіцієнт виконання плану по реалізації продукції.

$$\Delta \text{ФЗП} = \text{ФЗП}_{\text{факт}} - (\text{ФЗП}_{\text{пр}} * \text{вп} + \text{ФЗП}_{\text{пс}}) \quad (2)$$

Де, $\text{ФЗП}_{\text{пр}}$ - змінна сума планового фонду зарплати; $\text{ФЗП}_{\text{пс}}$ - постійна сума планового фонду зарплати.

При цьому потрібно мати на увазі, що коректується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно обсягу реалізації продукції. Це зарплата працівникам за відрядними розцінками, премії працівникам та управлінському персоналу за результати діяльності і сума відпускних, відповідна частини змінної зарплати. Для аналізу рівня та динаміки середньомісячної заробітної плати, які залежать від розміру динаміки погодинної (денної) оплати праці, а також від ступеня використання робочого часу протягом року, необхідно обчислити середньомісячну заробітну плату [2]. При проведенні аналізу ефективності використання фонду заробітної плати слід встановити відповідність між темпами росту середньої заробітної плати і продуктивністю праці, для цього необхідно визначити виручку на одну гривню заробітної плати і чистий прибуток на одну гривню заробітної плати. [5; 8, с.32]. Апробація методики аналізу витрат з оплати праці персоналу розглянемо на прикладі приватного акціонерного товариства "Одеський машинобудівний завод" [7].

Таблиця 1

Аналіз середньомісячної заробітної плати

(тис.грн.)

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення	
			+/-	%
01	02	03	04	05
1. Фонд оплати праці, всього	9 964,00	12 256,00	+2 292,00	+1,23
2. Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	26	30	+4	+1,15
- робочі	15	18	+3	+1,20
- ІТП і службовці	11	12	+1	
3. Середньомісячна заробітна плата, грн.	830,3	1021,3	+191,0	+1,23
- робочі	676,7	822,38	+145,7	+1,22
- ІТП і службовці	153,7	198,9	+45,3	+1,29
4. Кількість робочих днів, відпрацьованих усіма працівниками	8424	10080	+1656,0	+1,20

01	02	03	04	05
5. Кількість людино-годин, відпрацьованих усіма працівниками	219024	302400	+83376,0	+1,38
6. Тривалість робочого року, днів	324	336	+12,0	+1,04
7. Тривалість робочого дня, годин	7,5	8	+0,5	+1,07
8. Середньоденна заробітна плата одного працівника, грн.	1,183	1,216	+0,033	+1,03
9. Середньогодинна заробітна плата одного працівника, грн.	0,045	0,041	-0,005	+0,89

Джерело: складено на основі [7]

Аналіз середньомісячної заробітної плати показав, що за аналізований період на підприємстві спостерігається зростання середньомісячної заробітної плати на 191 тис.грн в звітному році в порівнянні з минулим. Так, у минулому році середньомісячна заробітна плата складала 830,30 грн, а у звітному вже – 1021,30 грн.

При цьому, простежується зниження середньогодинної заробітної плати одного працівника з 0,045 грн на 0,041 грн, тобто на 0,005 грн, внаслідок збільшення тривалості робочого дня з 7,5 годин до 8 годин, тобто на 0,5 годин і року з 324 днів до 336 днів, тобто на 12 днів, при збільшенні фонду оплати праці з 9 964,00 на 12 256,00, тобто на 2 292,00 грн.

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання фонду оплати праці

(тис.грн)

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення	
			+/-	%
Виручка	23631	38283	+14652,00	+1,62
Чистий прибуток	18024	34207	+16183,00	+1,90
Фонд заробітної платні	9964	12256	+2292,00	+1,23
Виручка на одну гривню заробітної плати, грн	2,37	3,12	+0,75	+1,32
Чистий прибуток на одну гривню заробітної плати, грн	1,81	2,79	+0,98	+1,54

Аналіз ефективності використання фонду оплати праці показав, що за аналізований період на підприємстві спостерігається збільшення фонду заробітної платні з 9964,00 грн у минулому році до 12256,00 грн у звітному році, таким чином, фонд заробітної плати збільшився в цілому на 2292,00 грн.

Також, позитивною тенденцією є збільшення таких показників як виручка та чистий прибуток відповідно на 14652,00 грн та 16183,00 грн.

У звітному році виручка на 1 грн заробітної плати збільшилася в порівнянні з минулим роком на 0,75 грн.

Так, у минулому році виручка на 1 грн заробітної плати складала 2,37 грн., а у звітному вже - 3,12 грн. Також, збільшився показник прибутку на 1 гривню заробітної плати на 0,98 грн, що свідчить про підвищення ефективності витрат на оплату праці.

Висновки. Таким чином, витрати на заробітну плату є складовою собівартості і результатів фінансової діяльності компанії.

Збільшення оплати праці підвищує мотивацію персоналу в досягненні найкращих показників розвитку підприємства, від якої залежатимуть в найближчій перспективі доходи працівників.

Зростання зарплати призводить до збільшення оподатковуваної бази, внаслідок чого підвищується роль підприємства в поповненні державного бюджету.

Оптимальний рівень витрат на оплату праці повинен встановлюватися за показниками їх ефективності, а розробка бюджету дасть економічне обґрунтування їх загальної величини по підприємству.

Аналіз витрат з оплати праці персоналу приватного акціонерного товариства "Одеський машинобудівний завод" показав, що за аналізований період спостерігається зростання середньомісячної заробітної плати на 191 тис.грн в звітному році в порівнянні з минулим.

При цьому, простежується зниження середньогодинної заробітної плати одного працівника на 0,005 грн, внаслідок збільшення тривалості робочого дня на 0,5 годин і року на 12 днів, при збільшенні фонду оплати праці з 9 964,00 на 12 256,00, тобто на 2 292,00 грн.

Також, позитивною тенденцією є збільшення таких показників як виручка та чистий прибуток відповідно на 14652,00 грн та 16183,00 грн.

Також, збільшився показник прибутку на 1 гривню заробітної плати на 0,98 грн, що свідчить про підвищення ефективності витрат на оплату праці. Для ефективного використання трудових ресурсів і фонду оплати праці підприємству рекомендується:

- не допускати втрат робочого часу у зв'язку з організаційно-технічними заходами;
- не допускати неявок на роботу з неповажних причин;
- уникати внутрішніх втрат робочого часу;
- забезпечити повну загрузку змінності, а також збільшити тривалість робочого дня до нормативного показника;
- виключити втрати та простої обладнання з організаційно-технічних причин;
- не допускати цілоденних простоїв;
- впроваджувати нові технології;
- аналізувати склад інших заохочувальних та компенсаційних виплат та з'ясувати, яку форму заохочення за рахунок прибутку вважати найбільш дієвою — премії та інші грошові виплати, оплату акцій підприємства або участь у його викупі, надання соціальних і трудових пільг у негрошовій формі та розробити систему стимулювати робітників;
- переглянути співвідношення числа робітників до загальної чисельності працюючих.

Список літератури:

1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.95 р. № 108/95-ВР. Із змінами [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>;
2. Порядок обчислення середньої заробітної плати, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.95 р. № 100, зі змінами [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
3. Ярмішко С. В. Сучасні проблеми обліку розрахунків з оплати праці та шляхи їх удосконалення [Електронний ресурс] / С. В. Ярмішко // Управління розвитку. - 2013. - № 15. - С. 140-142. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Uproz_2013_15_63.pdf.
4. Аналіз витрат на оплату праці. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/analiz_sebestoimosti/analiz_raskhodov_na_oplatu_truda/35-1-0-313#analiz1
5. Савіцкая Г.В. Методика комплексного аналізу господарської діяльності. 5-е изд., Перераб. і доп. М.: ИНФРА-М 2009.
6. Климова Н.В. Аналіз ефективності витрат на оплату праці. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-effektivnosti-rashodov-na-oplatu-truda>
7. Фінансова звітність приватного акціонерного товариства "Одеський машинобудівний завод" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/00165698>
8. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдасенко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.

Юфрос Л.О.
42 група ОЕФ
akimi.mo@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викл. Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ВИТРАТ, ЩО ВХОДЯТЬ ДО СКЛАДУ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми в загальному вигляді. Стрімке посилення конкуренції та ускладнення виробничих процесів в умовах сучасної ринкової економіки спонукає існуючі підприємства великого, середнього та малого бізнесу замислитися над збереженням захопленої ринкової частки та рівня прибутку. Для виробничих підприємств важливо приділяти особливу увагу аналізу витрат, що входять до собівартості продукції, оскільки даний вид має найбільший вплив на результати діяльності. Управління витратами в сучасних умовах знаходиться на недостатньо високому рівні та потребує додаткового дослідження та розробки методики комплексної оцінки витрат, оскільки це надає можливості для прийняття ефективних управлінських рішень, що відповідно покращує результати господарської діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема аналізу витрат, що входять до собівартості продукції, розглянута в працях багатьох вітчизняних дослідників, таких як Чумак О.В., Труфіна Ж.С., Кондрич В.І., Андросенко О.О., Піскунова Н.В., Попович П.Я., Кондрич В.І. та інші. Основними темами проведених досліджень є аналіз сутності витрат, що входять до собівартості, та визначення їх ролі у системі управління промислових підприємств, а також аналіз даних витрат в розрізі окремих галузей промисловості.

Метою статті є розкриття сутності витрат, що входять до складу собівартості продукції, а також висвітлення проблемних аспектів аналізу даного виду витрат на прикладі ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія».

Виклад основного матеріалу. Для кращого розуміння сутності витрат, які входять до собівартості продукції, слід надати визначення даній економічній категорії, а також визначити основний перелік витрат, котрі включаються до собівартості продукції.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» характеризує витрати як зменшення економічних вигід у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [1]. Волкова Н.А. формулює поняття витрат підприємства як сукупність витрат живої та уречевленої праці для здійснення поточної господарської діяльності підприємства, а за натурально-речовим складом – спожита частина матеріальних, трудових та фінансових ресурсів [2, с. 157].

За сферою виникнення витрати поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі витрати визначаються як витрати, що можна безпосередньо пов'язати з виробничим процесом. До даного виду витрат відносять прямі матеріальні витрати, витрати, пов'язані з оплатою праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати. Невиробничі витрати відносяться до процесу виробництва опосередковано і пов'язані з управлінням виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг).

Доцільно навести також визначення видів собівартості. Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» виробнича собівартість продукції (робіт, послуг) включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, котра реалізується, та на вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві. До прямих матеріальних витрат відносять вартість сировини та основних матеріалів, що є основою продукції, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, допоміжні та інші матеріали, що можна безпосередньо ідентифікувати щодо конкретного об'єкту витрат. Із суми

прямих матеріальних витрат вираховується вартість зворотних відходів, які були отримані під час виробництва. Порядок оцінки зворотних відходів визначається у п.11 П(С)БО 16 «Витрати».

Прямі витрати на оплату праці – це сукупність заробітної плати та додаткових виплат робітникам, безпосередньо зайнятих виробництвом продукції, виконанням робіт або наданням послуг, котрі можуть бути прямо віднесені до окремого об'єкту витрат.

Інші прямі витрати є сукупністю усіх інших виробничих витрат, які можуть бути безпосередньо ідентифіковані до конкретного об'єкта витрат. До даного виду відносяться відрахування на соціальні заходи, орендна плата щодо земельних та майнових паїв, амортизація, втрати від браку. Останні являють собою сукупність вартісних показників остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, а також витрати на виправлення такого технічно неминучого браку.

Згідно П(С)БО 16 «Витрати» до загальновиробничих витрат відносять:

- витрати на управління виробництвом (заробітну плату апарату управління цехами, дільницями тощо; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);
- амортизацію основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;
- витрати щодо утримання, експлуатації та ремонту, страхування, операційної оренди основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати, пов'язані з вдосконаленням технології й організації виробництва;
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;
- витрати з обслуговування виробничого процесу;
- витрати щодо охорони праці, техніки безпеки і охорони навколишнього природного середовища;
- інші витрати (переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів всередині заводу, переміщення інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо) [3].

Виробнича собівартість використовується при оцінці готової продукції та є складовою більш широкої категорії. Разом з наднормативними витратами та нерозподіленими постійними загальновиробничими витратами виробнича собівартість продукції (робіт, послуг) складає собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). Слід зазначити, що хоча законодавчими джерелами визначається зокрема виробнича собівартість та собівартість реалізованої продукції, велика кількість дослідників визначає також такий вид собівартості як повна собівартість. До повної собівартості відносять сукупність витрат, що відносять до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), а також сукупність адміністративних витрат та витрат на збут (рис. 1). Даний вид собівартості використовується підприємствами для цілей планування та встановлення рівня цін.

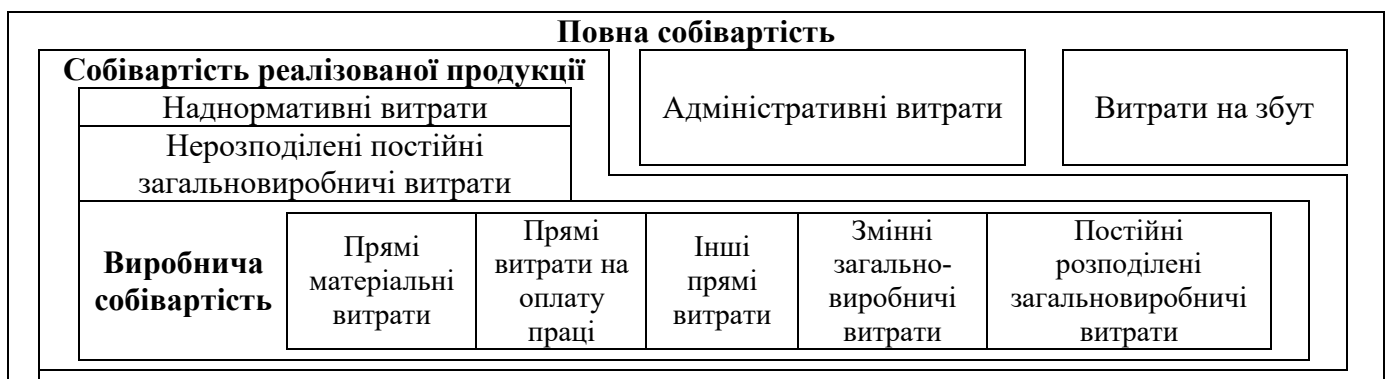


Рис. 1. Формування собівартості на підприємстві

Деякі науковці визначають повну собівартість як економічно обґрунтовані витрати звичайної діяльності суб'єктів господарювання, які включають витрати операційної діяльності та фінансові витрати, пов'язані з основною діяльністю. Також існує визначення повної собівартості як сукупності собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, а також інших операційних витрат.

Основним видом аналізу, котрий застосовується науковцями під час дослідження витрат, які включаються до собівартості продукції, є аналіз структури та динаміки витрат звичайної та операційної діяльності. Даний вид дослідження є підсумковим, тобто ретроспективним аналізом та проводиться як на рівні підприємства загалом, так і у розрізі окремих центрів відповідальності. Оскільки структура витрат знаходиться в залежності від технологічних та організаційних умов виробництва, визначення оптимального співвідношення елементів витрат має значну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

Ще одним важливим моментом є вивчення впливу матеріаломісткості продукції на обсяг реалізації та собівартість продукції. Аналіз даного сегменту діяльності підприємства дозволяє визначити рівень економії (або перевитрат) матеріальних ресурсів, та пов'язане з цим збільшення (зменшення) обсягу реалізації продукції.

Проведемо аналіз складу та структури витрат звичайної діяльності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» з використанням річних звітів про фінансові результати за 2016-2017 роки. Розрахунки здійснюються із залученням інформації законодавчо визначеної публічної звітності, що викладена підприємством на сайті державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз складу та структури витрат звичайної діяльності на прикладі ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» [4]

Показники	2016 рік		2017 рік		Відхилення	
	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питомаї ваги, в.п.
01	02	03	04	05	06	07
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	568800	57,57	662015	71,90	+93215	+14,33
Адміністративні витрати	35131	3,56	31600	3,43	-3531	-0,12
Витрати на збут	98201	9,94	83577	9,08	-14624	-0,86
Інші операційні витрати	118616	12,01	69161	7,51	-49455	-4,49
Фінансові витрати	47109	4,77	44870	4,87	-2239	+0,11
Втрати від участі в капіталі	502	0,05	392	0,04	-110	-0,01
Інші витрати	119683	12,11	29100	3,16	-90583	-8,95
Витрати звичайної діяльності, разом	988042	100,00	920715	100,00	-67327	x

Джерело: складено на основі фінансової звітності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»»

Аналіз складу та структури витрат звичайної діяльності показав, що за період 2016-2017 років на досліджуваному підприємстві витрати звичайної діяльності зменшились на 67 327 тис. грн. Дана позитивна тенденція обумовлена зменшенням таких складових витрат звичайної діяльності як: адміністративні витрати, що зменшились на 3 531 тис. грн або 0,12 в.п., витрати на збут, що зменшились на 14 624 тис. грн або 0,86 в.п., інші операційні витрати, що зменшились на 49 455 тис. грн або 4,49 в.п., фінансові витрати, що зменшились на 2 239 тис. грн (однак у структурі відбулося збільшення даної складової на 0,11 в.п.), витрати від участі в капіталі, що зменшились на 110 тис. грн або 0,01 в.п. та інші витрати, що зменшились на 90 583 тис. грн. Слід зауважити, що собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за аналізований період збільшилась на 93 215 тис. грн або 14,33 в.п., що є негативною тенденцією.

З метою оптимізації складу та структури витрат звичайної діяльності підприємству рекомендовано:

- розробити заходи щодо підвищення кваліфікації персоналу з метою підвищення продуктивності праці та зменшення за рахунок цього витрат, що відносяться до собівартості продукції;
- виявити причини браку та розробити план заходів з його усунення з метою зниження собівартості продукції за рахунок скорочення витрат від браку;
- здійснити пошук нових, більш дешевих джерел постачання сировини та матеріалів, проте без втрати в якості з метою зниження собівартості в частині матеріальних витрат;
- раціоналізувати адміністративно-управлінську структуру з метою подальшого скорочення адміністративних витрат;
- провести маркетингові дослідження з метою виявлення нових каналів збуту.

Оскільки метою даного дослідження є аналіз витрат, що входять до складу собівартості продукції, нами запропоновано доповнити даний аналіз з урахуванням трьох методик калькуляції повної собівартості:

- як сукупності витрат, що відносять до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), а також сукупності адміністративних витрат та витрат на збут;
- як сукупності собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, а також інших операційних витрат;
- як сукупності економічно обґрунтованих витрат звичайної діяльності суб'єктів господарювання, що включають витрати операційної діяльності та фінансові витрати, пов'язані з основною діяльністю.

Слід зауважити, що для аналізу робиться припущення, що всі фінансові витрати пов'язані з основною діяльністю. Розрахунки здійснюються із залученням інформації законодавчо визначеної публічної звітності, що викладена підприємством на сайті державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз складу та структури витрат звичайної діяльності з урахуванням калькуляції повної собівартості за трьома методиками на прикладі ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» [4]

№ з/п	Показники	2016 рік		2017 рік		Відхилення	
		Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питома вага, в.п.
01	02	03	04	05	06	07	08
1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	568800	57,57	662015	71,90	+93215	+14,33
2	Адміністративні витрати	35131	3,56	31600	3,43	-3531	-0,12
3	Витрати на збут	98201	9,94	83577	9,08	-14624	-0,86
4	Повна собівартість продукції I (p.1+p.2+p.3)	702132	71,06	777192	84,41	+75060	+13,35
5	Інші операційні витрати	118616	12,01	69161	7,51	-49455	-4,49
6	Повна собівартість продукції II (p.1+p.2+p.3+p.5)	820748	83,07	846353	91,92	+25605	+8,86
7	Фінансові витрати	47109	4,77	44870	4,87	-2239	+0,11
8	Повна собівартість продукції III (p.1+p.2+p.3+p.5+p.7)	867857	87,84	891223	96,80	+23366	+8,96
9	Втрати від участі в капіталі	502	0,05	392	0,04	-110	-0,01

Продовження таблиці 2

А	Б	1	2	3	4	5	6
10	Інші витрати	119683	12,11	29100	3,16	-90583	-8,95
11	Витрати звичайної діяльності, разом	988042	100,00	920715	100,00	-67327	х

Джерело: складено на основі фінансової звітності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»»

Аналіз складу та структури витрат звичайної діяльності з урахуванням калькуляції повної собівартості за трьома методиками показав, що перший метод калькуляції характеризується меншою питомою вагою повної собівартості у структурі витрат звичайної діяльності- 71,06 % у 2016 році та 84,31% у 2017 році, однак більшим відхиленням даного показника в абсолютному та відносному вираженні – 75 060 тис. грн або 13,35 в.п. Другий та третій калькуляції повної собівартості характеризуються значним збільшенням питомої ваги показника у структурі витрат звичайної діяльності, однак разом з цим відхилення показників у 2016-2017 роках значно зменшується. Також слід зазначити, що хоча у структурі відхилення більшості показників зменшується, повна собівартість при обчисленні за усіма трьома методами у 2017 році порівняно з 2016 роком зростає, що обумовлено великою питомою вагою собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Оскільки повна собівартість використовується підприємствами з метою планування та встановлення рівня цін, рекомендовано при виборі методу калькуляції враховувати питому вагу інших операційних витрат та фінансових витрат, пов'язаних з основною діяльністю.

З урахуванням результатів аналізу складу та структури витрат звичайної діяльності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» рекомендовано застосовувати другий метод калькулювання повної собівартості продукції, оскільки питома вага інших операційних витрат хоча і має тенденцію до зниження, однак все ще складає близько 10% загальної структури витрат звичайної діяльності. З метою детального розгляду основних складових повної собівартості наступним етапом слід провести аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат, оскільки дана складова є визначальною при калькуляції виробничої собівартості. Розрахунки здійснюються із залученням інформації законодавчо визначеної публічної звітності, що викладена підприємством на сайті державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат на прикладі ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» [4]

Елементи витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення		
	Σ, тис. грн	Питома вага, %	Σ, тис. грн	Питома вага, %	Σ, тис. грн	%	Питомої ваги, в.п.
01	02	03	04	05	06	07	08
1. Матеріальні витрати (за відрахуванням вартості зворотних відходів)	539285	73,81	528713	74,88	-10572	-1,96	+1,08
2. Витрати на оплату праці	27809	3,81	29219	4,14	1410	+5,07	+0,33
3. Відрахування на соціальні заходи	7508	1,03	7638	1,08	130	+1,73	+0,05
4. Амортизація	12834	1,76	11872	1,68	-962	-7,50	-0,08
5. Інші операційні витрати	143222	19,60	128602	18,21	-14620	-10,21	-1,39
Разом	730658	100,00	706044	100,00	-24614	-12,86	-

Джерело: складено на основі фінансової звітності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»»

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат за 2016-2017 роки показав, що протягом аналізованого періоду операційні витрати зменшились на 24 614 тис. грн.

Дана тенденція обумовлена зменшенням таких складових витрат як: матеріальні витрати, що зменшились на 1,96 тис. грн (однак у структурі даний показник збільшився на 1,08 в.п.), амортизація, що зменшилась на 7,50 тис. грн або 0,08 в.п., інші операційні витрати, що зменшились на 10,21 тис. грн або 1,39 в.п. Разом з цим витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи мали тенденцію до збільшення на 5,07 тис. грн або 0,33 в.п. та 1,73 тис. грн або 0,05 в.п. відповідно.

З метою оптимізації операційних витрат на виробництво досліджуваному підприємству рекомендовано:

- раціоналізувати адміністративно-управлінську структуру з метою скорочення витрат на оплату праці адміністративного персоналу;
- переглянути організацію виробничого процесу з метою оптимізації витрат на оплату праці;
- переглянути норми матеріальних витрат та закупівель сировини в бік зменшення, проте без втрати в якості;
- переглянути методи нарахування амортизації з метою оптимізації амортизаційних відрахувань;
- провести реконструкцію або капітальний ремонт основних засобів, перевести обладнання в стан консервації з метою зменшення амортизаційних відрахувань;
- передати основні засоби, що не використовуються, в оренду за договором лізингу з метою зменшення амортизаційних відрахувань;
- переглянути складові статей інших операційних витрат на предмет доцільності віднесення елементів витрат до даної статті.

З метою визначення ефективності витрат операційної діяльності, слід додатково визначити рівень операційних витрат на 1 грн реалізованої продукції (табл. 4). Розрахунки здійснюються із залученням інформації законодавчо визначеної публічної звітності, що викладена підприємством на сайті державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України».

Таблиця 4

Аналіз динаміки операційних витрат на одну гривню реалізованої продукції на прикладі ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» [4]

№ з/п	Показники	2016 рік	2017 рік
01	02	03	04
1	Чистий дохід, тис. грн - у відсотках до попереднього року	704382 х	773147 +109,76
2	Витрати операційної діяльності, тис. грн - у відсотках до попереднього року	730658 х	706044 +96,63
3	Витрати на одну гривню реалізованої продукції, коп. - відхилення від попереднього року	1,0373 х	0,9132 -0,1241

Джерело: складено на основі фінансової звітності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»»

Аналіз динаміки операційних витрат на одну гривню реалізованої продукції за 2016-2017 роки показав, що протягом періоду витрати на одну гривню реалізованої продукції зменшились на 0,12 коп. Дана тенденція обумовлена зменшенням витрат операційної діяльності на 24 614 тис. грн (табл. 3), тобто у 2017 році витрати операційної діяльності склали 96,63% витрат у 2016 році. Разом з цим чистий дохід від реалізації у 2017 році склав 109,76% порівняно з 201 роком.

Таким чином на досліджуваному підприємстві спостерігається позитивна тенденція до зниження витрат на одну гривню реалізованої продукції, що свідчить про ефективне управління витратами операційної діяльності. Використання показника динаміки операційних витрат на одну гривню для аналізу витрат операційної діяльності зумовлене його універсальністю: його можна визначати для підприємств всіх галузей і на всіх рівнях управління, застосовувати для порівняної

та непорівнюваної продукції. Показник витрат на одну гривню продукції наочно відображає зв'язок між витратами і прибутком, утворюючи з ним органічну єдність [5, с. 156-157].

Для більш детального розгляду витрат операційної діяльності необхідно здійснити аналіз матеріаломісткості та визначення її впливу на зміну собівартості та обсяг виробництва продукції. Розрахунки здійснюються із залученням інформації законодавчо визначеної публічної звітності, що викладена на сайті «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз матеріаломісткості та визначення її впливу на зміну собівартості та обсяг виробництва продукції на прикладі ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»» [4]

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення
01	02	03	04
1. Матеріальні витрати, тис. грн	539285	528713	-10572
2. Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	704382	773147	+68765
3. Матеріаломісткість продукції, грн	0,7656	0,6838	-0,0818
4. Вплив зміни матеріаломісткості на:			
4.1. Собівартість продукції, тис. грн		-63219,47	
4.2. Обсяг виробництва, тис. грн		-82573,52	

Джерело: складено на основі фінансової звітності ПАТ «Дім марочних коньяків «Таврія»»

Аналіз матеріаломісткості та визначення її впливу на зміну собівартості та обсяг виробництва продукції за 2016-2017 роки показав, що на досліджуваному підприємстві спостерігалось зниження матеріальних витрат на 10 572 тис. грн та збільшення обсягу реалізації продукції на 68 765 тис. грн. Таким чином, матеріаломісткість продукції зменшилась на 8,18 коп., що в свою чергу призвело до зменшення собівартості продукції на 63 219,47 тис. грн, та зменшення обсягу виробництва на 82 573,52 тис. грн. Підприємству рекомендовано звернути увагу на зниження обсягів виробництва на 82 573,52 тис. грн. Варто не допускати стрімкого падіння обсягів виробництва при посиленому зростанні обсягу реалізації, а прагнути до їх врівноваженості.

Висновки. Таким чином, аналіз витрат, що входять до складу собівартості є важливим елементом, що дозволяє надати оцінку ефективності використання матеріальних та трудових ресурсів, і визначити резерви підвищення прибутку та зменшення собівартості одиниці продукції. Нами було запропоновано метод вибору способу калькуляції повної собівартості з використанням аналізу та структури витрат звичайної діяльності, що заснований на порівнянні структури та динаміки повної собівартості. Однак проведене дослідження також показало, що у вітчизняній практиці недостатньо розвинута методологія аналізу даного виду витрат. Таким чином, аналіз витрат характеризується фрагментарністю та низьким рівнем взаємозв'язків з іншими показниками.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.99 р. (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
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. Наказ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»» № 318 від 31.12.99 р. (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/110557>.
5. Кондрич В. І. Особливості теоретичних та методичних основ аналізу витрат виробництва на виноробному підприємстві / В. І. Кондрич // Вісн. ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – С.152-158.

Кравець Д.Д.
53 група ОЕФ
Daryakravets777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Коверда А.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ринкових умовах розвитку національної економіки сфера будівництва є однією із провідних та найважливіших із видів економічної діяльності в Україні.

Це пов'язано з тим, що будівельна галузь в Україні створює велику кількість робочих місць і використовує продукцію всіх галузей (ланок) народного господарства.

Тут варто також зазначити, що на рівень розвитку підприємств будівельної сфери в Україні також впливають процеси фінансування виробничої бази будівництва, рівень якості кадрового потенціалу, рівень поставок будівельної техніки, матеріалів та конструкцій.

Розвиток національної економіки визначається динамікою обсягів ВВП, який формується у всіх її сферах.

Будівництво, як галузь, що належить до матеріальної сфери, призначено для створення та відновлення основних засобів всіх учасників економічної системи – юридичних та фізичних осіб; бюджетних та комерційних організацій, тощо.

Важлива роль, яка відведена будівництву, вимагає ретельного його забезпечення всіма необхідними ресурсами: людськими, матеріальними, енергетичними, інформаційними. [1, с. 86].

На сьогодні, в економічно розвинутих країнах, зокрема у США, Німеччині та інших, будівельна сфера у структурі економіки займає досить значне місце.

Так, у 2015 р. вартість проведених будівельних робіт у США за даними «Census Bureau» становила більше 1 трлн дол. США.

В Німеччині спостерігалась аналогічна ситуація. У літературному джерелі [2] зазначено, що майже 10% річного ВВП Німеччини складає будівельна сфера, а у 2015 р. в цю сферу було спрямовано 298 млрд євро. Окрім того, сфера будівництва в економіку Німеччини здійснює великий вклад, зокрема створює вартість та робочі місця [2].

Встановлено, що найбільш вагомими компонентами (структурними блоками), за якими можна зробити висновки щодо діяльності підприємств сфери будівництва в Україні з огляду на забезпечення відповідності системи управління цілям та завданням, є: фінансовий стан; результати виробничої діяльності; результати інноваційної діяльності; результати інвестиційної діяльності; кадрові аспекти.

Тому є дуже важливим подальший детальний аналіз та дослідження діяльності будівельного сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науково-практичний внесок у вирішення окремих проблемних питань (аспектів) діяльності та розвитку підприємств будівельної сфери зробили такі науковці (економісти), як Л.О. Богінська, В.Ю. Божанова, С.В. Глухова, І.В. Гужавіна, М.М. Климчук, Л.Г. Ліпич, К.А. Мамонов, С.Є. Масюк, Т.П. Норкіна, Ю.В. Пинда, Б.Г. Сенів, З.О. Скарбун, Г.Л. Ступнікер, М.С. Татар, І.О. Цимбалюк, М.В. Чорна, І.В. Чорнуха, О.В. Якименко, В.В. Юрчишин та ін.

Метою статті є проведення аналізу діяльності та визначення проблем розвитку підприємств будівельної сфери в Україні з огляду на забезпечення відповідності системи управління цілям та завданням.

Виклад основного матеріалу. Будівельна галузь у 2017 році є найбільш швидкозростаючою серед усіх галузей народного господарства, що пов'язано, в першу чергу, з

поліпшенням фінансового стану провідних промислових та комерційних підприємств, з розвитком інфраструктури і зростанням інвестиційної привабливості.

Будівництво, як галузь матеріального виробництва, призначено для створення основних засобів виробничого і невиробничого призначення та відновлення основних засобів всіх учасників економічної системи. Важлива та важка роль, що відведена будівництву, вимагає якісного його забезпечення всіма необхідними ресурсами: людськими, фінансовими, енергетичними, інформаційними, технологічними.

В свою чергу, розвиток інших галузей економічної системи є важливим для досягнення збалансованої рівноваги серед основних сфер народного господарства.

Розвиток національної економіки визначається динамікою обсягів ВВП, який формується у всіх її сферах.

Тому доцільно розглянути яку частку в загальному обсязі ВВП займає будівельна галузь (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги та частка будівельної галузі в ВВП України в 2016-2018 роках

№	Показники	Одиниця виміру	Роки		
			2016	2017	2018
01	02	03	04	05	06
1	ВВП по Україні загалом	млн. грн	2383182	2982920	3228918
2	Приріст до попереднього року	%	20,4	25,2	8,2
3	Внесок будівельної галузі в ВВП країни	млн. грн	188595	240227	326496
4	Частка будівництва у ВВП	%	7,9	8,5	10,1
5	Інвестиції в будівництво	млн. грн	40933,3	45864,9	47649,5
6	Індекс до попереднього року	%	+0,004	+12,05	+3,9
7	Обсяг виконаних будівельних робіт	млн. грн	70942,4	101074,6	136270,2
8	Індекс до попереднього року	%	+13,3	+20,9	+4,4

Джерело: узагальнено на основі даних [3]

Проаналізувавши дані зростання ВВП за 2016-2018 рр. можна зробити висновок, що ВВП загалом по Україні збільшилося та склало 3228918 млн.грн., що на 8,2% більше, ніж у попередньому році. Будівництво – це галузь, яка значним чином повина впливати на зміну валового внутрішнього продукту.

Та, як ми бачимо, що внесок цієї галузі з кожним роком збільшується, та в звітному році у вартісному вираженні внесок будівництва у розмір ВВП склав 326496 млн.грн, що більше ніж у попередньому році, та, загалом, складає 10% усього ВВП країни.

Першопричиною тенденції до зростання обсягу вартості виробництва у валовому продукту є те, що обсяг виконаних будівельних робіт у звітному році збільшився на 4,4%, і склав 136270,2 млн.грн. Але, розглянувши обсяг виконаних робіт за 2016-2018 рр. можна побачити, що у 2017 році, порівняно з 2018 обсяг будівельних робіт збільшився на 20,9% проти 4,4% у 2018р.

Інноваційний розвиток будівельних підприємств передбачає [4]:

1. організацію ефективних та результативних форм взаємодії бізнесу, держави і науки;
2. формування, використання і розвиток системи заходів, які збільшують різноманітність в інноваційній політиці;
3. створення відповідних комунікаційних зв'язків, які виступають суб'єктами процесу розвитку [4, с. 60].

В свою чергу встановлено, що інноваційний розвиток будівельних підприємств виступає умовою формування інноваційної політики, яка базується на таких аспектах [4]:

- підвищення рівня ефективності процесу прийняття управлінських рішень;
- покращення процесу управління документообігом і діловодством;
- підвищення рівня підготовки до виробничого процесу [4, с. 60].

Щодо обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної діяльності, то найвищі темпи зростання спостерігаються в будівництві нежитлових та інженерних споруд (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції

(млн.грн)

Рік	Будівництво, всього	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
01	02	03	04	05	06
2012	62937,2	28104,8	8523,0	19581,8	34832,4
2013	58586,2	28257,3	9953,1	18304,2	30328,9
2014	51108,7	24856,5	11292,4	13564,1	26252,2
2015	57515,0	28907,5	13908,8	14998,7	28607,5
2016	73726,9	38106,4	18012,8	20093,6	35620,5
2017	105682,8	52809,6	23730,0	29079,0	52873,2
2018	163827,6	55561,3	24839,7	30076,0	53350,6

Джерело: узагальнено на основі даних [3].

Проаналізувавши дані обсягу будівельних робіт за видами продукції, можна сказати, що сумарно, обсяги будівництва зростають, і у 2018 році вони склали 163827,7 млн.грн. У розрізі видів будівель преволюють нежитлові, і така тенденція спостерігається з 2012 р. Сума інженерних споруд теж збільшується.

Однією із ключових передумов успішного функціонування підприємств будівельної сфери в Україні є здійснення ними інноваційної діяльності.

З огляду на те з'ясовано, що інноваційна діяльність будівельних підприємств має такі особливості [5, с. 214]:

1) значна тривалість операційного циклу (високий рівень ризикованості інновацій, довготривалий життєвий цикл інновацій та тривале отримання ефекту від впровадження інновацій);

2) висока капіталомісткість (фінансування процесу впровадження інновацій із зовнішніх джерел);

3) складність процесу впровадження інновацій;

4) структура операційного циклу.

Але, крім позитивної тенденції до збільшення обсягу виробництва в Україні існують проблеми, які негативно впливають та зменшують позитивний результат діяльності будівельного комплексу.

Серед факторів, що негативно впливають на розвиток будівельного комплексу країни, слід відмітити такі, як:

— Відсутність інформаційного забезпечення будівельного ринку. Інформація є розрізною, суперечливою, недостовірною, що створює перешкоди для реалізації проектів будівництва чи реконструкції, впровадження та використання новітніх технологій та матеріалів, інвестування. Перелічене негативно впливає на якість будівельних робіт та послуг. Також слід відмітити пряму залежність конкурентоспроможності виготовленої продукції від наявності якісного інформаційного потоку.

— Низький рівень кваліфікації фахівців. Цей фактор тісно пов'язано як із загальним рівнем будівельної освіти, який останнім часом значно нижчий та має негативну тенденцію, так і з

недостатнім зв'язком науки та практики, недосконалістю інформаційного забезпечення щодо новітніх розробок та досліджень з боку науки.

— Скорочення обсягів фінансування та кредитування. У зв'язку з підвищенням ризиків внаслідок високої мінливості оточуючих умов, економічної та політичної нестабільності, трансформаційних процесів в економіці України значно скоротився обсяг фінансування та кредитування. Іноземні інвестори скоротили фінансовий потік, очікуючи більш стабільних умов та скорочення ризиків, що пов'язані з інфляцією, недоліками законодавчих документів. Вітчизняний приватний капітал майже не інвестується, основні стратегії його використання спрямовані на збереження та накопичення.

— Велика частка витрат в виробництві будівельної продукції та послуг припадає на матеріальні витрати та оплату тепло- та енергопостачання. Висока вартість матеріалів, що використовуються в виробництві, подорожчання тепло- та енергоносіїв призводять до зростання собівартості продукції, послуг, товарів будівельного ринку. Обмежені фінансові можливості населення щодо отримання будівельної продукції та зростання вартості продукції викликають скорочення попиту та обсягу реалізації продукції.

Дуже важливо впроваджувати заходи для ефективного розвитку та збільшення будівництва, що в майбутньому дозволить збільшити ВВП країни, дасть змогу надати людям більше робочих місць та збільшити рівень життя населення.

Ключовими напрямками інноваційної політики підприємств будівельної сфери в Україні є [6]:

- 1) формування та ефективне впровадження заходів щодо активізації вищих навчальних закладів (ВНЗ), що спеціалізуються на розробленні інноваційної продукції будівельної сфери;
- 2) дослідження основних засад діяльності та проблем інноваційного розвитку підприємств будівельної сфери;
- 3) мотивування і стимулювання працівників до процесу формування та реалізації інноваційних програм та проєктів;
- 4) наближення принципів інноваційного розвитку вітчизняних підприємств будівельної сфери до європейських та міжнародних принципів інноваційного розвитку;
- 5) формування та підтримка функціонування бази даних щодо науково-дослідних розробок тощо [6, с. 84–85].

Високий рівень забезпеченості будівельного підприємства власними економічними ресурсами дає усі підстави для реалізації інноваційної стратегії, при цьому не залучаючи кошти із зовнішніх джерел [7, с. 319].

Але, незважаючи на те, що об'єм будівництва в 2018 році виріс, у IV кварталі 2018р. індикатор ділової впевненості в будівництві знизився порівняно з III кварталом 2018р. на 1,9 в.п. і становить мінус 20,3%. (рис.1)

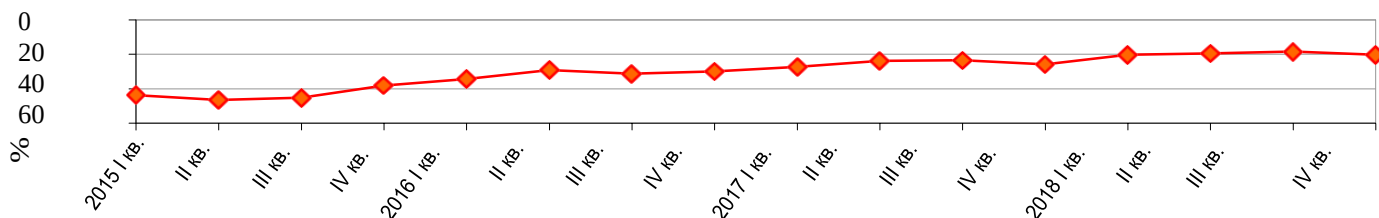


Рис. 1. Індикатор ділової впевненості в будівництві

Основними факторами, що стримують будівельну діяльність залишаються фінансові обмеження та недостатній попит.

Однак, зміни, які відбуваються останнім часом, залишають найкращі сподівання. Серед найактивніших за темпами будівництва стали Київська, Дніпропетровська області і Західна Україна. Також, в 2017 році було впроваджено додаткові інструменти для дерегуляції економіки, що дозволило істотно поліпшити інвестиційний клімат в будівельній галузі.

Вже на початку 2017 Верховна Рада України розглянула законопроект №4733-1 [3], який є реформою, що охоплює більше 80% будівельної галузі України. Фахівці акцентують, що зміни в законодавстві повинні спростити дозвільну систему, уберегти від обману в будівництві, захистити інтереси інвесторів та зобов'язати забудовників враховувати думку і потреби суспільства.

Найважливішою проблемою української будівельної галузі в 2016 році стало збільшення темпів втрати професійних будівельників і майбутніх кадрів, тобто запропонована система освіти така (знищення професійнотехнічних училищ (робочі спеціальності), коледжів і технікумів (керівні кадри), що в Україні найближчим часом буде відчуватися величезний брак професійних фахівців, так як діючі працівники зможуть знайти привабливі пропозиції роботи в Європі, а нові кадри в Україні ніхто не буде готувати.

Щоб вирішити найважливіші питання, зокрема з відсутності кадрів, академія будівництва України планує просувати ідею створення єдиної системи підготовки будівельних кадрів, а також розвивати інноваційний напрям роботи.

Головним досягненням 2016 року для всієї України і для будівельної галузі зокрема, стала децентралізація, яка дозволить збільшити місцеві бюджети і дасть новий поштовх для будівництва. Місцеві бюджети, в свою чергу, це бюджети, що націлені на розвиток, тому очікується, що матеріальний ресурс повинен бути використаний на розвиток соціальної сфери.

Висновки. Будівельний ринок України має тенденцію до поступового збільшення реалізації будівельної продукції за період 2016-2018 років. Протягом останніх років спостерігається позитивна динаміка загальних показників будівництва, внаслідок поступових ринкових перетворень. Важлива роль, яка відведена будівництву, вимагає ретельного його забезпечення всіма необхідними ресурсами: людськими, матеріальними, енергетичними, інформаційними.

Таким чином, постає необхідність в оптимальному взаєморозвитку пов'язаних галузей та підгалузей без яких уявити процес будівництва неможливо, однією з яких є ринок будівельних матеріалів. Він є досить перспективним, тому необхідно приділити йому увагу та завойовувати не лише вітчизняний ринок, але й закордонний.

Список використаних джерел:

1. Ступнікер Г.Л. Щодо перспектив розвитку діяльності будівельних підприємств України / Г.Л. Ступнікер // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. — 2016. — Вип. 1 (01). — С. 86–90
2. Building and construction — Make it in Germany [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.make-it-ingermany.com/en/for-qualified-professionals/working/industry-profiles/building-and-construction>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Норкіна Т.П. Удосконалення управління інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі / Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун // Економіка будівництва і міського господарства. — 2013. — Т. 9, № 1. — С. 55–62
5. Чорна М.В. Стратегічні напрями інноваційної діяльності підприємств будівельної галузі / М.В. Чорна, С.В. Глухова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2012. — Вип. 1 (1). — С. 210–216.
6. Якименко О.В. Напрями інноваційної політики розвитку підприємств будівельного комплексу України / О.В. Якименко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — № 5 (29). — С. 77–87.
7. Якименко О.В. Вплив інноваційного потенціалу на розвиток будівельних підприємств / О.В. Якименко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. — 2013. — № 4 (81). — С. 316–325.

Хоненко А.С.
32 група ФЕФ
anastasiia.khonienko@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «ЛАГОДА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прибуток підприємства являє собою підсумок його господарської діяльності та є джерелом його життєдіяльності. Величина прибутку напряму залежить від рівня витрат підприємства.

Для досягнення максимальних розмірів прибутку, підприємство повинно забезпечити ефективне управління фінансовими результатами господарської діяльності та добиватися зменшення витрат.

Підприємство — незалежно від його правової форми — працює для того, щоб отримати прибуток. Для виготовлення кінцевої продукції, яку продадуть на ринку, воно купує різні ресурси. Витрати виробництва є вартістю ресурсів, залучених до виготовлення кінцевої продукції підприємства. В економічній науці розрізняють економічні та бухгалтерські витрати. Першим видом витрат більше оперують економісти-теоретики, другим — бухгалтери.

Витрати підприємства — це сукупність матеріальних витрат і витрат живої праці, що характеризує вартість виробництва для підприємства.

Наявність витрат зумовлена тим, що ресурси є обмеженими та можуть використовуватися за різним призначенням. Застосування певних ресурсів для виробництва одного блага означає, що їх уже не можна вживати для виробництва іншого блага. Іншими словами, витрати передбачають відмову від можливості виробництва альтернативних товарів і послуг.

Метою даної роботи є оцінка аналізу витрат діяльності підприємства в сучасних економічних умовах в Україні.

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.

Згідно з П(С)БО 16, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками), якщо вони можуть бути достовірно оцінені. Ці ж норми національних стандартів обліку регламентують визнання витрат (рис.1.).

Таке трактування відповідає вимогам міжнародних стандартів та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність підприємства формується з дотриманням певних принципів, якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності. Найбільш важливими принципами, яких повинні дотримуватися підприємства, для обліку доходів та витрат є:

- нарахування;
- відповідності доходів та витрат.

Детальна оцінка ефективності використання виробничих ресурсів припускає необхідність рішення таких питань.

1. Класифікація витрат по їхній економічній ролі в процесі виробництва, складу, способу включення в собівартість, стосовно обсягу виробництва й інших ознак.

2. Установлення взаємозв'язку між ефективністю витрат кожного з ресурсів, використовуваних при виготовленні продукції, й зміною величини цих витрат під впливом техніко-економічних факторів.

3. Обґрунтування системи показників, що відображають ефективність витрат виробничих ресурсів на виготовлення продукції й одержання прибутку.

4. Побудова схем взаємозв'язку між узагальнюючими показниками собівартості й частковими показниками, що відображають ефективність витрат окремих видів ресурсів, використаних на виготовлення продукції.

Розуміння різноманітної природи затрат і вміння їх правильно класифікувати є важливою передумовою планування, обліку, калькулювання та організації управління витратами.

У системі управління підприємством головним об'єктом є процес управління витратами господарської діяльності в цілому, та у розрізі їх видів, цілей, об'єктів і періодів здійснення. Зміст витрат операційної діяльності слід розглядати у конкретно-економічному та обліковому значеннях. За конкретно-економічним значенням витрати діяльності підприємства — це вартість спожитих ресурсів діяльності у процесі продукування суспільних благ та їх визнання.

В процесі своєї діяльності підприємство здійснює матеріальні та грошові витрати. Залежно від ролі, яку вони відіграють у процесі відтворення, їх поділяють на три групи:

1. Витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво або реалізацію продукції, так звані поточні витрати, які відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації продукції (послуг).

2. Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, тобто на розширення та оновлення виробництва. Одноразові витрати на просте та розширене відтворення основних фондів, приріст оборотних коштів та формування додаткової робочої сили для нового виробництва. Джерелами фінансування цих витрат є амортизаційні відрахування, прибуток, емісія цінних паперів, кредити тощо.

3. Витрати на соціальний розвиток колективу (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби). Ці витрати не пов'язані з процесом виробництва, а тому джерелом їх фінансування є прибуток.

Найбільшу питому вагу у загальному обсязі витрат підприємства мають витрати на виробництво.



Рис. 1. Визнання витрат діяльності за вимогами П(С)БО 16 "Витрати"

Таким чином, метою економічного аналізу витрат є всебічна оцінка ефективності використання ресурсів і обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації рівня витрат, який забезпечує конкурентоздатність продукції (робіт, послуг). Виходячи з мети, основних завдань та

інформаційної бази можна виділити [3,с.162] основні етапи економічного аналізу витрат підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Основні етапи економічного аналізу витрат підприємства

Фінансові результати діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможність за умов нестабільного ринкового середовища значною мірою залежить від ефективності системи та методів управління витратами. Дані про види, обсяги і поведінку витрат необхідні для обґрунтованого прийняття більшості фінансових і управлінських рішень, зокрема, щодо оцінювання чинників рентабельності, формування портфеля замовлень та інвестиційного портфеля, планування напрямків і обсягів діяльності, ціноутворення, управління обмеженими запасами тощо.

Негативні фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання є наслідком не тільки ряду об'єктивних зовнішніх економічних чинників, пов'язаних зі структурною перебудовою економіки, реструктуризацією, зміною виробничих і кооперативних зв'язків та форм власності тощо. Зростання витрат, зниження рентабельності виробництва зумовлені також прорахунками в управлінні підприємствами, відсутністю чітко визначеної стратегії розвитку, нестачею необхідної управлінської інформації у нестабільному ринковому середовищі.

Витрати були і залишаються важливою економічною категорією, яка характеризує ефективність використання ресурсів і визначає рентабельність діяльності суб'єктів господарювання.

Загалом можна виділити такі основні підходи фахівців до трактування сутності управління витратами підприємства:

- функціональний, згідно з яким управління витратами має здійснюватися на основі застосування основних функцій менеджменту;
- процесно - об'єктний підхід, який ґрунтується на диференціації цільових носіїв витрат, оптимізації операцій та бізнес-процесів.

Сьогодні система управління витратами має забезпечувати формування стійкої і довгострокової конкурентної переваги підприємства на ринку за показниками витрат. Для забезпечення ефективності управління витратами необхідно дотримуватися певних концептуальних засад. Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних економістів дає змогу виділити такі основні концепції, які можуть бути покладені в основу створення ефективних систем управління витратами суб'єктів господарювання:

- концепція витратоутворюючих чинників та оптимізації витрат;
- концепція функціонального менеджменту (ABCM – activity – based – cost – management);
- концепція альтернативних витрат;

- концепція максимізації доданої економічної цінності;
- концепція ланцюжка формування цінності;
- концепція стратегічного позиціонування;
- концепція життєвого циклу продукції.

Витрати розподіляють шляхом обчислення собівартості одиниці продукції чи послуг певного підрозділу та множення цих величин на обсяг споживання в інших місцях затрат; шляхом вирахування процентної ставки розподілення; виходячи із питомої ваги спожитої продукції (послуг) кожного місця в загальному об'ємі їх виробництва. Між внутрішньозаводськими підрозділами затрати розподіляють і списують на кінцеві місця затрат, що випускають продукцію, виконують роботи і послуги, в основному пропорційно обсягу споживання відповідної діяльності місць витрат.

Аналіз витрат звичайної діяльності розпочинають із загальної оцінки динаміки обсягу, складу і структури витрат, виявлення тенденцій змін цих витрат. Такий аналіз виявляє відхилення від прогнозних (планових, бюджетних тощо) параметрів діяльності, дозволяє визначити напрями подальших досліджень, визначити роль витрат окремих видів діяльності в загальних витратах.

Структура витрат залежить від особливостей технологічного та організаційного рівня підприємства, якості сировини, кваліфікації робітників і відповідного рівня оплати їх праці тощо. Оптимальна структура витрат сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, тому так необхідно проводити аналіз динаміки показників ресурсоспоживання на основі структуризації витрат.

Об'єктом дослідження було обрано підприємство ПАТ Кондитерська фабрика «Лагода»[4] .

Розглянемо структуру витрат діяльності ПАТ Кондитерська фабрика «Лагода» за 2016-2017 рр.(табл.1).

Таблиця 1

Аналіз структури витрат діяльності

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення структури від попереднього року, %
01	02	03	04
1.Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	245982	243579	
питома вага, %	78,59	81,37	+2,78
2.Адміністративні витрати, тис.грн	20775	8625	
питома вага, %	6,64	2,88	-3,76
3. Витрати на збут, тис.грн	36684	38231	
питома вага, %	11,72	12,77	+1,05
4. Інші операційні витрати, тис.грн	4984	4482	
питома вага, %	1,59	1,50	-0,09
5. Фінансові витрати	4516	4383	
питома вага, %	1,44	1,46	+0,02
6. Втрати від участі в капіталі	-	-	-
7. Інші витрати, тис.грн	31	44	
питома вага, %	0,0099	0,0147	+0,0048
8. Витрати діяльності, усього	312972	299344	

Аналіз структури витрат діяльності підприємства свідчить, що найбільшу частку в структурі становлять адміністративні витрати (питома вага яких, у загальній сумі витрат діяльності, зменшилася - на 3.76 відсоткових пунктів). Також зменшились – на 0.09 відсоткових пунктів інші операційні витрати. По всіх інших видах витрат спостерігається збільшення питомої ваги витрат, у

першу чергу – собівартість реалізованої продукції та витрати на збут – на 2.78 та 1.05 відсоткових пунктів відповідно. При цьому й в абсолютному вираженні ці витрати збільшилися.

Оцінка тенденцій зміни витрат підприємства за декілька років надасть змогу простежити, як змінювався рівень витрат діяльності підприємства. Слід зауважити, що проблема управління витратами не стільки у зменшенні рівня того чи іншого виду витрат, а в досягненні оптимального їх рівня, який забезпечує максимальну доцільність та прибутковість. За даними форми №2 проаналізовано зміну відносних витрат операційної діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз зміни операційних витрат на 1 гривню реалізованої продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення від попереднього року, %
01	02	03	04
1.Чистий дохід, тис.грн	312870	296536	-5,22
2.Витрати операційної діяльності, тис.грн	308425	294917	-4,38
3.Витрати на одну гривню реалізованої продукції,коп	98,6	99,5	+0,9

Дані аналізу засвідчують, що витрати на одну гривню реалізованої продукції збільшилися у звітному році на 0,9 відсоткових пункти і склали 99,5 коп. на гривню реалізованої продукції. Це стало результатом випереджаючого зменшення чистого доходу порівняно зі зниженням операційних витрат і є негативним моментом. За результатами оцінки динаміки витрат на одну гривню продукції доцільно також провести міжгосподарські порівняння, порівняння з іншими підприємствами галузі для визначення власних конкурентних можливостей.

Якщо показник витрат на 1 грн. реалізованої продукції збільшується від періоду до періоду (або порівняно з іншими підприємствами), то це може свідчити про підвищення ресурсомісткості продукції. В інших випадках це може бути наслідком зниження ціни на продукцію в умовах конкуренції з метою утримання позицій на ринку.

Висновки. Економічний аналіз витрат на ПАТ Кондитерська фабрика «Лагода» розглядає питання вивчення економічних аспектів господарських явищ і процесів – господарської діяльності; виявлення факторів і причин, що їх обумовили; опрацювання, обґрунтування та розробку заходів з мобілізації виявлених резервів; підвищення ефективності роботи підприємства, їх розділів, інших формувань.

У результаті узагальнення виявлених резервів необхідно розробити управлінські рішення щодо впровадження відповідних заходів, які будуть сприяти мобілізації виявлених резервів. Так, наприклад, для підприємств харчової галузі (підприємств пов'язаних із виробництвом будівельних матеріалів, переробкою сировини та ін.) важливим чинником здешевлення виробництва продукції є раціональне використання відходів – їх регенерація, відновлення, збір, виготовлення побічної продукції тощо.

Оптимізація витрат підприємства буде сприяти покращенню якості обслуговування виробництва, підвищенню темпів оновлення техніки, підвищенню ролі мотиваційних систем тощо.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства України від 29.11.99 р., № 318, зі змінами від 27.06.2013 р. № 627.
2. Волкова Н.А. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності/ за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н.А., Одеса.; 2012. -111 с.
3. Волкова Н. А. Економічний аналіз: навч. посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та інші / за ред. Н. А. Волкової. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 310 с.

Дані з бази "SMIDA". - [Електронний ресурс]- Режим доступу: <https://smida.gov.ua>

Світличенко В. В.
32У група
svetlichenko.vika@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н. А.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблем у загальному вигляді. В сучасних умовах ведення господарської діяльності для промислових підприємств особливе значення має дослідження ефективності використання матеріальних ресурсів, через те, що на них припадає найбільша частина витрат підприємства.

У зв'язку з цим, є необхідність усебічного вивчення даного показника на підприємстві. Проведення їх оцінки дає можливість організації впливати на теперішній стан підприємства, встановлювати тенденції росту, виявляти найбільш вагомні фактори та вдосконалювати процес управління матеріальними ресурсами.

Після оцінки ситуації на товарному ринку матеріалів, можна сміливо констатувати, що підприємства та організації працюють в умовах достатньо вільної підприємницької діяльності, яка зафіксована у законах України та регулюється Указами Президента України Міністерства економіки України.

Тобто вони володіють необхідною господарською самостійністю по відношенню до владних та управлінських державних структур, вільні у виборі контрагентів при здійсненні господарських операцій, розпоряджаються самостійно одержуваним доходом, самі вибирають напрями розвитку своєї діяльності, керуючись при цьому цілями одержання максимального прибутку.

У зв'язку з цим проблема дефіциту матеріальних ресурсів відійшла в минуле, але проблема ефективного їх використання досі є актуальною.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналізуючи критерії ефективності управління матеріальними ресурсами, слід зазначити, що не існує єдиного підходу у науковій літературі, отже різні автори підходять до розкриття показників по-різному. Найбільш ґрунтовно свої позиції висвітлювали у наукових працях Грабовецький Б.Є., Канке А.А., Болюх М. А., Прокопенко І.Ф., Бурчевський В.З., Попович П.Я., Рзаєва Т.Г., Чумаченко М.Г., Савицкая Г.В., Васильева Л. С., Штейн Е. М., Петровская М. В., Мних Є.В., Шаманська О. І., Горлачук В. В.

Мета статті. Метою статті є вивчення ефективного використання матеріальних ресурсів та показників, що впливають на нього, для зниження собівартості продукції, виконання плану її виробництва, зростання прибутку, рентабельності, своєчасне і повне забезпечення підприємства матеріалами необхідного асортименту і якості.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», матеріальними ресурсами є сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, які призначені для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [1].

Матеріали, по своїй ролі, у виробництві виступають як своєрідні предмети праці, вони зберігають у процесі використання свою натуральну форму і, зазвичай, приймають участь у кількох виробничих циклах та поступово втрачають свої технічні якості.

Запаси матеріальних ресурсів потрібно весь час поповнювати. Джерелами їх надходження є власне виробництво, використання відходів або інші підприємства та товарно-сировинні біржі.

Під час вивчення літератури було виявлено, що найзручніше використовувати ряд показників, що допоможуть визначити ефективність використання матеріальних ресурсів та суму

матеріальних витрат. Вони дають можливість побачити вартість матеріальних ресурсів, що були використані для виробництва продукції, а рівень витрат – питому вагу матеріальних витрат у вартості виробленої продукції.

Серед основних напрямків удосконалення форм і методів управління ресурсами підприємства важливе місце належить формуванню інформаційного забезпечення підприємства та підвищенню наукового рівня планування із застосуванням інформаційних технологій.

Особливого значення при цьому набуває використання економіко-математичних методів, що забезпечує вдосконалення процесу планування та прогнозування використання ресурсів, їх оптимальний розподіл. [2, с. 2]

Для аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів важливою роллю, як стверджує Болюх М. А. [3, с. 406], володіють якістю та змістом інформації, що досліджують аналітики. Для розв'язування поставлених перед аналітиком завдань необхідно використовувати облікову, планову та нормативно-довідкову інформацію. Для аналізу необхідні наступні інформаційні джерела:

- планові дані, що використовуються зазвичай для аналізу постачання матеріальними цінностями підприємства, а саме плановані обсяги запасів та обсяги їх надходження, договори, контракти на постачання сировини та матеріалів, угоди;
- облікові дані, що використовуються для аналізу забезпеченості підприємства необхідними йому запасами та аналізу використання матеріальних ресурсів, а саме документи складського, синтетичного й оперативного обліку підприємства та дані зі звітності про матеріальні витрати на виробництво, що віднесені на собівартість товарної продукції;
- нормативно-довідкові дані, які регулюють господарську діяльність, тобто Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні; інформація, отримана в ході маркетингових досліджень; господарсько-правові документи; технологічна й технічна документація та інше.

Бурчевський В.З. [3, с. 405] вважає, що цілями аналізу використання матеріальних ресурсів є одержання найбільш інформативних ключових параметрів, які дають змогу об'єктивно і точно оцінити наявність на підприємстві різних видів матеріальних ресурсів, для забезпечення його конкурентоспроможності, оцінки ефективності управлінських рішень з питання формування замовлень на матеріальні ресурси, а також виявлення резервів максимального підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів та розробку заходів для їх мобілізації.

Аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів найчастіше буває пов'язаний з вивченням рівня витрачання матеріальних ресурсів, тобто, головне завдання аналізу – це пошук джерел економії даних ресурсів та зниження матеріаломісткості продукції.

Під час аналізу використання матеріальних ресурсів, Грабовецький Б.Є. [5, с. 42] пропонує звернути увагу на виконання плану поставки матеріальних ресурсів, відповідність плану постачання вимогам підприємства, на скільки підприємство забезпечено матеріальними ресурсами та її вплив на виконання виробничої програми, а також на ефективність використання ресурсів та резерви зниження матеріалоємності продукції.

Під час аналізу використання матеріальних ресурсів, як стверджує Канке А.А. [6, с. 141], вивчають:

- стан запасів даного показника на складі;
- порядок та дотримання строків прийому матеріалів по їх кількості та якості;
- обґрунтованість норм та нормативів використання сировини;
- розміщення та зберігання відповідно до існуючих правил та норм.

Як стверджує Попович П.Я. [7, с. 156]., для визначення наскільки підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно вивчити:

- характер виробничих матеріальних запасів та зміну їх структури;
- порядок розрахунку й наскільки обґрунтовані договори про поставку матеріальних ресурсів, а також умови цих поставок;
- можливості зменшення виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;

- заходи по зниженню наднормативних та запасів матеріалів, що виявилися зайвими;
- обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах.

При перевірці розрахунків потреб, необхідно виявити, чи враховані зміни в асортименті та номенклатурі продукції призначеної до випуску, чи враховані заходи щодо підвищення технічного рівня виробництва і праці, чи враховані зміни питомих витрат на одиницю продукції.

Повна забезпеченість потреб в матеріальних ресурсах (МР), джерелах покриття (U), які можуть бути зовнішніми та внутрішніми є необхідною вимогою безперервної нормальної роботи організації: $МР=U$ [6, с. 141].

Нормування матеріальних ресурсів сильно пов'язано з визначенням потреби і забезпечення раціонального використання матеріальних ресурсів. Норма – це завдання, що фіксує гранично допустиму величину витрати конкретного ресурсу на виробництво одиниці продукції або виконання одиниці роботи.

До неї включають матеріальні ресурси на виконання технологічного процесу виробництва продукції або робіт з урахуванням технологічних відходів втрат і матеріалів, що зумовлені прийнятою технологією. Їх встановлюють на одиницю продукції, через те, що вони мають враховувати підвищення якості продукції, її конкурентоздатність, прогресивність нових видів.

Характерною особливістю ефективного управління матеріальними ресурсами є, в першу чергу, оцінка ефективності використання ресурсів підприємства.

Майже всі дослідники, аналіз наукових робіт яких було проведено, вважають, що для оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів необхідно застосовувати систему показників, які поділяються на узагальнюючі та часткові.

До узагальнюючих можливо віднести матеріалоємність, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції, співвідношення темпів зростання обсягу продукції і матеріальних витрат, оборотність матеріальних запасів, коли часткові показники застосовуються для оцінки ефективності використання певних видів матеріальних ресурсів.

Одним із джерел економії матеріальних ресурсів є зниження питомої матеріаломісткості продукції. Матеріаломісткість, як вважає Прокопенко І.Ф. [8, с 196] продукції розраховується відношенням суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції.

Даний показник дає можливість побачити, скільки матеріальних витрат фактично припадає на виробництво одиниці продукції.

Розрізняють такі види матеріаломісткості:

- окремі показники матеріаломісткості;
- питома матеріаломісткість;
- відносна матеріаломісткість.

До окремих показників матеріаломісткості відносяться металомісткість, сировиномісткість, паливомісткість, енергомісткість та ін.

Питома матеріаломісткість може бути параметрична і конструктивна. Параметрична визначається як відношення суми матеріалів, які були витрачені, на одиницю технічного параметру, при цьому враховуючи її споживчі властивості.

Тобто вона обчислюється за параметрами, які визначають ефективність експлуатації виробу, а конструктивна матеріаломісткість розраховується як відношення чистої ваги виробу до певних одиниць технічних параметрів. Різниця між даними видами матеріаломісткості дає змогу побачити матеріали, що були втрачені при виробництві виробів.

Відносна матеріаломісткість — це відношення конструктивної матеріаломісткості до коефіцієнта використання матеріалів. Вона дозволяє перевірити, який рівень прогресивності норм витрат матеріалів.

Далі необхідно проаналізувати матеріальні витрати на виробництво окремих виробів. Об'єктами даного аналізу є вироби, що займають велику питому вагу в загальному обсязі випуску продукції, та нова продукція. Джерелом для даного аналізу є калькуляція собівартості одиниці продукції.

Не менш важливим показником є матеріаловіддача, яка характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто демонструє, скільки вироблено продукції з одиниці

витрачених ресурсів, а саме сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Вона розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції визначається відношенням суми матеріальних витрат до повної собівартості продукції. Даний показник є важливим під час аналізу, оскільки його динаміка показує зміну матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат визначають, як відношення індексу валової продукції до індексу матеріальних витрат. Він характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі і, разом з тим розкриває фактори її зростання.

До окремих показників матеріаломісткості відносяться сировиномісткість, металомісткість, паливомісткість, енергомісткість та ін.

Питома матеріаломісткість може бути параметрична і конструктивна. Питома матеріаломісткість визначається відношенням суми витрачених матеріалів на одиницю технічного параметру з урахуванням її споживчих властивостей.

Тобто параметрична обчислюється за параметрами, що характеризують ефективність експлуатації виробу, а конструктивна матеріаломісткість розраховується як відношення чистої ваги виробу до певних одиниць технічних параметрів. Різниця між параметричною і конструктивною матеріаломісткістю дає змогу побачити втрати матеріалів

Одним з найважливіших показників при аналізі ефективності використання матеріальних ресурсів є їх оборотність. Оборотність запасів – це показник ділової активності, що вказує на те, яка ефективність управління запасами на підприємстві. Його значення показує кількість оборотів, які були здійснені запасами за рік. Оборотність запасів можливо розрахувати як співвідношення собівартості продукції і середньорічної суми запасів.

Якщо на підприємстві ведеться ефективна політика управління запасами, то поточний рівень виробничих запасів, готової продукції, незавершеного виробництва забезпечує безперебійність процесу виробництва і збуту товарів.

Якщо операційний процес безперебійний, проте обсяг запасів є великим, то витрати організації зростатимуть, тому необхідно оплачувати оренду приміщення, в якому зберігаються запаси, здійснювати процентні платежі за коштами, що залучені для закупівлі зайвого обсягу запасів, тощо.

Аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів за даним показником проводить служба фінансового менеджменту або аналітичний відділ бухгалтерії і має у встановити тенденції змін швидкості обороту запасів за визначений період, змінити оборотності та терміни зберігання для виявлення факторів, які сприяли негативному впливу, та розробці заходів щодо використання виявлених резервів [3, с. 415].

У разі виявлення в процесі аналізу, що терміни обороту виробничих запасів зросли, тобто з'явилася тенденція зменшення обсягів виробництва, то необхідно приймати рішення про скорочення надходжень матеріальних ресурсів.

Співвідношення між обсягом виробництва та реалізації продукції і величиною матеріальних запасів на кожному підприємстві є різним. Це залежить від характеру комерційної діяльності і цілей підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів розраховується відношенням собівартості продукції до середньорічної вартості запасів. Середньорічну вартість запасів можна розрахувати різними шляхами, все залежить від інформації, якою володіє аналітик.

До даних показників також відноситься відсоток чи коефіцієнт відходів або корисного виходу придатної продукції з сировини.

Він обчислюється як відношення суми зворотних відходів за ціною вихідної сировини і матеріалів до загальних матеріальних витрат. Коефіцієнт виходу придатної продукції може визначатися як відношення вартості отриманої сировини та матеріалів до вартості загально використаної сировини.

У процесі виробничої діяльності на підприємстві завжди виникають планових показників та фактичних. Чинники, що впливають на відхилення фактичної матеріаломісткості від нормативної, випливають із невідповідності фактичної вартості витрачених матеріалів нормативній.

Подана невідповідність может виникати через певні причини, а саме:

- не здійснення достатньо заходів по економії матеріалів;
- взаємозаміна матеріалів;
- не правильний розподіл матеріалів, їх невимірність;
- зміна технології виготовлення виробів, яка спричиняє додаткові залишки та відходи;
- брак у виробництві та інше.

Всі перераховані причини можливо поділити на: чинники норм, цін і виробничих втрат [7, с. 161]. Чинники норм об'єднують причини, що пов'язані з упровадженням кращих конструкцій; економічної технології застосування заміників, механізації та автоматизації виробничих процесів, покращення організації робочих місць і т. ін.

Вивчення впливу цього чинника по всім виробами дає змогу встановити зміну загальної матеріаломісткості. Визначені відхилення від норм та зміни норм аналізують по причинах їх виникнення.

Основною причиною відхилення зазвичай взаємозаміна матеріалів іншими. Для розрахунку чинника цін потрібно визначити різницю між фактичною і минулорічною цінами та помножити її на фактичну кількість використаного матеріалу. На відхилення фактичної вартості від розрахункової матеріалів, напівфабрикатів, палива й енергії можуть впливати зміни:

- цін на товарно-сировинній біржі;
- величини транспортних витрат;
- одного матеріалу і палива іншими.

Важливим чинником впливу на матеріаломісткість товарного випуску є виробничі втрати і відходи. У легкій промисловості вони зазвичай становлять більше ніж 20 відсотків всієї продукції. Повна частина відходів та втрат при сучасній техніці є неминучою, та її закладають у норму.

Для розрахунку впливу наднормативних відходів і втрат через брак на матеріаломісткість продукції найчастіше використовують дані про собівартість забракованих виробів за ціною можливого використання і відходи за ціною вихідної сировини.

Таблиця 1

Аналіз впливу матеріальних витрат на собівартість та обсяги виробництва [9]

Показники	Попередній рік (2017)	Звітний рік (2018)	Відхилення (+;-)
А	1	2	3
Матеріальні витрати, тис. грн	3835	6951	+3116
Чистий дохід, тис. грн	5424	8450	+3026
Матеріаломісткість продукції, грн.	0,71	0,82	+0,11
Вплив матеріаломісткості на собівартість: - економія матеріальних ресурсів (-); - перевитрати матеріальних ресурсів (+).	$+0,11 * 8450 = +929,5$		
Вплив матеріаломісткості на обсяги виробництва: - збільшення обсягів виробництва (+); - зменшення обсягів виробництва (-).	$+929,5 / 0,71 = -1309,15$		

Розглянемо ефективність використання матеріальних ресурсів на прикладі публічного акціонерного товариства «Львівелектромаш», яке займається оптовою торгівлею побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення.

Аналізуючи таблицю 1 бачимо, що матеріальні витрати на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім збільшилися. Так у звітному році матеріальні витрати склали 6951 тис. грн, а у попередньому році – 3835 тис. грн., тобто даний показник збільшився на 3116 тис. грн і є негативним.

На підприємстві спостерігається позитивна тенденція збільшення чистого доходу. У попередньому році даний показник був 5424 тис. грн, а у звітному збільшився на 3026 тис. грн і сягає 8450.

Виходячи з вищезазначених показників, була розрахована матеріаломісткість продукції. У звітному році вона сягала 0,82 грн, а у попередньому році – 0,71 грн, тобто матеріаломісткість продукції збільшилася на 0,11 грн.

Визначене збільшення матеріаломісткості свідчить про зниження ефективності використання матеріальних ресурсів. Також збільшення даного показника призвело до збільшення собівартості продукції на 929,5 тис. грн, а це в свою чергу вплинуло на зменшення обсягів виробництва.

Підприємству необхідно дотримуватися норм використання матеріальних ресурсів, не допускати наднормативних залишків, дотримуватися графіків поставки матеріальних ресурсів, шукати постачальників з більш вигідними умовами постачання сировини та матеріалів, не допускати брак у виробництві та незворотні відходи.

Висновки. У ході дослідження автором було проаналізовано різні підходи до оцінки управління матеріальними ресурсами, було виявлено основні джерела інформації для аналізу використання матеріальних ресурсів, визначено цілі та завдання аналізу.

Також була запропонована формула критерію ефективності управління матеріальними ресурсами, яка дозволить більш ефективно вести господарську діяльність підприємства.

Список літератури:

1. Наказ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» № 246 від 20.10.99 р. (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
2. Шевчук Н.С. Аналітичні аспекти управління ресурсами підприємств: стаття / Шевчук Н.С., Чернишова Л.В / Одеський національний економічний університет, 2017. – 3 с.
3. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посібник / Болюх М. А., Бурчевський В.З., Горбатов М. І.; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г.. – К.: КНЕУ, 2001. – 540с.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р. (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навч. посібник / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
7. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / Попович П. Я. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 416 с.
8. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
9. Річна фінансова звітність публічного акціонерного товариства "Львівелектромаш" за 2017 та 2018 роки) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/126350/165/templ>

Скалозуб Н. О.
32 група ОЕФ
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Волкова Н. А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Собівартість продукції є одним із провідних показників, що характеризують ефективність виробництва та взагалі роботи підприємства. Вона віддзеркалює оптимальність використання усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових). Також собівартість продукції є необхідною для визначення, так як слугує базою для визначення та формування ціни на виготовлену продукцію та відображає її нижню межу для виробника, визначає економічну ефективність впровадження нової техніки, доцільність та вірогідність виробництва різних видів продукції. Це і викликає необхідність докладного вивчення такого показника як собівартість продукції. А для ефективного використання та аналізу даного показника необхідно знати його економічну природу, особливості формування, склад виробничих витрат та шляхи їх зниження. Кожне підприємство має визначати порядок формування собівартості продукції відповідно до поставлених завдань. Важливим моментом у вивченні собівартості продукції є розгляд факторів, які впливають на показник та визначення основних напрямків зниження собівартості. Від того, як вирішується дане питання підприємством залежить отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми собівартості продукції, факторів, резервів та шляхів її зниження досліджувалися великою кількістю як іноземних, так і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у вивчення даного питання здійснили такі автори, як: Н.М. Грабова, Л.В. Гнилицька, Л.В. Нападівська, В.Г. Швець, І.А. Басманов, Ф.Ф. Бутинець, А.Ю. Соколов, М.Г.Чумаченко, В.Б. Івашкевич, С.Ф. Голов, В.М. Добровський, Дж. Фостерта інші. Проте, серед вчених ще не сформувалася єдина думка щодо доцільних шляхів зниження собівартості продукції. Так, різні вчені розглядають собівартість продукції та методи її формування в залежності від цілей та подальшого використання даного показника.

Метою статті є узагальнення та систематизація існуючих видів собівартості продукції, з'ясування сфери застосування кожного з них та визначення можливих шляхів зниження.

Виклад основного матеріалу. Витрати підприємства формуються з використаних в процесі виробництва ресурсів (знаряддя праці, предмети праці та сама праця). У свою чергу грошове вираження суми витрат на виробництво конкретного виду продукту відображає собівартість продукції.

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат [1].

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються [1]:

- прямі матеріальні витрати – сировина та основні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, допоміжні та інші витрати, що можна безпосередньо віднести до конкретного об'єкта витрат;
- прямі витрати на оплату праці - заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можна безпосередньо віднести до конкретного об'єкта витрат;
- інші прямі витрати - всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат (наприклад, відрахування на соціальні заходи, амортизація, втрати від браку тощо);

- змінні загальновиробничі (витрати на обслуговування і управління виробництвом, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності) та постійні (витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними при зміні обсягу діяльності) розподілені загальновиробничі витрати – наприклад, витрати на управління виробництвом, амортизація основних засобів, нематеріальних активів загальновиробничого призначення, витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень тощо.

Співвідношення окремих елементів витрат, що виражені у відсотках до їх загальної суми, формує структуру собівартості продукції [2, С. 144-146]. Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне та достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, обчислення фактичної собівартості окремих видів продукції, а також контроль за використанням ресурсів [3].

Поняття «собівартість» відображає:

- кількість та вид кожного використаного ресурсу;
- грошовий вираз величини використаних ресурсів;
- зв'язок використаних ресурсів з конкретним об'єктом витрат.

Таким чином, собівартість продукції є одним з найважливіших економічних показників діяльності підприємств, що виражається у грошовій формі, показує усі витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, а також відображає вартість продукції, що випускається.

Отже, зниження собівартості продукції є одним з найважливіших напрямків підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і підприємства. Чим менше величина собівартості продукції, тим більше можливостей у підприємства за рахунок зниження цін стимулювати попит та підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції, збільшувати прибуток [4].

Тому важливою складовою політики виробництва продукції підприємства має виступати визначення резервів зниження собівартості продукції, так як за рахунок зменшення витрат, підприємство збільшить прибуток. Під факторами зниження собівартості продукції розуміють усю сукупність рушійних сил і причин, які визначають її рівень та динаміку. Джерелами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які займають найбільшу питому вагу в її структурі.

До факторів зниження собівартості продукції підприємства можна віднести [4]:

1. Підвищення технічного рівня виробництва, наприклад, впровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки і технології, що застосовується;
2. Поліпшення організації виробництва і праці, тобто удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; упровадження наукової організації праці; покращення використання основних виробничих фондів;
3. Зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат внаслідок зростання обсягу виробництва;
4. Зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції.

Резерви зниження собівартості продукції можуть бути виявлені як на ранніх стадіях життєвого циклу товарів, так і в процесі виробництва. При цьому на ранніх стадіях життєвого циклу виробів для ефективного виявлення резервів зниження собівартості продукції може бути застосований функціонально-вартісний аналіз. Зазвичай цей вид аналізу використовується при розробці нових виробів, проте його застосування з метою виявлення резервів має свої особливості. Так, у такому випадку функціонально-вартісний аналіз обмежується окремими виробами, їхніми елементами, технологією й організацією їхнього виробництва, а результатом його проведення є зниження витрат на одиницю корисного ефекту, зокрема:

- підвищення споживчих властивостей виробу при одночасному скороченні витрат;

- підвищення споживчих властивостей при збереженні (економічно обґрунтованому збільшенні витрат);
- скорочення витрат при збереженні (обґрунтованому зниженні) функціональних параметрів виробу.

Надалі мають бути розроблені конкретні заходи, спрямовані на зниження витрат на виробництво, а також проведений відповідний контроль щодо їх виконання. Це сприятиме підвищенню рентабельності та конкурентоздатності продукції. Отже, для покращення свого фінансово-економічного стану, підприємство повинно шукати шляхи зниження собівартості продукції.

На рівень витрат значно впливають техніко-економічні фактори виробництва[5]. Однією із найважливіших умов зниження собівартості продукції є неперервність технологічного процесу так, як прибуток підприємства збільшується і за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції. Тобто, чим більший обсяг виробництва, тим більшою є сума прибутку підприємства (за усіх рівних інших умов та реалізації випущеної продукції). Безперервність технологічного процесу може бути досягнута за рахунок впровадження сурової системи контролю за економією ресурсів на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Так, впровадження зазначеного режиму дозволить:

- скоротити витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції;
- зменшити витрати по обслуговуванню виробництва і управління (наприклад, спрощення та здешевлення апарату управління, економію на управлінських витратах);
- ліквідувати втрати від браку та інші невиробничі витрати тощо.

Також відносного зниження собівартості продукції можна досягти за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати.

Розглянемо структуру виробничих витрат на підприємстві на прикладі ПрАТ "Київсьелектро" (рисунк 1). Основною діяльністю зазначеного підприємства є будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій.

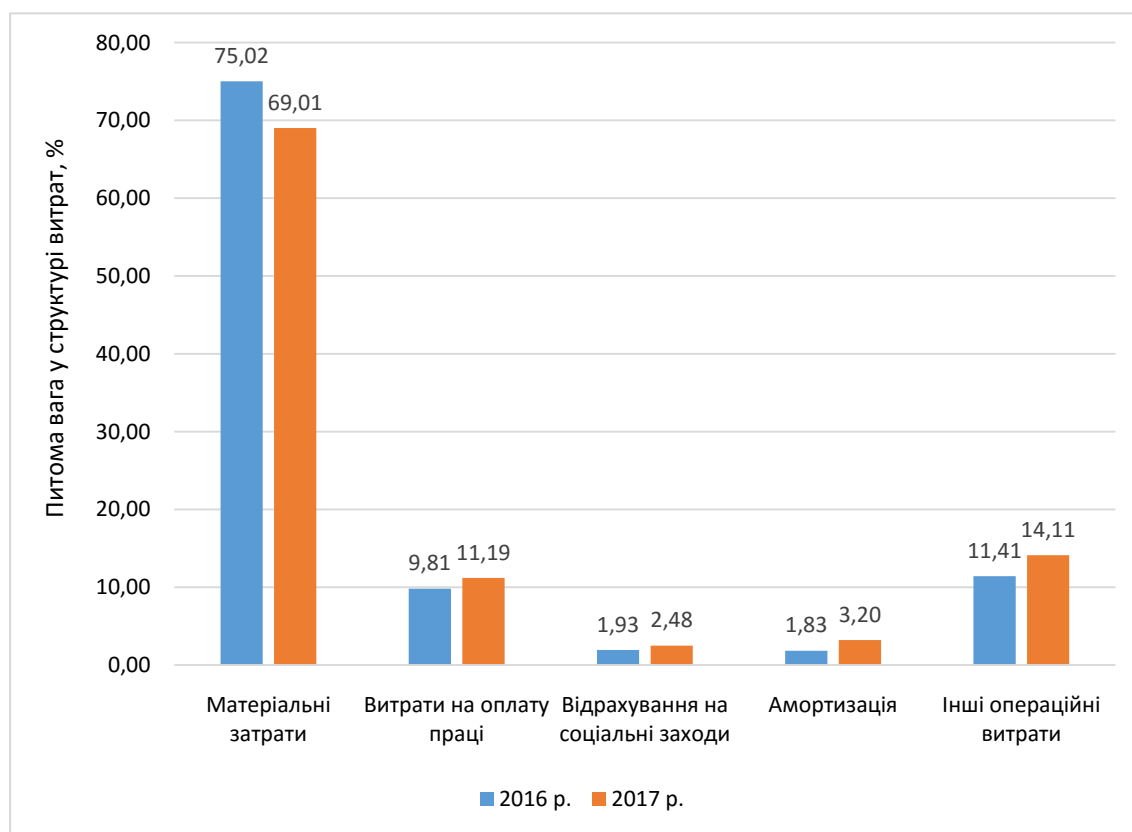


Рисунок 1. Структура собівартості продукції на ПрАТ «Київсьелектро»

Аналізуючи структуру собівартості продукції на ПрАТ «Київсільеклектро» (рисунки 1) можна зазначити, що найбільшу питому вагу у структурі виробничих витрат займають матеріальні затрати. Так, у 2017 році їх питома вага склала 69 %, що на 6 % менше, ніж у минулому 2016 році. Друге та третє місце як у 2017 році, так і в 2016 році займають відповідно інші операційні витрати та витрати на оплату праці. Питома вага інших операційних витрат у 2017 році склала 14 %. Цей показник у порівнянні з 2016 роком збільшився на 3 %. Питома вага витрат на оплату праці у 2017 році у порівнянні з 2016 роком також збільшилась: якщо у 2016 році їх питома вага складала близько 10 %, то у 2017 році – 11 %. Незначну питому вагу складають амортизація та відрахування на соціальні заходи, що також трохи збільшились у 2017 році порівняно з 2016 роком. Так як на ПрАТ «Київсільеклектро» найбільшу питому вагу у структурі виробничих витрат займають матеріальні витрати, доцільно буде розглянути їх вплив на собівартість продукції (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз впливу матеріаломісткості на обсяг виробництва та собівартість продукції.

№ з/п	Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+, -)
01	02	03	04	05
1.	Матеріальні витрати, тис. грн.	56634,000	44580,000	-12054,000
2.	Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	71552,000	57844,000	-13708,000
3.	Матеріаломісткість продукції, грн.	0,792	0,771	-0,021
4.	Вплив матеріаломісткості на:			
4.1.	Собівартість продукції - економія матеріальних ресурсів (-); - перевитрати (+)	-1204,005		
4.2.	Обсяг виробництва продукції - зростання (+); - зменшення (-)	+1521,152		

Аналіз даних таблиці 1 показав, що обсяг виробництва продукції у 2017 році порівняно із 2016 роком зменшився на 13708 тис. грн, також відбулось зменшення матеріальних витрат виробництва на 12054 тис. грн, так як між обсягом виробництва і матеріальними витратами існує прямий зв'язок. Матеріаломісткість продукції у 2017 році порівняно з 2016 роком зменшилась на 2 коп., що призвело до економії матеріальних ресурсів, тобто зменшення собівартості продукції на 1204 тис. грн., що у свою чергу призвело до збільшення обсягу виробництва на 1521 тис. грн. Тобто на підприємстві були раціонально використані матеріальні ресурси, проте, незважаючи на цю позитивну тенденцію, обсяг виробленої продукції зменшився на 13708 тис. грн. Тобто підприємству слід звернути увагу на ефективність використання інших ресурсів (продуктивності праці, фонду її оплати, активної частини основних засобів), а також інших витрат виробництва та продовжувати впровадження системи оптимального використання матеріальних ресурсів. Так, підприємству слід:

- 1) підтримувати техніку і технологію виробництва у робочому стані та дотримуватись технологічних процесів;
- 2) не допускати понаднормативних витрат матеріалів;
- 3) виховувати у робітників підприємства дух раціонального використання матеріальних ресурсів;
- 4) підвищувати трудову дисципліну робітників;
- 5) переглянути склад виробничого персоналу для уникнення невиробничих виплат;
- 6) періодично здійснювати поточні та капітальні ремонти засобів праці та проводити модернізацію активної частини основних засобів;
- 7) не допускати збоїв у виробничому процесі задля уникнення цілоденних простоїв тощо.

Також необхідно розглянути загальні шляхи зниження собівартості продукції. Так, найбільш раціональним є переймання світового досвіду зі зменшення собівартості, впровадження економних технологій та дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил, тобто скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою. Важливим аспектом при узагальненні резервів зниження собівартості продукції є врахування факторів ефективності використання виробничих ресурсів і їх раціонального використання з дотриманням режиму економії. Шляхами зниження собівартості продукції та підвищення її конкурентоспроможності є:

- підвищення якості продукції та зниження обсягу браку;
- пошук постачальників дешевшої сировини, матеріалів;
- зниження витрат на сировину та матеріали, тим самим зменшуючи вартість одиниці продукції;
- раціональне та економне використання сировини, матеріалів, що досягається шляхом впровадження норм використання виробничих запасів;
- покращення умов праці;
- перегляд штатного розпису чисельності працівників з метою оптимізації їх чисельності;
- використання нових технологій тощо.

Висновки. Управління витратами на підприємстві є необхідною складовою управління підприємством загалом. Важливим аспектом у політиці фірми є саме управління виробничими витратами. Так, зниження собівартості забезпечує зростання прибутку підприємства, крім цього її систематичне зниження на підприємствах у державі надають їй додаткові джерела для розвитку суспільного виробництва та покращення матеріального становища громадян, зокрема працівників підприємств. Незважаючи на те, що вплив підприємства на елементи витрат є обмеженим, однак він може втілюватись шляхом незалежного управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань, наприклад, витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість активної частини основних виробничих засобів, що є власністю підприємства, їх структура і джерела формування. Виявлення та скорочення резервів собівартості продукції має спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства, а саме всіх складових собівартості, зокрема ефективність використання основних засобів і виробничих потужностей, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також вивчення та удосконалення технічного і організаційного рівня виробництва. Для промислових підприємств основним і головним резервом зниження собівартості виготовлення продукції переважно виступає скорочення матеріальних витрат. Таким чином, вдосконалення механізму управління витратами ефективно тільки на основі використання комплексного, системного підходу до проблеми зниження собівартості продукції на підприємстві, а скорочення витрат виробництва та зниження на цій основі собівартості продукції є однією з головних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
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 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5717>
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=00XJAFE86>
4. Вудвуд В. В. Резерви зниження собівартості продукції як один із напрямків підвищення ефективності функціонування підприємства / В. В. Вудвуд // Науково виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 46. – С. 100-103.
5. Денисенко М. П. Оцінка резервів зниження собівартості продукції на підприємстві / М. П. Денисенко // Міжнародний економічний журнал «Економічні науки». – 2015. – № 8. – С. 108-110.

Ільчак І.О.
32 група ФЕФ
alex12irka@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдаєнко О. М.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ "СУМСЬКЕ АВТОТРАНСПОРТНЕ ПІДПРИЄМСТВО"

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основу фінансової системи будь-якої країни складають фінанси підприємства, оскільки саме вони формують найбільшу частину фінансових ресурсів держави в цілому. Будь-які зміни у сфері фінансів підприємств суттєво впливають на фінансову систему країни.

В умовах динамічного та різнобічного розвитку суб'єктів господарювання в сфері ринкової економіки стає важливим і вкрай необхідним постійний аналіз фінансового стану підприємств. За допомогою проведення комплексного фінансового аналізу стає можливим вирішення багатьох питань: покращення майнового стану підприємства, пошук прихованих резервів, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності підприємства, попередження кризових явищ фінансового стану та запобігання банкрутству.

Саме тому, аналіз фінансового стану підприємств ніколи не втрачає свою актуальність та потребує постійного удосконалення методик такого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу фінансового стану акціонерних товариств знайшли своє відображення у роботах багатьох вчених, зокрема М. Болюх, В. Іваненко, М. Лапішко, Г. Панової, А. Поддєрьогіна, П. Роуза, Д. Уайтинга, Е. Хелфєрта, В. Черкасова, А. Шеремет та інших.

Метою статті є дослідження фінансового стану підприємства як елементу управління його фінансовою діяльністю на прикладі ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954».

Виклад основного матеріалу. Мета аналізу 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 [4, с.123]. Ефективність господарської діяльності акціонерного товариства потребує забезпечення виваженого оптимального співвідношення необхідних засобів і джерел їх формування. Забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане з аналізом їх фінансового стану. При цьому принципове значення має дослідження вихідної концепції його ролі при формуванні фінансової стратегії.

Слід зазначити, що фінансовий стан акціонерного товариства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Деякі економісти зазначають, що об'єктивна необхідність врахування дійсного фінансового стану при прийнятті перспективних управлінських рішень дозволяє досягти:

- забезпечення сумісності стратегії з можливостями акціонерного товариства;
- оптимального співвідношення ресурсів;
- виявлення ступеня ризику [1, с.34].

Крім того, особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу [3, с.55].

Таким чином, у ході аналізу фінансового стану акціонерного товариства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Основними видами послуг, що надає ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954», є перевезення різноманітних вантажів як на території Сумської області, так і по всій Україні, ремонт і технічне обслуговування автомобілів фізичних та юридичних осіб, виконання навантажувально-розвантажувальних робіт та індивідуальні послуги у цій сфері, а також транспортно-експедиційне обслуговування.

Обсяги реалізованої продукції (наданих послуг) підприємством ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» у 2017 році наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяги реалізованої продукції за 2017 р.

Основний вид продукції(послуг)	Обсяг реалізованої продукції	
	тис.грн.	%
01	02	03
Надання послуг по переробці вантажів	3100	55,60
Ремонт автомобілів	176	3,16
Інші види діяльності	2300	41,24
Усього	5576	100

Проаналізувавши дані таблиці 1, бачимо, що підприємство у 2017 році досягло обсягів перевезень близько 5576 тис. грн. Основні види наданих послуг складають: по наданню послуг по переробці вантажів – 3100 тис. грн. або 55,6 %, по ремонту автомобілів – 176 тис. грн. або 3,61 %, від інших видів діяльності – 2300 тис. грн. або 41,24 %.

Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства та їх динаміка за період з 2015 по 2017 рр. наведені в таблиці 2.

Аналіз наведених даних у таблиці 2 дає змогу зробити висновок, що протягом 2015-2017 рр. спостерігалось зростання доходу від реалізації продукції на 6361,8 тис. грн., а порівняно з 2016 роком виручка зросла на 1332 тис. грн. у 2017 році.

Чистий дохід також збільшився на 5301,7 тис. грн. за весь аналізований період. Однак у 2015 та 2017 роках підприємство отримало збитки у розмірі 130,7 тис. грн. та 166 тис. грн. відповідно. Прибутковою була його діяльність лише у 2016 році, коли чистий прибуток склав 94 тис. грн.

Отже, аналіз власного капіталу дозволяє зробити висновок, що протягом аналізованого періоду спостерігається його зниження на 71,6 тис. грн. та 166 тис. грн. у 2016 та 2017 роках відповідно. Середньорічна вартість активів підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» зросла протягом 2015-2017 рр. проте незначними темпами: з 5350,8 тис. грн. до 5408,3 тис. грн.

Аналогічні тенденції спостерігаються і з середньосписковою чисельністю працюючих, яка зменшилася у 2016 році з 208 до 204 чоловік, а у 2017 році – до 196 чоловік. У той же час розраховані на основі цих даних показники озброєності та віддачі зростають протягом аналізованого періоду.

Віддача на кожну гривню, вкладену в основні засоби, становила у 2017 році 2,89 грн. у порівнянні з 2,69 грн. і 1,93 грн. у 2016 і 2015 роках відповідно. Озброєність зросла на 1,87 грн. на одного працівника за три роки – з 25,73 грн. у 2015 році до 27,59 грн. у 2017 році. Рентабельність діяльності підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» була додатною лише у 2016 році, хоча і становила лише 0,65 %. У 2015 і 2017 роках цей показник досягав -1,27 % та -1,06 % відповідно.

Очевидно, що будь-яке підприємство повинно прагнути до підвищення ефективності використання своїх основних засобів. Це є запорукою збільшення прибутків у майбутньому.

Таблиця 2

Основні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за період 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення: +, - 2017 р. до:	
	2015	2016	2017	2015	2016
01	02	03	04	05	06
Дохід(виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	12389,2	17419	18751	6361,8	1332
Чистий дохід(виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10324,3	14516	15626	5301,7	1110
Валовий прибуток(збиток), тис.грн.	329,4	1206	352	22,6	-854
Чистий прибуток(збиток), тис.грн.	-130,7	94	-166	-35,3	-260
Власний капітал, тис.грн.	1036	1131	965	-71,6	-166
Середньорічна вартість основних засобів, тис.грн.	5350,8	5390,8	5408,3	57,5	17,5
Середньоспискова численність працівників, чол.	208	204	196	-12	-8
Віддача, грн.	1,93	2,69	2,89	0,96	0,20
Озброєність праці на 1 працівника, грн.	25,73	26,43	27,59	1,87	1,17
Рентабельність діяльності підприємства, %	-1,27	0,65	-1,06	0,20	-1,71

Проаналізуємо структуру основних засобів підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» (рисунок 1).

На рис. 1 показано структуру основних засобів підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за ознакою участі в виробництві.

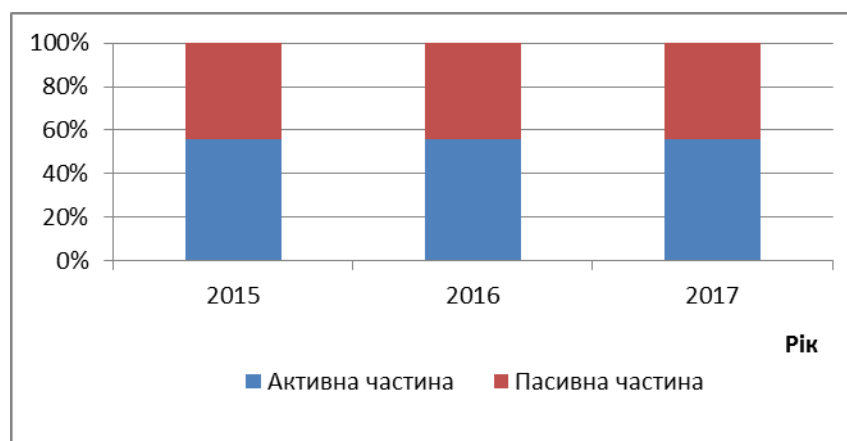


Рис. 1. Структура основних засобів підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за ознакою участі в виробництві

Отже, можемо зробити висновки, що структура основних засобів підприємства є позитивною, оскільки активна частина дещо перевищує пасивну і зростає більшими темпами. Найбільшу питому вагу серед них – більше 40 % – займають транспортні засоби, що цілком

характерно для транспортної компанії. Крім того, досить значна частка будинків та споруд – трохи менше 40 %. За аналізований період структура основних засобів залишається стійкою, що говорить про відносну стабільність діяльності.

Факторний аналіз віддачі основних засобів підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Факторний аналіз віддачі основних засобів ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за період 2015-2017 рр.

Показник	2017	В цілому за період
01	02	03
Вплив фактору продуктивності праці на віддачу	0,32	1,17
Вплив фактору озброєності праці на віддачу	-0,13	-0,21
Загальна зміна віддачі	0,20	0,96

Факторний аналіз віддачі основних засобів дає можливість зробити висновки, що за рахунок зростання продуктивності праці у 2017 році показник віддачі збільшився на 0,32 грн., а за рахунок зростання озброєності віддача знизилася на 0,13 грн., що в цілому зумовило зростання на 0,2 грн.

За весь аналізований період віддача зростає на 0,96 грн., в тому числі на 1,17 грн. за рахунок збільшення продуктивності праці і зменшилася на 0,21 грн. за рахунок зростання озброєності.

Зобразимо формування зміни віддачі основних фондів на рисунку 2.

Таким чином, можемо зробити висновок, що незважаючи на позитивну структуру основних засобів фінансовий стан підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за період 2015-2017 рр. в цілому є незадовільним, оскільки, незважаючи на зростання обсягів від реалізації, інші показники, такі як рентабельність, чисельність працюючих, власний капітал мають тенденції до спадання.

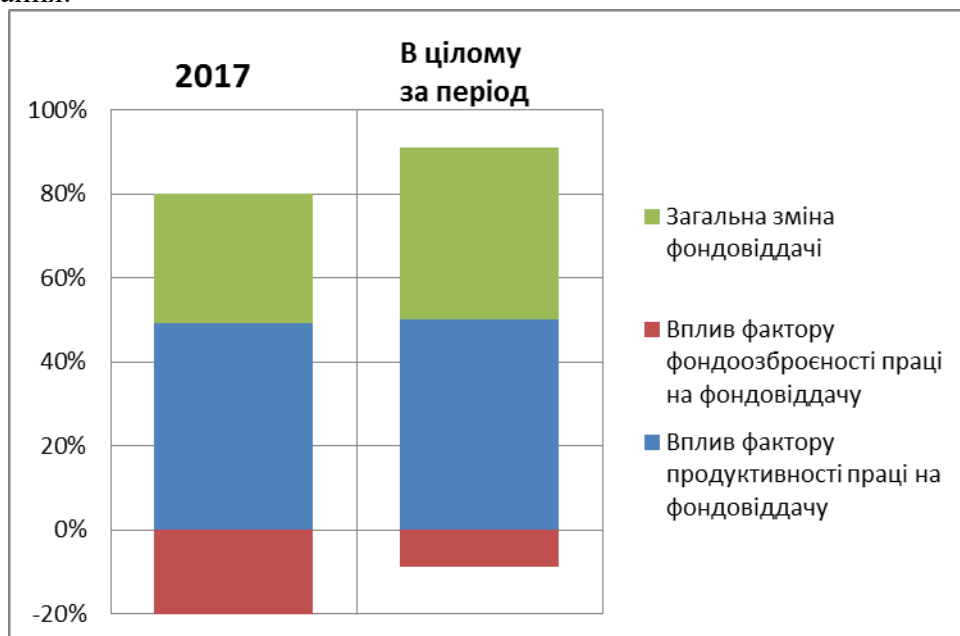


Рис. 2. Формування зміни фондовіддачі основних фондів підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за період 2015-2017 рр.

Також негативним є той факт, що за аналізований період діяльність підприємства була прибутковою лише у 2016 році, коли чистий прибуток склав 94 тис. грн.

Проведемо розрахунок та динаміка показників рентабельності підприємства ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954», що наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Показники рентабельності ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за період 2015-2017 рр.

Показник	Рік			Відхилення: +, - 2017 р. до	
	2015	2016	2017	2015	2016
01	02	03	04	05	06
Рентабельність продукції	-0,0105	0,0054	-0,0089	0,0017	-0,01422
Рентабельність основної діяльності	-0,0127	0,0065	-0,0106	0,0020	-0,01713
Рентабельність сукупного капіталу	-0,0272	0,0229	-0,0380	-0,0108	-0,06094
Рентабельність власного капіталу	-0,1186	0,0867	-0,1584	-0,0398	-0,2451

Проведений аналіз рентабельності дає змогу зробити висновки, що дана група показників досягає позитивних значень лише у 2016 році, а у 2017 році спостерігається спадання за всіма досліджуваними коефіцієнтами. Рентабельність сукупного капіталу зросла у 2016 році з -2,72 % до 2,29 %, однак у 2017 році знизилася до -3,8 %.

Рентабельність власного капіталу піднялася з -11,86 % у 2015 році до 8,67 % у 2016 році, тобто більш ніж на 20 %, але у 2017 році опустилася майже на чверть. У той час як рентабельність основної діяльності (чистий показник) зросла у 2016 році з -1,27 % до 0,65 %, а у 2017 році зменшилася до -1,06 %. Рентабельність продукції майже не змінилася за аналізований період, оскільки у 2016 році відбулося її підвищення майже на 1,6 % – з -1,05 % до 0,54 %, а у 2017 році – зниження на трохи більше, ніж 1,4 % або до -0,89 %.

Аналіз наведених у фінансовій звітності даних дає можливість зробити висновок, що підприємство не розподіляє чистий прибуток ані на виплати дивідендів, ані до статутного капіталу. Оскільки воно працює зі збитками, то вся їхня сума направляється до непокритих збитків.

Висновки. Таким чином, фінансовий стан ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» протягом 2015-2017 років є незадовільним, оскільки більшість проаналізованих показників не відповідають нормативним значенням і мають тенденцію до погіршення, однак це пов'язано, в першу чергу, з впливом фінансової кризи. Позитивні показники попереднього періоду свідчать про можливість пошуку резервів покращення фінансового стану підприємства і відновлення достатнього рівня його рентабельності.

У результаті проведеного аналізу фінансового стану ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954» за 2015-2017 роки ми оцінили його як незадовільний, оскільки значна кількість як окремих показників, так і цілісних груп не відповідають нормативним значенням і мають тенденцію до погіршення.

Таким чином, нами були визначені основні проблеми й недоліки у фінансово-господарській діяльності ПАТ «Сумське автотранспортне підприємство 15954», які зумовили критичний фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Список літератури:

1. Лагун, М. І. Теоретична характеристика основних методичних аспектів проведення аналізу фінансового стану / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 3. – С. 33-37.
2. Павловська, О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств [Текст] / О. В. Павловська // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 54-62.
3. Костирко, О. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства / О. Г. Костирко // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 54-56.
4. Економічний аналіз: Навчальний посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М.Вовчек, О.М.Гайдаєнко та ін./ – Одеса, ОНЕУ, ротاپринт – 2015 – 312с. (колектив авторів кафедри економічного аналізу ОНЕУ).

Табачник А.Ю.
41 група ОЕФ
y.tabachnik@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Волкова Н.А.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. У теперішній час, реалізуючи свою продукцію, роботи або послуги підприємство не одразу отримує оплату за них, тобто відбувається процес відстрочення платежу, що у свою чергу формує дебіторську заборгованість від моменту постачання до надходження платежу. Дебіторська заборгованість - сума боргів, які належать підприємству, фірмі, компанії з боку інших підприємств, фірм, компаній, а також громадян, які є їх боржниками, дебіторами.

«Debet» з латинської мови перекладається як «він повинен». Простими словами поняття дебіторська заборгованість - це сума боргу, яку ще не повернули позичальнику, за певні товари або послуги, саме тому, фінансовому менеджеру постійно потрібно контролювати на ефективно управляти цією заборгованістю, адже це призведе до збільшення прибутку компанії.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченням теоретичних питань, дослідженням методологій, шляхів покращення організації обліку та управління стосовно дебіторської заборгованості займаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них: Т.Т. Басюк, С.Л. Береза, Ф.Ф. Бутинець, Н.А. Волкова, Н.Н. Новікова, Я.В. Соколов, В.В. Скоробогатова, Л.В. Чижевська та інші. Однак, у даний час, існують деякі не до кінця вирішені та дискусійні питання стосовно теорії, контролю (способи та форми розрахунків; системи знижок; строків погашення і т.д.), методики нарахування резерву сумнівних боргів та аналізу такого роду зобов'язань.

Метою статті є аналіз дебіторської заборгованості на прикладі ТОВ «Агрофірма Хлібна Нива» та пошук найоптимальніших шляхів її використання.

Виклад основного матеріалу. Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності регулює положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" (далі П(С)БО 10). Дія П (С) БО 10 не поширюється тільки на бюджетні установи, всі інші юридичні особи зобов'язані керуватися його вимогами. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу [1].

Дебіторська заборгованість відображається у формі № 1 "Баланс" у складі активів. Активи підприємства - це ресурси, що контролюються підприємством, при використанні яких очікується отримання економічних вигод (прибутку) у майбутньому. Проте таку заборгованість можливо визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником, якщо такої ймовірності немає, суму дебіторської заборгованості слід списати. При відсутності можливості достовірно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відображатися у балансі [2].

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом. Довгостроковою визнається заборгованість, яка не виникає в ході нормального операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу. Поточною дебіторська заборгованість (короткострокова) - це заборгованість, що виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу. Якщо до поточної дебіторської заборгованості підприємства відноситься дебіторська заборгованість

зі строком погашення менше 12 місяців та дебіторська заборгованість зі строком погашення більше 12 місяців з дати балансу, то таку інформацію повинно бути розкрито у примітках до фінансової звітності [1].

У разі, коли щодо поточної дебіторської заборгованості існує впевненість про її неповернення або за такою заборгованістю минув строк позивної давності, то вона визнається безнадійною. Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість в її погашенні боржником - це сумнівний борг. Щоб уникнути різкого зростання витрат при списанні дебіторської заборгованості передбачено нарахування резерву сумнівних боргів. Сума нарахованого резерву включається до складу інших операційних витрат звітного періоду. Операційний цикл - це проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг. Заборгованість, що виникла в ході такого операційного циклу, визнається не довгостроковою, а поточною [3].

Часто зустрічаються ситуації, коли підприємство, прагнучи збільшити прибуток, починає перевантажувати себе дебіторами, що в підсумку може призвести до великої кількості неоплаченої заборгованості і навіть до банкрутства підприємства. Розумні керівники приділяють велику увагу обсягу боргів і ведуть суворий облік дебіторської заборгованості. При розумному контролі та управлінні цими зобов'язаннями, підприємство максимально може захистити себе від ризиків, пов'язаних з неповерненням боргів, зниженням платоспроможності і нестачею оборотних засобів. Відображення операцій при виникненні дебіторської заборгованості та її списанні (закриття) цілком залежить від самої природи заборгованості, тобто об'єкта її виникнення.

Відображення сум витрат на формування резерву сумнівних боргів і на пряме списання поточної дебіторської заборгованості у плані рахунків передбачено субрахунок 944 "Сумнівні і безнадійні борги" рахунка 94 "Інші витрати операційної діяльності". Нарахування резерву сумнівних боргів відображається по кредиту рахунка 38 "Резерв сумнівних боргів", а списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву - по дебету цього рахунка. Для обліку сум списаної заборгованості застосовується субрахунок 071 "Списана дебіторська заборгованість" за балансового рахунка 07 "Списані активи". Якщо протягом трьох років заборгованість не буде відшкодована боржником, слід остаточно списати її суму із за балансового рахунка [3].

Одним із засобів контролю є інвентаризація дебіторської заборгованості - це звірка документів з контрагентами, шляхом підтвердження наявності заборгованості та її розмірів. Проводять інвентаризацію перед річним звітом, зміною головного бухгалтера, при ліквідації або реорганізації підприємства і в разі надзвичайних ситуацій, наприклад пожежі, потопу. Така процедура здійснюється на певну дату, підприємство відправляє дані по заборгованості своїм позичальникам, а вони в свою чергу повинні у письмовій формі підтвердити або спростувати наявність і суму боргу. Нажаль, на ділі не все так просто, по-перше, інвентаризація може зайняти велику кількість часу, в деяких фірмах показники доходять до місяця. По-друге, не всі боржники відповідають на запити, особливо ті, чия заборгованість вже давно чекає, щоб її погасили [4].

Уся дебіторська заборгованість класифікується за такими групами, з використанням відповідних рахунків (субрахунків):

- Дебіторська заборгованість за відвантажені продукцію, товари, роботи, послуги - 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»;
- Дебіторська заборгованість за виданими авансами - 371 «Розрахунки за виданими авансами»;
- Дебіторська заборгованість орендаря за майно, що передано у фінансову оренду - 181 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду»;
- Дебіторська заборгованість, забезпечена векселями - 34 «Короткострокові векселі одержані»; 182 «Довгострокові векселі одержані»;
- Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів - 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»;
- Дебіторська заборгованість з внутрішніх розрахунків - 682 «Внутрішні розрахунки»; 683 «Внутрішньо-господарські розрахунки».

Проблема ліквідності дебіторської заборгованості є ключовою проблемою майже кожної організації. Вона, в свою чергу, поділяється на кілька проблем: оптимальний обсяг, оборотність, якість дебіторської заборгованості.

Рішення цих проблем вимагає кваліфікованого управління дебіторською заборгованістю, що є одним з методів зміцнення фінансового становища фірми. Заходи з повернення дебіторської заборгованості входять до групи найбільш дієвих заходів підвищення ефективності за рахунок внутрішніх резервів підприємства і можуть швидко принести позитивний результат. Повернення заборгованості в стислі терміни - реальна можливість заповнення дефіциту оборотних коштів.

Управління дебіторською заборгованістю може бути ототожнене з будь-яким іншим видом управління як процес реалізації специфічних управлінських функцій: планування, організації, мотивації та контролю.

Таким чином, управління заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості, забезпеченні своєчасної її інкасації. В основі кваліфікованого управління дебіторською заборгованістю фірми лежить прийняття фінансових рішень з таких фундаментальних питань:

- облік дебіторської заборгованості на кожен звітний дату;
- діагностичний аналіз стану і причин, в силу яких у фірми склалося негативний стан з ліквідністю дебіторської заборгованості;
- розробка адекватної політики та впровадження в практику фірми сучасних методів управління дебіторською заборгованістю;
- контроль за поточним станом дебіторської заборгованості.

Одним з основних показників ефективного контролю за дебіторською заборгованістю є показник оборотності зобов'язань. Для цього, використовуючи дані про дебіторську заборгованість, ТОВ «Агрофірма Хлібна Нива», яке знаходиться в Одеській області, м. Балта та займається вирощуванням зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, проведемо аналіз оборотності дебіторської заборгованості (таблиця 1).

На даний момент сільське господарство є висококонкурентною галуззю, оскільки в ній діє багато незалежних підприємств, що виробляють переважно ті самі товари. За значної кількості підприємств кожне з них поставляє на ринок лише невелику частку певного виду сільськогосподарської продукції від загального обсягу її продажу. Це і є тією першопричиною, що породжує високу конкуренцію між сільськими товаровиробниками.

Таблиця 1

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості

Вид обороту	Тривалість одного обороту в днях			Зміна		
	2016	При середньорічних залишках звітнього року та при обсязі реалізації попереднього року	2017	в тому числі за рахунок		
				усього	Середньорічних залишків	Обсягу реалізації продукції
Дебіторська заборгованість	36	47	37	+1	+11	-10

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Агрофірма Хлібна Нива» показав, що в звітному році, порівняно з попереднім тривалість одного обороту збільшилась з 36 днів до 37 днів, тобто на 1 день. Збільшення тривалості обороту є безумовно негативним явищем в діяльності підприємства і знижує його фінансову стійкість.

На зміну тривалості обороту вплинуло 2 фактори: середньорічний залишок дебіторської заборгованості та обсяг реалізації продукції. Негативна дія даного фактора була зменшена за рахунок зростання середньорічного залишку зобов'язань з 4825 тис. грн. до 6322 тис. грн., тобто на 1497 тис. грн.

Розрахуємо суму додатково залучених засобів у зв'язку з уповільненням оборотності:

Сума додатково залучених засобів = Чистий дохід звітного року * Зміна тривалості обороту / 360 = 60830 тис. грн. * 1 день / 360 днів = 168,972 тис. грн.

Збільшення тривалості обороту дебіторської заборгованості на 1 день призвело до втрати чистого доходу на 168,972 тис. грн.

Таким чином управлінському персоналу необхідно слідкувати за динамікою залишків дебіторської заборгованості, за збільшенням їх оборотності, щоб зменшувати тривалість обороту. З цієї метою підприємству рекомендовано:

- посилити контроль за ефективністю управління дебіторською заборгованістю, з метою вчасного її повернення дебіторами;
- переглянути умови договорів з дебіторами ТОВ «Агрофірма Хлібна Нива», з метою скорочення терміну погашення їх заборгованості;
- слідкувати за роботою відділу маркетингу, щоб розробляли ефективні види реклами продукції та здійснювали пошуки нових покупців, з метою підвищення обсягів продажу;
- пропонувати, за можливості, постійним клієнтам дебіторам, які вчасно повертають заборгованість, гнучкі системи скидок з метою стимулювання швидшого повернення зобов'язань та нових замовлень;
- здійснювати періодично звірки з покупцями та замовниками, з метою підтвердження їх дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, наскільки ефективні заходи вживає організація для мінімізації цих зобов'язань. Цей показник кількісно вимірює, скільки разів фірма отримала оплату за період у розмірі середнього залишку несплаченої заборгованості від своїх покупців.

Коефіцієнт повинен прагнути до росту, адже це добре для підприємства і свідчить про те, що покупці швидко погашають заборгованість. Це в свою чергу впливає на тривалість обороту у днях. Тривалість обороту повинна прагнути до зниження, що вказує на ефективну роботу підприємства з дебіторами [5].

З позиції деяких маркетингових політик, дебіторську заборгованість розглядають як інструмент стимулювання попиту на товари, роботи, послуги. Під впливом ринкової конкуренції господарюючі суб'єкти прагнуть притягнути якомога більше покупців, надавши їм вигідні умови у вигляді скидок, відстрочення (розстрочки) оплати придбаних товарів, приносячи цим собі вигоду у вигляді збільшення об'єму продажів.

В даному випадку дебіторська заборгованість являється очікувана і планована у рамках кредитної політики організації. У зв'язку з цим однією з невирішених методичних проблем є проблема оцінки ефективності використання стимулюючої дебіторської заборгованості як маркетингового важеля, що збільшує попит на продукцію (роботи, послуги) і об'єм продажів, однак, не завжди збільшення об'єму реалізації є позитивним явищем, адже для нарощення виробництва потрібні грошові ресурси також, але через збільшення дебіторської заборгованості це не завжди можливо.

Для керівника важливо мати уявлення про те, яку кількість коштів він може використовувати, коли будуть наступні надходження та на підставі звіту продумувати свої дії щодо розподілу фінансів. Так само, за даними звіту можна дати оцінку дебіторської заборгованості кожного клієнта, хто відповідально здійснює платежі, а хто навіть не розуміє важливості своєчасної сплати боргу.

Оскільки деяка заборгованість може стати безнадійною не тільки в результаті визнання покупця банкрутом, але й після закінчення строку позовної давності (тобто трьох років з дати оплати заборгованості, передбаченої договором), підприємству доведеться враховувати також дебіторську заборгованість, що виникла три роки тому.

За кожною групою заборгованості визначається коефіцієнт сумнівності. Формули для розрахунку величини зазначеного коефіцієнта не існує, він визначається приблизно на підставі спостережень і досвіду, а також даних бухгалтерського обліку за минулі періоди. Сене розрахунку коефіцієнта сумнівності полягає в тому, щоб визначити для кожної групи дебіторської заборгованості (розподіленої за періодами) відсоток списаних неоплачених рахунків, тобто відсоток не погашення заборгованості. Звичайно коефіцієнт сумнівності зростає зі збільшенням періоду не погашення [6].

Висновки. Для того, щоб покращити та удосконалити систему обліку та контролю за дебіторською заборгованістю на ТОВ «Агрофірма Хлібна Нива» та на інших підприємствах, необхідно провести ряд змін, як законодавчо, так і на рівні облікової політики підприємства.

При можливості створювати служби внутрішнього контролю, у обов'язки яких входить:

- підтримання фінансової стійкості підприємства,
- здійснення перевірки за дотриманням планових показників;
- налагодження системи спостереження за строками оплати платежів дебіторів;
- контроль за виконанням договірних відносин;
- виявлення резервів зростання платоспроможності підприємства та контроль за результатами виконання оптимізаційних управлінських рішень.

Це забезпечить ефективність ведення обліку заборгованості, дозволить попередити проблеми неплатоспроможності контрагентів та покращить фінансовий стан підприємства.

Аналізуючи тенденції економічного розвитку України та стан дебіторської заборгованості на багатьох підприємствах, широке та ефективне впровадження внутрішнього контролю є необхідною передумовою успішного функціонування підприємств. Пріоритетними завданнями при управлінні та аналізі дебіторською заборгованістю повинні бути:

- обмеження прийнятного рівня дебіторської заборгованості;
- вибір умов продажів, що забезпечують гарантоване надходження грошових коштів;
- визначення знижок або надбавок для різних груп покупців з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни;
- прискорення запитання боргу;
- зменшення бюджетних боргів;
- оцінка можливих витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тобто упущеної вигоди від невикористання коштів, заморожених в дебіторській заборгованості.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2
2. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи / Н. Матицина // Економіст, 2016. – С. 15-16.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів]. / [За ред.] Ф. Ф. Бутинця, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюги, Л. В. Чижевської [2-ге вид., перероб і доп.] – Житомир: ПП «Рута», 2018. – 480 с.
4. Береза С. Л. Побудова облікової політики відображення грошових активів та дебіторської заборгованості / С. Л. Береза // Вісник ЖДТУ. – Житомир, 2016. – №1(23). – С. 35-43.
5. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкова Н.А./Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ – 2015. – 312 с.
6. Коблянська О. І. Методологічні аспекти обліку та аудиту дебіторської заборгованості / О. І. Коблянська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2017. – № 77-78. – С. 28-34.

Розум А. О.
53 група ОЕФ
alina09697@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Коверда А. В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сільське господарство посідає важливе місце в економіці кожної країни: створюючи робочі місця, забезпечуючи населення продуктами, а підприємства сировиною.

Україна має великий потенціал для розвитку сільського господарства, як однієї з основних конкуруючих галузей на світовому ринку. Важко повірити, що у 90-х роках Радянський Союз забезпечував сільськогосподарськими продуктами не тільки свою державу, але і багато інших республік.

Галузь сільського господарства була однією з провідних галузей, серед таких як: легка промисловість та машинобудування. У наш час сільське господарство зазнало кризового стану. Тому для розвитку цієї галузі необхідна підтримка з боку держави, зокрема створення держбюджету [1].

Економічний аналіз сільського господарства підприємства необхідний для виявлення факторів, які впливають на його діяльність. Виявлення факторів впливу допоможе нам визначити подальшу стратегію розвитку сільського господарства України.

Ми зможемо розробити заходи для ліквідації негативних факторів і заходи для примноження позитивних факторів, що в майбутньому вплине на фінансові показники.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що сільське господарство як одна з галузей економіки одночасно є її багатоцільовим сектором, що об'єднує ряд життєзабезпечуючих функцій будь-якої держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженнями проблем сільськогосподарської діяльності займалися: Ю. Лупенко, М. Кропивка, В. Месель-Веселяко, І. Свиноус, Б. Ковалюк, Р. Мортон, К. Шарп, Б. Хом'як, Н. Степаненць, О. Муляр, Н. Олешко, І.В. Прокоп, Т.В. Беркут та інших. Однак, існують проблеми сільського господарства України, які потребують подальших досліджень.

Мета. Провести аналітичне дослідження актуальних проблем сільського господарства України.

Виклад основного матеріалу. Проблеми сільського господарства досягли такого кризового стану, що фермери не можуть впоратися з цими проблемами власними силами.

Кожного року рівень сільського господарства занепадає через високі витрати та малі прибутки підприємців/фермерів.

Загалом сільське господарство України має всі умови для розвитку, оскільки географічне положення і ґрунти є цілком сприятливими для ведення сільського господарства, земельні ресурси представлені чорноземами звичайними і південними, які характеризуються високою природною родючістю і найбільш піддаються антропогенному впливу.

Серед основних проблем, які торкнулися вітчизняного сільського господарства виділяють такі [4]:

1) техніко-технологічна база України в сільському господарстві є дуже застарілою і працює ще з Радянських часів.

Вітчизняна машинобудівна промисловість, що нараховує майже півтори сотні розрізнених підприємств, не модернізована, оснащена технічно застарілим устаткуванням, технологічно

відстала: зношеність технологічного устаткування досягає 70-80%, його середній вік - 30-35 років, а самі технології виробництва машин – жорсткі;

2) відбувається процес «старіння» кадрів. Молоде покоління все частіше емігрує у великі міста, де є всі умови для навчання та праці, цікавого відпочинку, через що частина кваліфікованих конструкторських, інженерно-технічних і робочих кадрів вже вважається втраченою;

3) значна частина сільськогосподарської продукції не знаходить збуту внаслідок пасивності споживчої кооперації, вкрай повільного становлення сільського господарства обслуговуючих кооперативів і кредитних спілок на селі;

4) умови використання сільськогосподарських угідь не покращує ситуації. Більша частина чорноземів вже виснажена, вони втрачають свою продуктивність через недотримання правил обробки землі. Ґрунти не підтримуються добривами та іншими корисними елементами. А вміст гумусу зменшується з кожним роком;

5) через розвиненість корупції, хабарництва, нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, недостатній розвиток фінансової системи держави та труднощі в роботі з вітчизняними партнерами, відсутність іноземних інвестицій.

Фермерські господарства належать до дрібнотоварних виробників продукції. Основною метою їх діяльності є забезпечення власних потреб у сільськогосподарській продукції і продовольстві та продаж надлишків такої продукції. На таких принципах формувалися фермерські господарства в незалежній Україні на початку дев'яностих років минулого століття.

За існуючий період їх розвитку цілі та завдання, їх діяльності змінювалися. Наразі більшість фермерів виробляють продукцію для продажу і лише частину такої продукції залишають для власних потреб.

Основними проблемами розвитку фермерського господарства України є відставання від сучасних тенденцій запровадження інноваційних технологій ведення сільського господарства. Нові технології та технічне забезпечення виробничих процесів є недоступними для більшості фермерів через їх дорожнечу.

Фермери мають обмежене фінансове забезпечення своєї діяльності, якого ледве вистачає для придбання необхідних ресурсів для нового циклу виробництва. У свою чергу, перехід на більш вищий рівень господарювання передбачає додаткове залучення коштів [6].

Дрібним фермерським господарствам складно конкурувати на розвинених аграрних ринках, до яких належить ринок зерна та олійного насіння.

Фермери мають невеликі товарні партії продукції, не поодинокі випадки реалізації продукції з поля, без необхідної доробки та доведення до вимог державних стандартів. Тож ціна на таку продукцію значно нижче від існуючої на ринку, відображається на кінцевих результатах діяльності.

Тож пріоритетними напрямками розвитку фермерських господарств України має бути вирощування овочів, фруктів, ягід, картоплі, та інших культур олійної та зернової групи. При цьому з виробництва традиційної продукції необхідно перейти на органічну продукцію [7]. Це те, що не зможуть зробити великі аграрні компанії, враховуючи масштаби їх виробництва, проте найбільше підходить дрібнотоварним виробникам продукції.

За даними Держстату, протягом 2017 року кількість фермерських господарств в нашій країні зросла на 2% (або на 626 господарств) [3].

Збільшилася і кількість сільськогосподарських кооперативів. Якщо станом на 1 січня 2017 року їх було 2014 (997 виробничих та 1017 обслуговуючих), то на початок 2018 року в Україні уже налічується 2069 (996 виробничих і 1073 обслуговуючих). Тобто, на 55 кооперативів або на 3% більше [3].

За словами голови Асоціації тваринників України Ірини Паламар, такі цифри свідчать про відродження аграрної галузі.

«Останні кілька років вона лише занепадала, а кількість аграрних підприємств скорочувалася. Якщо звернутися до даних тієї ж статистики, то станом на кінець 2013 року в нас було 49 132 фермерських господарств, тобто, на 9% більше, ніж сьогодні, й на 11% більше, ніж

минулоріч, а також 2223 сільськогосподарських кооперативи, що на 8% більше, ніж у 2018 році та 11% більше, ніж рік тому», — навила дані Ірина Паламар.

І додала, що українці почали розуміти, що в своїй країні, на своїй землі можна заробляти, і це краще, ніж найматися на закордонні заводи [4].

Кабінет Міністрів України прийняв постанову «Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018—2020 роки» [4].

Документ розроблено та прийнято для створення необхідних організаційних, правових та фінансових передумов для розвитку фермерських господарств та сільськогосподарських кооперативів, покращення матеріально-фінансового становища сільського населення. Зокрема, Концепцією передбачено створення нових робочих місць на селі, у тому числі і через стимулювання сільськогосподарської кооперації, створення передумов кредитування фермерських господарств за доступними кредитними ставками, надання підтримки фермерським господарствам, збільшення рівня реальних доходів сільського населення від передачі в оренду сільськогосподарських угідь тощо. У результаті реалізації концепції планується збільшити частку фермерських господарств у виробництві валової продукції сільського господарства до 12%.

Також очікується зростання на 2,5 % у фермерських господарствах поголів'я великої рогатої худоби та збільшення частки виробництва фермерськими господарствами продукції тваринництва у валовому виробництві до 3 %, збільшення площ багаторічних насаджень у фермерських господарствах на 15 %, зростання рівня енергооснащеності фермерських господарств на 10 %.

Фінансування напрямів реалізації Концепції здійснюватиметься за рахунок коштів державного бюджету в межах бюджетних призначень Мінагрополітики на відповідний рік в обсязі 1 млрд. грн. щорічно, а також коштів міжнародної технічної допомоги та інших джерел, передбачених законодавством.

Основні причини, що стримують розвиток фермерських господарств, визначені у Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки [5].

До них належать:

- відсутність цілісної послідовної державної політики, спрямованої на підтримку фермерських господарств, які мають в обробітку на праві власності та користування земельні ділянки загальною площею не більше 100 гектарів;
- низький рівень диверсифікації економіки сільських територій, що призводить до міграції сільської молоді, високого рівня безробіття та низьких доходів сільського населення, руйнування соціальної та інженерної інфраструктури;
- низька рентабельність та конкурентоспроможність фермерських господарств на 16 ринках збуту сільськогосподарської продукції;
- низький рівень можливостей щодо залучення фінансових ресурсів та інвестицій для функціонування і розвитку фермерських господарств;
- неможливість залучення земельних ресурсів для іпотечного кредитування;
- низький рівень технічного та технологічного забезпечення;
- неможливість набуття у власність земель, які перебувають у користуванні фермерських господарств (зокрема постійному користуванні);
- низький рівень конкурентоспроможності з питання можливості підвищення розміру пропонованої орендної плати за використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення порівняно з великими сільськогосподарськими товаровиробниками;
- відведення недостатньої ролі у процесах реформування аграрного сектору економіки для створення та розвитку сільськогосподарської кооперації;
- значні втрати продукції внаслідок недосконалої системи логістики та інфраструктури аграрного ринку;
- непоінформованість значної частини фермерських господарств про кон'юнктуру ринків та умови ведення бізнесу в галузі, орієнтація на реалізацію вирощеної сировини та відсутність можливостей та умов у виробництві готової продукції [5].

Проте, на нашу думку, до причин, що гальмують розвиток фермерства в Україні, слід додати відсутність політичної волі у розвитку фермерства внаслідок лобіювання інтересів агрохолдингів на всіх гілках законодавчої, виконавчої та судової влади [2, с. 945].

Потенціал сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які є необхідною умовою розвитку фермерського господарства, в Україні є нереалізованим.

До чинників, що стримують розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні належать:

- деформації кооперативної ідеї в українському суспільстві як у селянському середовищі, так і серед науковців;
- нехтування кооперативними принципами та цінностями;
- вкрай низького рівня державної підтримки кооперативного руху в Україні та підтримки псевдокооперативів (користуються державними пільгами, але по суті є фіктивними);
- недовіри сільського населення до сільськогосподарських кооперативів, як до засобу підвищення ефективності своєї діяльності, як до можливості стати рівноправними партнерами на цивілізованих ринках, розв'язати соціокультурні та екологічні проблеми сільської місцевості;
- неможливості дослідження розвитку справжніх кооперативів в Україні;
- монополізм посередників, відсутність дієвої, системної державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, низька соціальна активність фермерів, недостатній рівень інформованості населення про переваги сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, недовіра фермерів один до одного, до інших членів та до органів державної влади, відсутність досвіду управління спільними ресурсами, труднощі отримання дозволів, брак кваліфікованих працівників, відсутність лідерів, дискредитація існуючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів через невідповідність їх діяльності дійсним кооперативним принципам [2, с. 946].

Все це негативно вплинуло на розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні: якщо в США, Франції, Нідерландах та Іспанії кожен фермер є членом сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, в Італії – кожен другий фермер, то в Україні тільки одне господарство з 246 є членом сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу.

Ще однією проблемою фермерського господарства в Україні є невирішене земельне питання - ринку землі.

Введення в обіг ринку земель сільськогосподарського призначення на основі законодавства, пролобійованого агрохолдингами, а також корумпований механізм виділення та розподілу фінансової державної підтримки фермерського господарства та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, яка в більшості йде на підтримку агрохолдингів, можуть призвести до повного знищення фермерства в Україні та тотальної латифундації аграрного сектора, що загрожує продовольчій та екологічній безпеці держави [2, с. 946].

Досягти сталого розвитку фермерського господарства можна через:

- формування власного ринку збуту продукції;
- впровадження інноваційних технологій виробництва сільгосппродукції;
- реалізацію інвестиційних проектів із придбання сільгосптехніки на умовах лізингу;
- спрямування частини інвестицій на розвиток технологічної та виробничої інфраструктури;
- створення добровільних об'єднань фермерського господарства;
- збільшення обсягів прямого інвестування фермерського господарства за рахунок власних коштів і пільгових позик;
- забезпечення дотацій на впровадження новацій у сільськогосподарському виробництві екологічно чистої продукції та її переробки на місцях [3, с.47];
- запровадження закордонного досвіду проходження кожним працівником управлінського персоналу фермерського господарства курсів підвищення кваліфікації з обов'язковим складанням іспиту та одержанням 18 посвідчення кожні 3-5 років;
- запровадження пільг у оподаткуванні та кредитуванні виробництва для фермерського господарства, які підвищують кваліфікацію, ефективно використовують виробничі ресурси, впроваджують ресурсозберігаючі технології [1, с. 29];

- створення мережі постійно діючих інформаційноконсультаційних центрів.

Висновки. Отже, фінансова безповоротна допомога в розмірі 1 млрд грн у 2018 р. не призвела до поставленої мети - подвоєння фермерських господарств в Україні. Розпорошення між значною кількістю господарств і наявність на місцях корупційної складової, яка вилучила частину фінансової безповоротної допомоги, не дало очікуваних результатів [3].

Тому пропонуємо бюджетні кошти, які передбачені на безповоротну фінансову допомогу фермерам використати на пілотний проект по створенню в окремому регіоні України регіонального багатофункціонального сільськогосподарського кооперативу, діяльність якого повинна бути побудована на інноваційній основі з урахування досвіду розвинених країн світу і сучасних технологій публічного управління.

Ефективна діяльність такого кооперативу зможе підвищити конкурентоспроможність фермерства регіону, збільшити їх кількість, а також стане потужним прикладом дієвості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для фермерів інших регіонів. Багатофункціональна обслуговуюча кооперативна система дозволить фермерам вирішити проблеми постачання матеріальнотехнічних ресурсів, удосконалити процес збуту продукції, а також залучити фінансові ресурси для обслуговування інших потреб.

Впроваджені кроки Уряду щодо стимулювання розвитку фермерського господарства та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів не призвели до поставленої мети – до кардинального їх зростання. Таким чином, оскільки інституціональні зміни у стимулюванні розвитку фермерського господарства та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів носять здебільшого декларативний та популістський характер, необхідно шукати інші шляхи вдосконалення публічного управління розвитком фермерства, які б дали бажаний ефект.

Ми маємо підняти українське фермерство на абсолютно новий якісний рівень. Це дасть можливість створити нові робочі місця на селі, наситити якісними продуктами внутрішній український ринок і зробити значний внесок у розвиток національної економіки.

Для розвитку сільського господарства необхідна державна підтримка, яка дозволить реалізувати виробничий і соціальний потенціал фермерських господарств, сприятиме розвитку сільських територій та нарощуванню виробництва агропродукції з високою доданою вартістю.

Список літератури:

1. Збарський В.К. Ефективність організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі Київщини / В.К. Збарський, А.Д. Остапчук // Економіка АПК. - 2017. - № 12. - С. 25-31.
2. Шифр: «Фермерство»: Фермерство в Україні: перспективи розвитку / Шифр: «Фермерство» // Молодий вчений. - 2018. - № 1 (53). - С. 942 - 948.
3. Полятикіна Л.І. Стан та перспективи розвитку фермерських господарств в Україні [Електронний ресурс] / Л. І. Полятикіна, А. М. Кадацька // Інноваційна економіка. - 2016. - № 1-2. - С. 43-47. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_1-2_8.
4. Бородіна О. Підтримка сімейного фермерства: гасла і дії [Електронний ресурс] / О.Бородіна, І. Прокопа. - Режим доступу: <https://dt.ua/ariculture/pidtrimka-simeynogo-fermerstva-gasla-i-diyi-.html>.
5. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2017 р. № 664-р [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80/print>.
6. Босак О. З. Становлення та розвиток системи публічного управління в Україні // Реформа публічного управління в Україні: виклики, стратегії, майбутнє : монографія / О.З. Босак / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; відп. редактор І. А. Грицяк. - К. : К.І.С., 2009. - 240 с.
7. Гнатишин Л. Інституційне середовище розвитку фермерських господарств [Електронний ресурс] / Л. Гнатишин, О. Прокопишин // Аграрна економіка. - 2017. - Т. 10, № 1-2. - С. 81-88. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2017_10_1-2_14.
8. Забуранна Л.В. Соціально-економічні передумови розвитку аграрного виробництва в Україні / Л.В. Забуранна, Ю.О. Ярмоленко // Економіка АПК. - 2017. - № 12. - С. 64-68.

Мальченко Г.В.
42 група ОЕФ
malianna160299@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., викладач Коляда А.Л.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРИКЛАДІ ПП «МАРСЕЛЬ8»

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день в сучасних умовах господарювання перед Україною постали проблеми подолання спаду виробництва на вітчизняних підприємствах, серед них нестачі фінансових ресурсів, банкрутства та ліквідації суб'єктів господарювання. Найголовнішою проблемою перед підприємством постає ефективність використання основних засобів. Тому, основним завданням вітчизняних підприємств постає підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, найважливішою складовою якої являються основні засоби. Також актуальною проблемою постає виявлення найбільш важливих чинників, які впливають на зміну рівня використання основних засобів суб'єктами господарювання [1; 2; 3].

Перед ринковою економікою на сьогодні найбільшою проблемою постає оцінка та вдобрення основних засобів в бухгалтерському балансі. Функціональне значення аналізу основних засобів визначається посиленням їх впливу на зміни економіки та галузі України. Точність таких показників залежить від того, наскільки достовірно та повно була проведена їх оцінка. Адже, неправильна оцінка основних засобів може призвести до спотворення загальної картини фінансового стану підприємства та може призвести до неточного числення амортизації, а звідси собівартості та відпускних цін на продукцію (роботи та послуги). Через ці неточності спотворюються показники прибутковості, рентабельності та самого прибутку. Таким чином, дуже велике значення для ефективної діяльності підприємства являється питання правильної організації обліку основних засобів [4; 5; 6].

Метою даної статті є дослідження та шляхи ефективного використання основних засобів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Проблематикою ефективності використання основних засобів підприємства займалися ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виділити: Волинець С.М., Юрчишена Л.В., Приходько Н.І., Доніч О.В., Кандиба К. О., Гайдаєнко О.М., Швець О.О. та інші. Такі вчені, як Кущик А.П. та Коротя І.В. у своїх роботах дійшли висновку, що фондоддача основних засобів підприємства прямопропорційна продуктивності праці робітників підприємства та в свою чергу пропорційно обернена її фондоозброєності. Згідно П(С)БО № 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних, соціально культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (операційного циклу, якщо він довший за рік).

Виклад основного матеріалу. Функціонування будь-якого підприємства неможливе без наявності та використання основних засобів. Так, Покропивний С. Ф. в своїх роботах приходять до висновку, що основні засоби розцінюються як засоби праці, які в свою чергу мають вартість, функціонують у виробництві підприємства тривалий час, не змінюючи свою споживчу форму та вартість яких переноситься конкретною працею на вартість виробленої продукції. Основні засоби в економічній термінології визначаються як синонім поняття основних засобів, які також використовуються як засоби праці та діють у незмінній натуральній формі протягом тривалого часу, та втрачають свою вартість частинами. Узагальнююча система показників ефективності використання основних засобів дозволяє оцінити використання основних засобів на

підприємстві. Показники характеризують кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, серед них виділяють: віддачу основних засобів, місткість основних засобів, озброєність основними засобами та рентабельність. Такий показник як віддача основних засобів характеризується обсягами виробленої продукції, яка припадає на 1 грн вартості основних засобів виробництва. Місткість основних засобів являється показником оберненим до віддачі основних засобів, який характеризується вартістю основних засобів виробництва, які припадають на 1 грн вартості виробленої продукції. Озброєність основних засобів – це показник, який показує відношення вартості основних засобів до чисельності робітників [7; 8, с. 132].

У свою чергу, рентабельність основних засобів виробництва характеризується відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості основних засобів. Після того, як було проведено загальний аналіз ефективності використання основних засобів, треба перейти до вивчення використання основних засобів виробництва на підприємстві в цілому за окремими структурними підрозділами. Такі показники дають нам змогу оцінити технічний стан основних засобів, які знаходяться на підприємстві, визначити періодичність їх оновлення та провести оцінку використання всіх основних засобів у сукупності, що характеризує кінцевий результат їх використання. Використовуючи баланс підприємства «МАРСЕЛЬ8», проведемо аналіз показників майнового стану підприємства у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники майнового стану підприємства ПП «МАРСЕЛЬ8»

Назва показника	Роки	
	2016	2017
01	02	03
Частка основних засобів в активах	0,2	0,3
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,4	0,3
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,04	1,0
Коефіцієнт мобільності активів	4,2	2,6
Коефіцієнт віддачі основних засобів	26,0	14,8
Коефіцієнт місткості основних засобів	0,04	0,07
Коефіцієнт озброєності основними засобами	41,5	108,9
Коефіцієнт рентабельності основних засобів	0,60	0,64

Джерело: складено на основі ПП «МАРСЕЛЬ8»

Згідно з розрахунками (таблиця 1), виявлена позитивна тенденція у використанні основних засобів. Після нашого дослідження ефективності використання основних засобів на підприємстві встановлювались позитивні тенденції щодо руху, технічного стану та використання основних засобів підприємства.

Приватне Підприємство «МАРСЕЛЬ8» здебільшого займається роздрібною та оптовою торгівлею, тому частка основних засобів в активах на 2016 рік становила лише 20%.

Але, у 2017 році ПП «МАРСЕЛЬ8» збільшило їх наявність ще на 10%. Так, у 2017 році частка основних засобів в активах підприємства склала 30%. Що стосується коефіцієнта зносу основних засобів, то, як бачимо на рис.2, цей показник зменшився на 0,1 та становить 0,3 у 2017 році. Значення зносу основних засобів Приватного Підприємства «МАРСЕЛЬ8» розглядається як оптимальний рівень зносу, що говорить про позитивну динаміку основних засобів на підприємстві.

Коефіцієнт оновлення основних засобів являє собою інтенсивність капітальних інвестицій. Цей показник розраховується як відношення вартості основних засобів, які надійшли до підприємства на протязі звітного періоду до їх загальної вартості на кінець цього періоду.

У 2016 році цей показник складав 0,04, а у 2017 році він збільшився аж на 0,96. Тобто, можемо зробити висновок, що підприємство повністю оновило свої основні засоби, що призвело до такого збільшення показника оновлення основних засобів. Коефіцієнт місткості основних засобів Приватного Підприємства «МАРСЕЛЬ8» характеризується сумою основного капіталу в грошовому виразі необхідного для виготовлення товарної продукції на 1 грн.

У нашому випадку цей показник складав 0,04 грн. у 2016 році та збільшився на 0,96 грн у 2017 році та склад 1,0 грн.

Коефіцієнт рентабельності основних засобів у 2017 році складає 0,64, що вище попереднього року на 0,04 та складав 0,60. Приватне Підприємство «МАРСЕЛЬ8» зацікавлено у більш високих значеннях цього коефіцієнта, адже саме цей показник вказує на ефективне використання активів, які приймають участь у процесі формування доходу підприємства.

Ефективність використання основних засобів дозволяє підприємству збільшити виробництво необхідної ланки продукції, підвищити віддачу основних засобів та задовольнити потреби населення.

Висновки. Очевидно, що Приватне Підприємство «МАРСЕЛЬ8» зацікавлене в досягненні та покращенні показників майнового основу підприємства. Загалом, показники майнового стану базового підприємства «МАРСЕЛЬ8» показують, що підприємство в повній мірі забезпечене оборотними виробничими фондами та основними засобами. Приватне Підприємство «МАРСЕЛЬ8» періодично оновлює свої основні засоби.

Для подальшої ефективності використання основних засобів підприємству було запропоновано такі шляхи поліпшення використання основних засобів, а саме: необхідно безпосередньо продовжувати стратегію збільшення частки валового прибутку в чистому доходів від реалізації продукції за рахунок модернізації системи управління виробництвом при створенні центрів відповідальності; Приватному Підприємству «МАРСЕЛЬ8» рекомендовано надалі удосконалювати матеріально-технічну базу виробництва ціною заміни застарілих засобів виробництва на більш сучасні, що значно збільшить показник віддачі; підприємству запропоновано провести комплексний аналіз виробничого стану для збільшення ефективності використання усіх видів ресурсів.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.05.2000 року зі змінами від 05.01.2018 року [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Гайдаєнко О.М., Швець О.О. «Факторний аналіз ефективності використання основних засобів на прикладі ПАТ «Одескабель» - Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (9). Частина 1. 2016, с.114-119 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4685/1>
3. Кандиба К. О. Аналіз ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] К. О. Кандиба. – 2014 – Режим доступу до ресурсу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6377>.
4. Кущик А. П. Підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві / А. П. Кущик, І. В. Коротя. – 2011 [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://visnykznu.org/pdf/t_visn_2011/Ekonom_3-11-2011.pdf#page=30.
5. Людвенко Д. В. Ефективність використання основних фондів підприємств та шляхи їх підвищення / Д. В. Людвенко, Л. Р. Орехова. – 2012 – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://cesd.org.ua/files/2012/9-26-27.10.2012.pdf#page=103>.
6. Мозгова Н. В. Методичні вказівки до використання економіко-математичних методів у дипломних роботах магістрантів спеціальності «Облік та аудит». / Н. В. Мозгова, Р. М. Волчек, Л. О. Бойко // Методичні вказівки / Н. В. Мозгова, Р. М. Волчек, Л. О. Бойко. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/>
7. Ткаченко А. М. Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства / А. М. Ткаченко, Т. С. Задніпряна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х т. / ПДТУ. Маріуполь, 2014 - Випуск 1, С.51-55. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/>
8. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема управлінських рішень є однією з основних в науці управління виробництвом.

Вона включає широкий круг питань класифікації рішень, розробки методики, технології і організації їх прийняття в світлі досягнень різних галузей науки і практики, методів обґрунтування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В Україні виконано багато досліджень проблеми економічного аналізу підприємства. Загалом цим аналізом займалися такі видатні фахівці як: Шеремет А.Д., Буркова М.И., Баканов М.І., Чумаченко М.Г., Ковалева А.М. т.д.. У роботах цих авторів проаналізовано зміст вищезазначеної теми, відкриті певні аспекти, функції та результати, які можуть бути завдяки ним досягнуті.

Метою даної роботи є дослідження економічного аналізу як функції управління. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити роль економічного аналізу в управлінні організацією; розглянути економічний аналіз в обґрунтуванні управлінських рішень; досліджувати принципи і класифікацію методів аналізу в прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний аналіз являє собою сукупність методів формування і обробки інформації про підприємство.

Головним завданням економічного аналізу є виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Функція управління - це певний вид трудової управлінської діяльності, що відокремилася в процесі спеціалізації управлінської праці.

Кожна функція складається з замкнутого циклу робіт, споріднених за змістом, призначенням та використанням результатів в управлінні підприємством.[1]

На підприємстві вирішують найрізноманітніші управлінські завдання, які групують і відносять до певних видів діяльності (планування, нормування, регулювання, обліку, контролю та аналізу).

Економічний аналіз виступає як етап, що передуює прийняттю управлінських рішень. А прийняття рішення здійснюється на основі економічного аналізу інформації, що характеризує досліджувану проблему або задачу.

Значення економічного аналізу в виконанні функції управління полягає в тому, як ми вже відзначали, що він є засобом, сприяючим виконання планів, і основою для вдосконалення всієї системи планування, оскільки виявлені резерви і причини недоліків приймаються в розрахунок планових завдань [2, с. 416].

Економічний аналіз веде до злиття функцій всієї економічної роботи з системою управління виробництвом. У комплексному здійсненні своїх функцій економічний аналіз служить знаряддям управління.

Існують такі функції управління:

- Нормування;
- Обліку;
- Контролю;
- Планування

Апарат управління здійснює свою діяльність з переважанням функціонального принципу розподілу робіт між окремими підрозділами та службами з планування, нормування, обліку, контролю економічного аналізу.

Всі перераховані функції управління мають своє відображення в аналізі діяльності підприємства. Завдання функції нормування полягає в створенні такої системи нормативів і норм, яка забезпечувала б нормальне функціонування підприємства і підвищення ефективності його виробництва.

Це можливо на основі ведення і розробки науково обґрунтованих нормативів по використанню агрегатів, обладнання, тривалості виробничих і транспортних операцій, витраті матеріальних, трудових і грошових ресурсів.[3, с.398]

Реалізація функцій управління немислима без попередньої перевірки стану і результатів діяльності керованого об'єкта.

Зокрема, для прийняття рішення про вдосконалення структури управління необхідно попередньо проаналізувати стан організаційної структури на даний момент, виявити недоліки і лише після цього прийняти рішення щодо її вдосконалення.

В процесі виробництва здійснюється облік і контроль різних господарських операцій і процесів. Облікова документація дозволяє формувати звітні відомості про діяльність різних підрозділів і служб підприємства.

Функція обліку повинна забезпечити отримання та систематизацію різних відомостей про стан, рух і зміну господарської діяльності в процесі виконання плану. Таким чином, облік є основою для здійснення контролю і виступає в якості джерела економічного аналізу при оцінці роботи підприємства і його підрозділів.

Економічний аналіз в більшій мірі використовується для вирішення завдань, що характеризують речові процеси, і базується на системі даних бухгалтерського, статистичного та оперативного.

Однак в ряді випадків при вирішенні інформаційних задач також застосовується економічний аналіз, наприклад, для раціональної побудови первинної документації, звітності або системи документообігу. Це означає, що економічний аналіз служить засобом здійснення функцій обліку [4, с. 178].

Відокремлене виділення функції контролю на всіх стадіях виконання рішень пояснюється важливим його значенням при управлінні виробництвом.

При контролі застосовуються дані обліку. Разом з тим аналітичні оцінки ходу виробництва, отримані в процесі контролю, використовуються і для економічного аналізу. Тому контроль є сполучною ланкою між функціями обліку і економічного аналізу.

Останній на основі даних контролю більш оперативно виявляє причини відхилень керованого об'єкта від нормального стану, повноту проведення контролю та недоліки в його здійсненні.

Реалізація функції планування носить характер послідовно - паралельного процесу, тобто частина завдань реалізується одночасно, а частина - в певній послідовності. Це пов'язано з різними ритмами функціонування управління та виробництва.

Дані планування, нормування, обліку і контролю формуються і надходять в усі зацікавлені служби підприємства. На їх основі здійснюється аналіз господарської діяльності підприємств і його структурних підрозділів.

Результати аналізу служать підставою для внесення змін до раніше розроблених завдань або підготовки прогнозних рішень на майбутні періоди [5, с. 410].

Завдання функцій управління полягають у тому, щоб забезпечити безперервність виробництва, сприяти успішному виконанню планових завдань і підвищення ефективності виробництва.

При цьому функціональні завдання реалізуються кожною службою автономно, за певною методикою і в певні терміни, що встановлюються відповідно до їх взаємодії.

Разом з тим економічний аналіз має свої методологічні особливості в порівнянні з іншими функціями управління. Вони впливають з його змісту і місця в системі управління виробництвом.

У процесі виробничо - господарської діяльності встановлюється певний порядок взаємовідносин між підрозділами управління підприємствами, що викликає необхідність

здійснення функцій управління і передбачає обмін інформацією між ними для вироблення відповідних рішень.

Можна виділити певну послідовність, прямі і зворотні взаємозв'язки в процесі управління виробництвом.

Цілю будь – якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку. Одною з головних задач в аналізі – управління величиною операційних витрат на підприємстві.

Розроблені плани використовуються підрозділами підприємства для організації та ведення виробничо - господарської діяльності.

На основі планів виробництва і нормативів розраховуються плани забезпечення підприємства необхідними матеріалами і робочою силою, а також складаються завдання по необхідних ресурсів для виробничих підрозділів.[6, с.370]

Так як узагальнюючий показник ефективності витрат операційної діяльності, можна отримати аналізуючи фінансову звітність підприємства [7,с.172] наведемо приклад аналізу операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат публічного акціонерного товариства «Кременчуцький міськмолкозавод»(таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат

Елементи витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення (+;-)		
	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	%	Питокої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Матеріальні витрати (за відрахуванням вартості зворотних відходів)	937398	77,92	944570	77,18	+7172	100,76	-0,74
2. Витрати на оплату праці	30289	2,51	39365	3,21	+9076	129,96	+0,7
3. Відрахування на соціальні заходи	6656	0,55	8065	0,65	+1409	121,16	+0,1
4. Амортизація	41233	3,42	51662	4,22	+10429	125,29	+0,8
5. Інші операційні витрати	187343	14,57	180162	14,72	-7181	96,16	+0,15
Р а з о м	1202919	100	1223824	100	+20905	573,33	

Аналіз даних таблиці показав, що у звітному році порівняно з попереднім на підприємстві спостерігається збільшення операційних витрат за економічними елементами на 20905 тис.грн. або на 473,33 % (573,33 -100).

Дана негативна тенденція була досягнута за рахунок зростання витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизацію відповідно на 7172 тис.грн., 9076 тис.грн., 1409 тис.грн., 10429 тис.грн..

Проте такі елементи витрат як інші операційні витрати зменшились на 7181 тис.грн.. У структурі найбільшу питому вагу у звітному році протягом аналізованого періоду займали такі витрати: матеріальні витрати 77,18% та інші операційні витрати 14,72%.

Для оптимізації операційних витрат за елементами підприємству рекомендовано:

- 1)здійснити пошук більш дешевої сировини без втрати якості;
- 2) переглянути норми використання матеріалів під час виробництва продукції;
- 3) не допускати невиробничих витрат нераціонального підвищення продуктивності праці робітників за допомогою використання економічних та психологічних стимулів, а також довести до нормативу тривалості робочого дня (8 годин).

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином функціонування елементів економічної системи забезпечує отримання інформації про технічну, технологічну, кадрову, організаційну та виробничу роботи підприємства. На основі інформації, створеної в економічній системі, здійснюється економічний аналіз.

Ця інформація перетворюється в аналітичну, яка забезпечує наукове управління виробництвом і прийняття управлінських рішень.

Ефективне управління виробництвом досягається на основі проведення економічного аналізу, а останній в кінцевому підсумку впливає не тільки на управління, але і на сам процес виробництва.

Управління виробництвом забезпечує цілеспрямований вплив на всі елементи як економічної, так і виробничої системи, на основі якого здійснюється нормальна виробничо-господарська і економічна діяльність підприємства.

Таким чином, на кожному етапі процесу вироблення управлінського рішення в тій чи іншій мірі використовуються результати економічного аналізу керованого об'єкта.

Послідовно цей процес укрупнено можна уявити в такому вигляді: інформація - економічний аналіз - прийняття рішення.

Дослідження в процесі аналізу всіх елементів економічної системи забезпечує виявлення причин недоліків в них, і разом з тим отримання сукупної економічної інформації для проведення аналізу.

Отже, економічний аналіз:

- є спільною функцією управління, яка покликана забезпечити характеристику стану, результатів діяльності та перспективу розвитку керованого об'єкта, виявляти величину і характер причин відхилень і наявні резерви виробництва;
- органічно взаємопов'язаний з функціями планування, нормування, регулювання, обліку, контролю;
- забезпечує виконання перерахованих функцій управління

Список літератури:

1. Загальне уявлення про функції і методи управління // [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://stud.com.ua/31802/menedzhment/funktsiyi_metodi_upravlinnya
2. Бурков, М.І. Планування на підприємстві: підручник / М.І. Бурков - М.: ИНФРА-М 2009 - 416с.
3. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник/ Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін.; М-во освіти і науки України, ДДМА. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 398 с.
4. Поляков, В.А. Економіка підприємства: практичний посібник / В.А. Поляков - М.: Наука, 2009. - 178с.
5. Коренченко Р.А. Планування в організації: навчальний посібник / Р.А. Коренченко - М.: Омега-Л, 2009. - 410 с.
6. Фетіщева, З.І. Економіка підприємств: навчальний посібник / З.І. Фетіщева. - М.: МГУЛ. 2012. - 370 с.
7. Волкова Н.А. Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. к.е.н., доц. Н.А. Волкової. – М.: Одеса ОНЕУ 2015. - 172с.
8. Смекалов, П.В. Практикум з економічного аналізу діяльності підприємств: навчальний посібник / П.В. Смекалов - М.: Видавничий дім «Бізнес-преса», 2010. - 318 с.
9. Стражева, В.І. Аналіз господарської діяльності: підручник / В.І. Стражева - М.: Норма - М, 2011. - 530 с.
10. Сергєєв, І.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / І.В. Сергєєв - М.: Фінанси і статистика, 2009. - 304с.

Семешенко К.М.
43 група ФМЕ
katiashemeshchenkoo09@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ ПАТ «КРЕМЕНЧУЦЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах постійного розвитку науки та технологій, функціонування і розвиток суб'єктів господарювання значною мірою визначається наявністю активів підприємства, які виступають матеріальною базою здійснення господарських операцій та дозволяють оцінити умови діяльності підприємства. Необхідно приділити особливу увагу проблемі управління нематеріальними активами та знанням господарюючих суб'єктів, що забезпечують стабільне функціонування підприємств [1]. Так як зростає їх роль у процесі створення вартості підприємства, але спостерігається недостатня вивченість особливостей управління ними. Управління нематеріальними активами - це складний процес, який потребує проведення їх оцінки, структурування, розробки стратегії розвитку та ін. [2].

Проблема полягає в тому, що відсутні єдині рекомендації та підходи, які сприяли б ефективному управлінню розвитком нематеріальних активів для підвищення результативності діяльності підприємств, випуску конкурентоспроможної продукції, завоюванню нових ринків, створенню нових брендів. Саме науково-теоретична і практична значущість цих проблем зумовили вибір теми та цільову спрямованість дослідження, визначили її мету та головні завдання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Облікові особливості нематеріальних активів є предметом пильного дослідження багатьох українських та закордонних вчених. Серед них слід назвати таких, як, зокрема, Г.В. Савицька, Н.А. Волкова, Є.В. Мних, Г.К. Дорожко, Т.М. Банасько, М.В. Плекан, Н.О. Лобода, Н.П. Корогод, А.О. Касич, А.С. Семенов, Н.П. Літвінова, І.А. Бігдан, Т.В. Польова. Наукові праці у цій галузі, безперечно, є великим та важливим внеском в удосконалення вітчизняного обліку нематеріальних активів, вони є рушійною силою прогресу у цьому напрямі. Але все ж залишається багато аспектів, які необхідно дослідити, та багато питань, на які слід знайти відповіді [4].

Метою даного дослідження є розвиток управління нематеріальними активами як однієї з складових системи економічного управління ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен".

Виклад основного матеріалу. Активи підприємства являють собою ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства і використання яких веде до збільшення економічних вигод у майбутньому. До них відносять усі існуючі матеріальні цінності, нематеріальні активи та кошти, що належать підприємству на певну дату [5]. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства все більшого значення набувають нематеріальні активи, саме вони виступають формою реалізації знань та дозволяють підприємству не тільки ефективно функціонувати, а й розвиватися. Нематеріальні активи є специфічним об'єктом управління, завдяки якому на підприємстві створюються умови, необхідні для забезпечення і підвищення ефективності діяльності [6]. Згідно Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38), нематеріальні активи – це немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований.

Практично тотожне визначення нематеріальних активів наведене і в національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8: нематеріальні активи є немонетарним активом, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [8]. Даний вид активів контролюється підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, для адміністративних потреб чи надання в оренду іншим юридичним або фізичним особам [9].

Відповідно до Міжнародних стандартів оцінки (МСО 2011), нематеріальний актив представляє собою «неденежный актив, который обладает экономическими свойствами» [10]. Він не має фізичної субстанції, але надає певні права та можливість отримувати економічні вигоди своєму правовласнику. У сучасному економічному словнику нематеріальні активи визначаються як цінності, які належать підприємствам і організаціям та не являються фізичними матеріальними об'єктами, що уособлюють цінність в своїй фізичній суті, але мають вартісну та грошову оцінку завдяки можливості використання та отримання від них доходу [11]. Дослідження літературних джерел з даної проблематики виявило відсутність єдиної точки зору науковців щодо трактування сутності цього поняття, а аналіз існуючих значень даної економічної категорії засвідчив, що, як правило, нематеріальні активи підприємства розглядаються в науково-методичній літературі з бухгалтерської чи юридичної точок зору. Нематеріальним активам притаманна ціла низка специфічних ознак, зокрема:

- НМА являють собою ту частину майна підприємства, яка не має матеріально-уречевленої форми, або його матеріально-уречевлена форма не має сутнісного значення для використання в господарській діяльності,
- є немонетарними активами, які мають вартісну оцінку. Тільки у випадку вартісної оцінки вони можуть бути взяті на облік зі всіма наслідками фінансово-економічного характеру.
- є засобом отримання вигоди для їх розпорядника. Вони створюють конкурентну перевагу підприємства, прямо або опосередковано приносять дохід, внаслідок чого досягається ефект капіталізації;
- відсутність наміру продажу нематеріальних активів за умов прибуткової діяльності підприємства;
- тривалість експлуатації, що дає змогу враховувати їх у складі довгострокових інвестицій як позаобігові активи і через обраний варіант облікової політики встановлювати більш доцільний термін погашення їхньої первинної вартості у разі загальної невизначеності термінів функціонування (ділова репутація, товарні знаки тощо);
- відсутність корисних відходів; не підлягають фізичному зносу;
- різноплановий характер експлуатації, що дає змогу використовувати об'єкт на різних ділянках діяльності підприємства (при виробництві окремих видів продукції, виконанні робіт або наданні послуг у сфері управління виробництвом);
- підвищений ступінь ризику за спробу одержати дохід від застосування подібних активів, а відтак, відсутність у користувача прагнення перепродати нематеріальні активи за нормальних умов користування ними;
- неможливість вирізнення із загального обсягу майна підприємства або відокремлення в самостійний вид майна через його нематеріальну основу [5, 11, 12].

Зазначені особливості найкращим чином характеризують сутність нематеріальних активів, розкривають зміст цього поняття і є узагальненим результатом діяльності, засобом індивідуалізації суб'єкта господарювання та підвищення його ринкової вартості, що не має матеріальної основи, реалізується у вигляді певних прав і приносить власнику дохід, величина якого залежить від обсягу цих прав [13]. Відтак, із врахуванням вищезазначеного, пропонуємо розглядати з економічної точки зору нематеріальні активи підприємства як складову його майнового потенціалу, яка представляє собою кінцевий результат.

Саме нематеріальні активи здатні в сучасних умовах господарювання стати для підприємств та організацій засобом сталого розвитку, забезпечити їх високу конкурентоспроможність на ринку та зростання ринкової вартості. І це цілком закономірно, оскільки економічний розвиток постіндустріального суспільства підпорядковується іншими законами, ніж ті, які діють в традиційному суспільстві. Еволюціонування традиційної операційної моделі функціонування сучасного підприємства у комплексну, для якої діяльність пов'язана з формуванням потенціалу, необхідного для ведення бізнесу у майбутньому, стала невід'ємною частиною сучасного бізнесу, є причиною того, що традиційне розмежування в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з придбанням та експлуатацією активів підприємства, поступово розмивається. Сукупність факторів створення цінностей в операційній моделі не може бути

фіксованою. Відповідно для управління підприємством має використовуватися більш динамічний підхід. При цьому має забезпечуватися зростання цінності підприємства для усіх зацікавлених сторін, тобто покупців, персоналу, суспільства та власників підприємства [14].

Таку динаміку та ціннісно-орієнтований підхід розвитку суб'єктів господарювання, на нашу думку, забезпечить система економічного управління підприємством. При цьому особливого значення набувають питання управління саме активами, які не відображаються у документації, в тому числі бухгалтерській та фінансовій, але є джерелом конкурентних переваг підприємства чи організації. Відповідно головною метою управління нематеріальними активами підприємства має стати підвищення ефективності функціонування останнього, яке передбачає максимізацію добробуту його власників у поточному та перспективному періодах, що виражається у зростанні ринкової вартості та соціально-економічної цінності підприємства і набуття стійких конкурентних переваг на ринку. Суб'єктами управління нематеріальними активами підприємства виступають: 1) залежно від рівня управління: власники бізнесу та топ-менеджери підприємства (стратегічний рівень управління); керівники функціональних підрозділів підприємства (на тактичному рівні) та відповідальні за бізнес-процеси керівники центрів відповідальності (на оперативному рівні); 2) залежно від об'єкта управління: аналітики, експерти, консультанти, новатори.

Об'єктом управління є нематеріальні активи підприємства в розрізі їх речово-вартісної структури: НМА, що відображаються на балансі підприємства та НМА, що не відображаються на балансі підприємства. Процес управління нематеріальними активами не є одноразовим актом, а представляє собою послідовність певних дій, які можна поєднати в наступні етапи:

- формування інформаційної бази щодо управління НМА;
- аналіз ефективності використання наявних нематеріальних активів підприємства;
- визначення цілей управління нематеріальними активами підприємства;
- планування результатів управління НМА;
- організація бізнес-процесів, орієнтованих на досягнення запланованих результатів щодо управління НМА підприємства;
- розробка системи мотивації персоналу, орієнтованої на досягнення визначених цілей управління НМА;
- оцінка ефективності, результативності та якості управління нематеріальними активами підприємства;
- контроль щодо управління нематеріальними активами підприємства;
- коригування процесу управління нематеріальними активами підприємства за результатами контролю.

В процесі управління даним видом активів вітчизняних підприємств доцільним буде, на нашу думку, використання базової моделі управління нематеріальними активами, розробленої Л. П. Мокровою, яка передбачає: вироблення стратегії (на основі балансу підприємства плануються вкладення в нематеріальні активи, необхідні для розробки, наприклад, нової технології, підтримки поточного бізнесу або поліпшення його конкурентоспроможності); оцінка стратегії нематеріальних активів і можливостей основних конкурентів в конкретній області; класифікація всіх об'єктів інтелектуальної власності підприємства, аналіз використання і правової охорони даних об'єктів; визначення цінності всіх об'єктів нематеріальної власності, розрахунок витрат на їх підтримку та придбання нового об'єкта, а також розробка плану дій щодо збільшення цінності нематеріальних активів відповідно до загальної стратегії підприємства, можливе збереження об'єкта, його ліцензування або відмова від нього; ухвалення рішення про майбутні капіталовкладення після того, як визначено, які знання потрібні надалі, чи будуть вони накопичені всередині організації або придбані з зовнішніх джерел; формування всього портфеля нематеріальних активів; повторення всього процесу систематично [15].

Представлена модель дозволяє проаналізувати, яке місце займає підприємство і його конкуренти на ринку і в гонці інновацій. Крім того, вона дає можливість приймати обґрунтовані та конструктивні рішення щодо можливих подальших напрямів досліджень і захисту нематеріальної

власності підприємства. Щоб аргументувати висновки в потрібності розвитку нематеріальних активів, зробимо оцінку складу, структури та динаміки активів на основі даних ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" за даними форми № 1 «Баланс» за 2016-2017 роки в табл. 1.

Таблиця 1

Аналітична характеристика активів ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен", тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Зміна за рік
01	02	03	04
1. Всього активів	430563	402404	28159
в тому числі:			
2. Необоротні активи	355043	333960	-21083
- в % до активів	82,46	82,99	0,53
3. Оборотні активи	75520	68444	-7076
- в % до активів	17,54	17,01	-0,53
3.1. Запаси	12332	18810	6478
- в % до оборотних активів	16,33	27,48	11,15
3.2. Рахунки до отримання	63170	49622	-13548
- в % до оборотних активів	83,65	72,5	-11,15
3.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	14	12	-2
- в % до оборотних активів	0,019	0,018	0,001
3.4. Витрати майбутніх періодів	0	0	0
- в % до оборотних активів	0	0	0
3.5. Інші оборотні активи	4	0	-4
- в % до оборотних активів	0,0088	0	-0,0088
4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0	0
- в % до активів	0	0	0

Джерело: складено на основі облікових даних ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен"

Таку оцінку наведено в таблиці 1. Вартість майна підприємства зменшилось у звітному році на 28159 тис.грн. або на 6,13%, що свідчить про зменшення підприємством обсягів господарювання. Основна причина зменшення вартості активів – зменшення оборотних активів з 75520 тис.грн. до 68444 тис.грн.

Співвідношення основного та оборотного капіталу визначається галузевими особливостями, рівнем автоматизації підприємства, конкретними умовами роботи. Частка необоротних активів збільшилась на 0,53%, а оборотних – зменшилась на 0,53%. Це свідчить про те, що ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" розподіляє свої засоби таким чином, що зменшилась питома вага їх мобільної частини.

У результаті проведеної оцінки можна визначити, що нематеріальні активи характеризують: відмінність об'єктів за природою виникнення та сферами використання, відсутність матеріальної форми існування; використання активів протягом тривалого часу та складність оцінки та визначення терміну корисного використання; реальну участь у фінансово-економічних процесах; високий ступень невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання; суттєву роль в інноваційних процесах. Таким чином, сутність нематеріальних активів доцільно розглядати як сукупність усіх наявних у підприємства прав на різні види власності, які мають певну цінність для суб'єкта господарювання і забезпечують йому можливість отримання вигоди чи доходу.

Висновки. Нематеріальні активи компанії набувають все більшого значення як фактор конкурентних переваг, що впливають на ринкову ціну підприємства. Їх необхідно постійно підтримувати і розвивати. При цьому важливо звернути увагу на те, що стійкість зростання ринкової ціни ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" обумовлена як контрольованими, так і неконтрольованими факторами.

Основу формування і розвитку нематеріальних активів створюють розвиток національної господарської системи і людини в усіх її соціальних проявах, оскільки, з одного боку, розвиток освіти, спеціальної менеджерської і економічної освіти дозволяє формувати якісний персонал, якість управління і якість формування бізнес-моделі, розвиток інтелектуальної власності підприємства, з іншого – репутація фірми як найважливіша складова нематеріальних активів компанії та їх зростання залежить від зрілості сформованого ринку, соціально мотивованої і розвиненої поведінки покупців.

Список літератури:

1. Лігоненко Л.О. Економічне управління підприємством: предметна царина та суб'єкти здійснення / Л.О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (6). – С.112-120.
2. Економіка знань // [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33052.doc.htm.
3. Тарасюк Д.С. Проблеми та перспективи стратегічного управління нематеріальними активами / Д.С. Тарасюк // [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsi>.
4. Blair, Margaret M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the 21st Century. — Wash. D. C.: The Brookings Institution, 2009 The Brookings Institution (USA).
5. Жаворонкова Г.В. Інтелектуальний капітал підприємств АПК в регіональній інноваційній системі: Монографія / Г.В. Жаворонкова, В.О. Жаворонков, Д.М. Соковніна, Л.Ю. Мельник, М.О. Гоменюк / За ред. д.е.н. Г.В. Жаворонкової. – Умань: Видавець «Сочінський», 2016. – 550 с.
6. Капітальні інвестиції за видами активів / Державна служба статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи, IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи»: Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242; Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 листопада 1999 р. № 750/4043. / Верховна Рада України. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. – К.: А.С.К., 2016. – 784 с.
10. Міжнародні стандарти оцінки (МСО 2011) // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://smao.ru/files/dok_novosti/2013/perevod_mco.pdf
11. Гребешкова О.М., Мельник О.В. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства / О.М. Гребешкова, О.В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т.2 (122). – С.132-135.
12. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие – 5-е изд., перераб. и доп. – Ростов-на-Дону: Издательский центр "МарТ", 2002. – 832с.
13. Крайнев П. Інтелектуальна економіка. Управління промисловою власністю / П. Крайнев. – К.: Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004. – 348 с.
14. Мокрова Л. П. Методики и технологии управления нематериальными активами // Эффективное антикризисное управление // [Електронний ресурс] – Режим доступу до журн.: http://www.e-c-m.ru/magazine/67/eau_67_99.htm
15. Волкова Н.А. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. Посібник / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін.. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапінр. – 2018. – 181 с.

Невідома К.Ю.
43 група ФМЕ
kristina.nevidoma@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПАТ "ЛЬВІВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА „СВІТОЧ“

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки підприємства України зацікавлені у стабільному та ритмічному функціонуванні. 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. Саме від ефективності використання оборотних активів залежить рівень ліквідності підприємства його фінансова стійкість платоспроможність та рентабельність. Отже, враховуючи визначальну роль оборотних активів у процесі виробництва проблема аналізу забезпечення підприємства ними та їх ефективності використання є першочерговою.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні засади формування та використання оборотних активів викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів як А. М. Поддєрьогін, А.М. Філімоненков, А.Г. Темченко, Г. М. Азаренкова, В. В. Ковальов, С.М. Клименко, Г.О. Швиданенко, С.Ф. Покропивний. Г. Савицька, О. Стоянова, Р. Мертон, Є. Брігхем, Р. Н. Холт та багато інших, які значне місце відводять саме розробці методик та показників ефективності використання оборотних активів. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про значний внесок попередників, але й досі залишається значна кількість невирішених проблем, а саме відсутність достатнього висвітлення питань, пов'язаних із розробкою методики аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства.

Метою даної статті є розкриття теоретичних підходів до аналізу ефективності використання активів підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі використовується досить велика кількість понять, які розрізняються методологічним підходом і серед яких можна виділити такі: «оборотні кошти», «оборотні активи», «оборотні засоби», «поточні активи», «оборотні фонди і фонди обігу» та «оборотний капітал». Багатьма економістами вони не розмежовуються і розглядаються як синоніми. В бухгалтерському та фінансовому обліку поняття оборотні активи трактується, якнайважливіша економічна категорія, яка відбиває вартісну оцінку обігових коштів організації, оптимальність обсягів, склад і структура яких значною мірою впливають на стійкість фінансового стану підприємства [1]. З огляду на визначення оборотних активів в П(С)БО 2: «Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [2]. Оборотні активи є однією з головних складових ресурсного потенціалу підприємства в цілому. Тому основну мету управління оборотними активами доцільно трактувати таким чином: забезпечення оптимальних обсягів усіх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства. Визначення такої мети пов'язане з двома основними фактами. По–перше, швидка зміна зовнішнього середовища обумовлює прийняття рішень щодо обсягів всіх складових оборотних активів та пропорції між ними, які повинні забезпечувати безперервність діяльності підприємства та забезпечувати достатній рівень його ліквідності, платоспроможності. По-друге, управління оборотними активами має спрямовуватися на забезпечення потенційної можливості отримання підприємством грошових надходжень від використання кожної їхньої складової. Оборотні активи знаходяться постійно в обороті і є джерелом авансованого фінансування затрат підприємства на виробництво і реалізацію

продукції з моменту утворення виробничих запасів до часу надходження виручки від реалізації готової продукції. Отже, грошове забезпечення безперервності процесу виробництва і є першою функцією оборотних активів - виробничою. Друга їх функція - платіжно-розрахункова, завдяки якій здійснюють вплив на сферу обігу, стан розрахунків та рух грошових потоків на підприємстві. Наявність грошових коштів в мінімально необхідних розмірах для забезпечення нормальної виробничо-комерційної діяльності є неодмінною умовою успішного виконання ними своїх функцій [3]. Оборотні активи класифікуються по таким ознакам:

- По функціональній ролі в процесі операційної діяльності: оборотні виробничі фонди:

а) сировина і матеріали. Сировина - природні, антропогенні або техногенні речовини та матеріали безпосередньо з яких виробляється продукція. Матеріали - це те, що піддано промисловій обробці. Ця частина оборотного капіталу передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, є активним елементом створення його споживної вартості, становить його матеріальну основу. Наприклад, у галузях виробництва, які виготовляють предмети споживання, витрати на цю складову оборотного капіталу становлять значний відсоток у загальних витратах, на транспорті та у добувній промисловості ці витрати відсутні; б) допоміжні матеріали. Ця частина оборотного капіталу не передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, і не бере безпосередньої участі у створенні споживчої вартості, але вона необхідна для нормального функціонування знарядь праці. До цієї групи включають паливно-енергетичні та мастильні матеріали; в) інші складові оборотного капіталу. До них в основному належать ті знаряддя праці, які за своїми ознаками не включаються до основного капіталу, наприклад, малоцінний інвентар, інструменти, що швидко зношуються, запасні частини; оборотні фонди - кошти, що авансуються на наймання робочої сили, на оплату її праці. Це пов'язано з тим, що після реалізації товарів підприємець одержує гроші і сплачує працівникам їх заробітну плату. Кошти, авансовані підприємцем на наймання робочої сили, повністю повернуться до нього протягом одного кругообігу; фонди обігу - забезпечують реалізацію продукції, купівлю необхідних для виробництва ресурсів (готова продукція підприємства, призначена для реалізації, а також його кошти: у розрахунках, на рахунках у банку, у касі тощо).

2. По матеріально-речовинному змісту: виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо), товарні запаси, біологічні запаси; незавершене виробництво; готова продукція; розрахунки; кошти; інші оборотні активи.

3. По практиці контролю, планування і управління: нормовані; ненормовані. До нормованих коштів відносяться, як правило, всі оборотні фонди, а також та частина фондів обігу, що знаходиться у вигляді залишків нереалізованої готової продукції на складі підприємства. До ненормованих коштів відносяться всі інші елементи фондів обігу, тобто відправлена споживачам, але ще не оплачена продукція, усі види коштів і розрахунків.

4. По ступеню ліквідності: абсолютно ліквідні кошти (кошти і їхні еквіваленти, поточні фінансові інвестиції); швидко реалізуємі (короткострокова дебіторська заборгованість, векселя отримані); повільно реалізуємі (запаси, інші оборотні активи).

5. По ступені ризику вкладення капіталу: із мінімальним ризиком (кошти і їхні еквіваленти, поточні фінансові інвестиції); із малим ризиком (дебіторська заборгованість (за виключенням сумнівної); виробничі запаси (окрім залежаних), залишки готової продукції і товарів (окрім тих, що не користуються попитом); із середнім ризиком (незавершене виробництво; витрати майбутніх періодів); із високим ризиком (сумнівна дебіторська заборгованість; залежалі виробничі запаси; готова продукція і товари, що не користуються попитом; інші елементи оборотних коштів, що не увійшли в попередні групи).

6. По стандартах обліку і відображення в балансі підприємства: запаси, розрахунки, кошти, інші активи.

7. По джерелах формування: власні, позикові, залучені. Такий розподіл вказує джерела походження і форми надання підприємству оборотних коштів у постійне або тимчасове користування [2]. Формування оборотних активів відбувається в момент організації підприємства, коли створюється його статутний капітал. Джерелом формування в цьому випадку служать інвестиційні кошти засновників підприємства. В процесі роботи джерелом поповнення оборотних

активів є отриманий прибуток, а також кошти які прирівнюються до власних. Це кошти, які належать підприємству, але постійно знаходяться на його обороті. Такі кошти слугують джерелом формування оборотних активів в сумі їх мінімального залишку. До них належать: 1) мінімальна заборгованість по оплаті праці працівників підприємства, яка переходить з місяця в місяць; 2) резерви на покриття майбутніх витрат; 3) мінімальна заборгованість перед бюджетом та позабюджетними фондами, яка переходить; 4) кошти кредиторів, отримані в якості передплати за продукцію (товари, послуги); 5) кошти покупців [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. Ключовою характеристикою для аналізу ефективності використання активів є їх оборотність. Під оборотністю засобів розуміють тривалість проходження засобами окремих стадій виробництва й обігу. Це пояснюється тим, що зі швидкістю обороту коштів, інвестованих в оборотні активи (або їх оборотністю), пов'язані: мінімально необхідна величина авансованого (задіяного) капіталу та пов'язані з ним виплати грошових коштів (відсотки за користування кредитом банків, дивіденди по акціях та ін.); сума витрат, пов'язаних з володінням товарно-матеріальними цінностями і їх зберіганням; втрати, які несе компанія при тривалих термінах розрахунків з дебіторами, та ін. 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 [3]. Окремі види оборотних активів мають різну швидкість обороту. Тривалість перебування коштів в обороті визначається сукупним впливом низки різноспрямованих зовнішніх і внутрішніх факторів.

До числа зовнішніх факторів слід віднести: сферу діяльності організації (виробнича, постачальницько-збутова, посередницька та ін.); галузеву приналежність (не викликає сумніву, що оборотність оборотних коштів на верстатобудівному заводі і кондитерській фабриці буде об'єктивно різної); масштаби організації (у більшості випадків оборотність коштів па малих підприємствах значно вище, ніж на великих; в цьому одна з основних переваг малого бізнесу) і ряд інших. До зовнішніх факторів слід також віднести загальну економічну ситуацію в країні, платоспроможність основних контрагентів, наявність стійких взаємин з ними. Навпаки, відсутність налагоджених господарських зв'язків з постачальниками і покупцями призводить до вимушеного накопичення запасів, що значно уповільнює процес обороту коштів.

До внутрішніх факторів відносять особливості операційного циклу організації, наявність стратегії управління оборотними активами [6]. 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 [4]. 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. Наведемо аналітичну характеристику активів на основі даних ПАТ "Львівська кондитерська фабрика "Світоч" за 2016-2017 роки [5] табл.1, а також проведемо аналіз оборотності оборотних коштів. Такий аналіз наведено в табл.2. Вартість активів майна ПАТ „Світоч“ збільшилась на 7736 тис. грн, або на 6%, що свідчить про збільшення обсягів господарства підприємства. Основна причина збільшення вартості активів - збільшення вартості оборотних активів (+22680 тис.грн). Частка необоротних активів знизилась на 14944 тис. грн (-1,36 %), а оборотних збільшилась на 1,37%. Це свідчить про те, що ПАТ „Світоч“ розподіляє свої запаси таким чином, щоб зростала питома вага мобільної їх частини. На оборотність оборотних засобів мають вплив 2 фактори: зміна обсягу реалізації та зміна середньорічного залишку оборотних засобів. На ПАТ „Світоч“ за аналізований рік оборотність оборотних засобів зменшилась (сповільнилась) на 2 дні. Це відбулось внаслідок збільшення середньорічного залишку оборотних засобів. Збільшення обсягів реалізації прискорило оборотність на 1,59 днів, але

в цілому по підприємству спостерігається негативна тенденція сповільнення оборотності, що змусило залучити в обіг додаткові кошти осягом 4905,4 грн.

Таблиця 1

Аналітична характеристика активів на основі даних ПАТ
"Львівська кондитерська фабрика "Світоч" за 2016-2017 роки

Показники	На початок року	На кінець року	Зміна за рік
А	1	2	3
1. Всього активі (тис. грн)	1267163	1274899	7736
в тому числі:			
2. Необоротні активи (тис. грн)	406871	391927	-14944
- в % до активів	32,1	30,74	-1,36
3. Оборотні активи (тис. грн)	860292	882972	22680
- в % до активів	67,89	69,26	1,37
3.1. Запаси(тис. грн)	243435	228103	-15332
- в % до оборотних активів	28,29	25,83	-2,46
3.2. Рахунки до отримання (тис.грн)	606248	608483	2235
- в % до оборотних активів	70,47	68,91	-1,56
3.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (тис.грн)	11367	38160	26793
- в % до оборотних активів	1,32	4,32	3
3.4. Витрати майбутніх періодів(тис.грн)	26	690	664
- в % до оборотних активів	0,003	0,078	0,075
3.5. Інші оборотні активи (тис.грн)	5056	7536	2480
- в % до оборотних активів	0,58	0,85	0,27
4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття(тис.грн)	0	0	0
- в %до активів	-	-	-

**Аналіз оборотності оборотних засобів на основі даних ПАТ
"Львівська кондитерська фабрика "Світоч" за 2016-2017 роки**

Показники	Середньорічний залишок оборотних засобів, тис.грн	Обсяг реалізації, тис. грн	Оборотність, дні	Вплив чинників на зміну оборотності	
				Кількість днів	Чинники
А	1	2	3	4	5
1. За попередній рік	860282	2274432	136,16	-	-
2. При середньорічних залишках звітнього року та при обсязі реалізації попереднього року	882972	2274432	139,75	3,59	Збільшення середньорічних залишків оборотних засобів
3. За звітний рік	882972	2300601	138,16	-1,59	Збільшення обсягу реалізації
Загальне відхилення (р.3гр.3-р.1гр.3)			2		

Висновки. Таким чином, 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.

Список літератури:

1. Костецький Я.І. Аналіз складу і структури оборотних активів / Я.І. Костецький // Інноваційна економіка. Серія: Статистика, облік, аналіз та аудит. – 2014 – С. 188-191.
2. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; за ред. проф. А.Г. Загороднього. – Вид. 3-тє, переробл. і доповн. – К.: Знання, 2018. – 440 с.
3. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств навч. посіб. для самост. вивч. дисц. Г. М. Азаренкова Т. М. Журавель Р. М. Михайленко – К.: Знання – Прес, 2006.- 287 с.
4. Іванов П.Т. Анализ эффективности использования оборотных средств / П.Т. Іванов // Бухгалтерский учет. – №10, 2006 – с.34-37.
5. База даних ПАТ «Світоч» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/114245/165/templ>
6. Волкова Н.А. Економічний аналіз: Навч. посібник, за редакцією. Волкової Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєско та ін. - Одеса: ОНЕУ, ротاپринт.- 2015.- 312 с.

Балабасва Н. А.
36 група ФЕУП
17_nshb_10@i.ua
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сьогоденнішніх економічних умовах розвиток суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних виробничих засобів, оборотних засобів та самої праці. Важливий аспект займають оборотні кошти, тому що від їх ефективного використання та розміщення залежить ефективність фінансової та виробничої діяльності підприємства в цілому, тому господарських суб'єктів цікавить їх доцільне використання. Питання про ефективність та використання джерел формування оборотних коштів є актуальним тому, що при недостатці особистих оборотних коштів підприємство змушене використовувати додаткові ресурси, тобто кредити, на залучення яких необхідно витратити ресурси у значних масштабах. Тому вкрай необхідно забезпечити підприємство оптимальною кількістю власного оборотного капіталу [1, с. 3].

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Значний внесок у розробку теоретичних і практичних питань ефективного використання оборотних коштів підприємства зробили такі вчені, як Г. М. Азаренкова, Т. І. Білич, Н. М. Гайдаров, В. В. Зірова, О.В. Ковальчук, С. Ю. Куліч та ін.

Мета даної статті – аналіз складу та ефективності використання оборотних коштів на підприємстві, визначення шляхів оптимізації ефективності їх використання в умовах сучасності.

Виклад основного матеріалу. В сучасному економічному світі оборотним коштам надають особливо важливе значення, адже вони являють собою частину продуктивного капіталу, яка переносить свою вартість на новостворений продукт повністю і повертається до підприємця в грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу.

Оборотні виробничі засоби використовуються у виробничій сфері і їх основна ціль полягає у забезпеченні ритмічного і безперервного процесу виробництва. До них включають предмети праці: основні і допоміжні матеріали, напівфабрикати; знаряддя праці: інструменти, спеціальні пристрої, інвентар, запасні частини для поточного ремонту, робочий одяг. В оборотні виробничі активи також входять: витрати на незакінчене виробництво і витрати майбутніх періодів. засобів и обігу забезпечують виробничий процес і реалізації продукції. До них відносяться: відвантажені товари, готова продукція, грошові кошти в касі підприємства, виконані роботи та надані послуги [2, с. 120] .

Оборотні виробничі засоби забезпечують ритмічне функціонування процесу виробництва і реалізації продукції.

Вчені дослідили декілька принципів організації оборотних активів, дотримання і виконання котрих забезпечить підприємству ефективну роботу та відповідно отримання необхідного обсягу прибутку.

Г.М. Азаренкова пропонує наступні принципи організації оборотних засобів [3, с. 27]:

- створення оборотних активів у розмірах, необхідних для забезпечення безперервного виробничого процесу;
- ефективне розміщення наявних оборотних активів на підприємстві;
- незалежність підприємства щодо управління оборотними активами;
- контроль за ефективністю використання оборотних активів.

Склад оборотних виробничих активів розподіляється на: виробничі запаси, незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів.

Однією з умов безперервного виробництва є постійне оновлення його матеріальної бази - засобів виробництва. Як наслідок, це обумовлює безперервність руйнування самих засобів виробництва, що відбувається у вигляді їх кругообігу.

Кругообіг засобів виробництва відбувається за схемою [4, с. 248]:

$G - T \dots B \dots T' - G'$

де G - грошові кошти авансовані суб'єктом господарювання; T - засоби виробництва; B - виробництво; T' - готова продукція; G' - грошові кошти, котрі отримані від продажу продукції.

На початковій стадії кругообігу засоби виробництва виступають у натуральній формі, тобто у вигляді засобів і предметів праці. У процесі виготовлення продукції засоби праці переносять свою вартість на виготовлений продукт поступово і частинами, а предмети праці – відразу і повністю. Виготовлений продукт реалізується, і вартість виготовлених товарів набуває грошової форми. За виручені кошти підприємство знов відновлює спожиті засоби і предмети праці. Так відбувається кругообіг засобів.

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством. Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних активів. Якщо перші беруть участь у процесі виробництва багато разів, то оборотні активи - одноразово, повністю використовуючись у кожному його циклі. Оборот основних засобів визначається в роках, в той час як засоби обігу та оборотні засоби впродовж року здійснюють, зазвичай, не один оборот.

На сучасному етапі розвитку економіки до основних зовнішніх факторів, що впливає на стан і використання оборотних коштів, можна віднести такі, як криза неплатежів, високий рівень податків, високі ставки банківського кредиту. Криза збуту виробленої продукції і неплатежі приводять до уповільнення обороту оборотних коштів. Отже, необхідно випускати ту продукцію, яку можна досить швидко і вигідно продати, припиняючи або значно скорочуючи випуск продукції, що не користується поточним попитом. У цьому випадку крім прискорення оборотності можна передбачити зростання дебіторської заборгованості в активах підприємства.

У табл. 1 представлені основні показники ефективності використання оборотних коштів та способи їх підвищення.

Таблиця 1

Ефективність використання оборотних коштів

Показники	Способи підвищення ефективності
01	02
Коефіцієнт оборотності	Оптимізація складу, запасів незавершеного виробництва
Коефіцієнт завантаження	Зменшення тривалості виробничого циклу
Тривалість одного обороту	Покращення оптимізації матеріально-технічного забезпечення
Рентабельність	Пришвидшення реалізації товарної продукції

Джерело: [5, с. 218]

Оптимізація запасів дає можливість зменшити запаси на підприємстві, особливо з матеріаломістким виробництвом.

Скорочення тривалості виробничого циклу дає можливість зменшити об'єм незавершеного виробництва.

Якщо прискорити реалізацію продукції, то можливе вивільнення оборотних активів. У свою чергу вивільнення оборотних коштів дає цілий ряд позитивних наслідків:

- скорочуються витрати на виробництво продукції;
- вивільняються матеріальні ресурси;

- прискорюється надходження в бюджет відрахувань від прибутку;
- покращується фінансове становище підприємства, тому що, вивільняються фінансові ресурси в результаті надпланового прискорення оборотності активів, вони залишаються до кінця року в розпорядженні підприємства і можуть бути удамо використані .

Головними причинами браку особистих оборотних активів зазвичай є наступні:

- непродуктивна робота маркетингової служби;
- невиконання планів прибутку;
- слабка відповідальність підприємств за формування і збереження власних оборотних коштів та їх нецільове використання;
- наявність дебіторської заборгованості (несвоєчасні розрахунки) тощо.

Перевищення нормативу оборотних коштів може бути виправданим у разі перевиконання плану випуску товарів, але темпи зростання нормативних запасів не повинні перевищувати темпи зростання об'єму виробництва.

До показників, що характеризують стан оборотних коштів, входить коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства. Коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів демонструє, яку частину у майні підприємства вони несуть. Відповідно до типу виробництва, виду продукції та інших показників ця частина може бути різноманітною. Проте краще, щоб вона забезпечувала можливість безперебійного, постійного виробництва і, у разі потреби, якнайшвидшого використання оборотних активів.

Для оцінки ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовуються різні показники, найголовнішим з яких є швидкість обертання. Розраховується вона в днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства виконують один оборот, тобто проходять через усі етапи кругообігу на підприємстві. Пришвидження оборотності оборотних коштів уможлиблює економію масштабних сум і розширює об'єми виробництва та реалізації продукції без додаткових економічних затрат. Отже, чинники, що характеризують швидкість оборотності оборотних коштів, це і є їх характеристика ефективного використання.

Важливою складовою раціонального використання оборотних засобів є період їх обороту - тривалість в днях одного обороту. Він визначається як відношення кількості календарних днів звітного періоду до коефіцієнта оборотності оборотних засобів. Час обороту показує, яка кількість днів необхідна підприємству для відновлення його оборотних засобів і складається з середньої довжини періоду від авансування коштів у виробництво продукції до отримання коштів від її реалізації.

Коефіцієнт завантаження оборотних засобів є пропорційно оберненим до коефіцієнта обертання показником. Він показує характеристики участі оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції.

Для повного описання ефективності використання оборотних коштів можна використовувати коефіцієнт ефективності (прибутковість оборотних коштів). Коефіцієнт ефективності використання оборотних коштів показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних коштів. Чим вище цей коефіцієнт, тим краще використовуються оборотні кошти.

Можна виділити такі групи факторів впливу на ефективність використання оборотних коштів на підприємстві [6, с. 90-91]:

- фактори, що сприяють негативному впливу - зниження об'ємів виробництва та споживчого попиту, надмірні темпи інфляції, порушення платіжно-розрахункової та договірної дисципліни, високі податки, зменшення доступу до кредитів із-за надмірних банківських відсотків тощо.
- внутрішні резерви збільшення ефективності використання засобів обороту - ефективна організація виробничих запасів (використання довгострокових господарських зв'язків, ресурсозбереженість), скорочення часу перебування оборотних засобів у незакінченому виробництві, ефективна організація обігу.

Для встановлення оптимального складу і структури оборотних коштів, визначення потреби в них та джерел формування необхідно їх чітко класифікувати. Оборотні кошти підприємств класифікують за трьома ознаками [7, с.17]:

- 1) залежно від їхньої участі у кругообігу коштів:
 - оборотні виробничі засоби;
 - засоби обігу;
- 2) методами планування, принципами організації та регулювання:
 - нормовані;
 - ненормовані;
- 3) джерелами формування:
 - власні та прирівняні до власних;
 - залучені;
 - інші.

Прискорення обертання оборотних коштів має велику значущість для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства, що пояснюється трьома основними причинами. По-перше, від швидкості обертання коштів залежить обсяг річного обороту. По-друге, з оборотністю зв'язана відносна величина затрат, зменшення якої зменшує собівартість одиниці продукції.

По-третє, пришвидшення обороту на тому чи іншому етапі кругообігу коштів змушує прискорити оборот на додаткових стадіях. Для обґрунтованої оцінки стану оборотних коштів аналізують насамперед їхню динаміку. Методика аналізу оборотності оборотних коштів базується на порівнянні показників оборотності оборотних коштів підприємства за звітний рік з ідентичними показниками за базисний рік. Таким чином виявляється динаміка покращення чи погіршення. Здійснимо аналіз оборотності оборотних коштів ПАТ «ВТОРМЕТ» (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз оборотності оборотних коштів ПАТ «ВТОРМЕТ»

Показник	2016 р.	2017 р.	Відхилення
01	02	03	04
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	8353,0	54313	45960
2. Кількість днів періоду, що аналізується	360	360	0
3. Одноденна виручка, тис. грн.	23,2	150,9	127,7
4. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	56137	55031	90
5. Оборотність оборотних коштів, днів	28,46	31,55	– 3,09
6. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, кількість оборотів	9,8	11,7	1,9
7. Коефіцієнт завантаження коштів в обороті, коп.	8,75	7,86	– 0,89

Джерело: [8].

Аналізуючи дану таблицю, можна стверджувати, що оборотність оборотних коштів за рік прискорилась на 3,09 дня. Це спричинило збільшення коефіцієнта оборотності засобів на 1,9 ; а також зниження коефіцієнта завантаження засобів в обороті на 0,89 грн.

На зміну оборотності оборотних коштів впливають два фактори: зміна обсягу виручки від реалізації продукції; зміна середнього залишку оборотних засобів. Тому бачимо, що у 2017 році виручка від реалізації в порівнянні з попереднім роком зросла на 45960 тис. грн., що показує, що швидкість кругообігу оборотних коштів зросла, що призвело до збільшення реалізації продукції на підприємстві. Якщо ж розглянемо стан та динаміку оборотних активів підприємства, то отримаємо наступні дані (табл. 3). Отже, на підприємстві у 2017 р. порівняно з 2016 р. суттєво зросла вартість запасів і водночас скоротилася дебіторська заборгованість за продукцію. У той же час зросла інша поточна дебіторська заборгованість, що є негативною характеристикою для підприємства.

Таблиця 3

Склад оборотних активів ПАТ «ВТОРМЕТ»

Оборотні активи підприємства	2016 р.	2017 р.
01	02	03
Запаси	517	1276
Виробничі запаси	517	1276
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	16615	5931
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	-	-
З бюджетом	121	121
У тому числі з податку на прибуток	120	120
Інша поточна дебіторська заборгованість	38880	47524
Гроші та їх еквіваленти	4	179
Рахунки в банках	4	179
Усього оборотних активів	56137	55031

Джерело: [8]

Дані таблиць 2 і 3 свідчать про те, що не дивлячись на зростання основних складових оборотних коштів підприємства у 2017 році порівняно з 2016 роком, загальна їх сума скоротилася при збільшенні обсягу реалізації продукції.

Висновки. Проаналізувавши формування та використання оборотних активів ПАТ «ВТОРМЕТ», можна зробити висновок, що на підприємстві відбулося суттєве зростання окремих видів оборотних коштів, і в першу чергу, виробничих запасів та іншої поточної дебіторської заборгованості. Однак у результаті прискорення швидкості обертання оборотних коштів у 2017 році в порівнянні з 2016 роком підприємство збільшило обсяг реалізації продукції більш ніж у 6,5 разів. Крім того, можна також стверджувати, що стан і ефективність використання оборотного капіталу окремого підприємства залежить як від стану економіки держави в цілому, так і в свою чергу, стан економіки держави залежить від стану і використання оборотного капіталу окремого підприємства.

Список літератури

1. Мартинюк О. П. Оборотні засоби підприємства / О. П. Мартинюк // Аналіз функціонування підприємства. – 2014. – №4. – С. 32-36.
2. Блонська, В. І. Вдосконалення системи управління оборотними коштами торговельного підприємства / В. І. Блонська // Наука й економіка. – 2014. – № 3 (19). – С. 146-151.
3. Євтух, В. А. Удосконалення методики аналізу оборотних коштів промислового підприємства / В. А. Євтух // Схід. – 2015. – №4. – С. 55-60.
4. Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Організація виробництва. Навчально-методичний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 248 с.
5. Четиркін Є.М., Васильєва Н.Є. Фінансово-економічні розрахунки підприємства / Є.М. Четиркін, Н.Є. Васильєва // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Випуск 4 (36). – С. 341-348.
6. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2013. – 268 с.
7. Болюх М.А., Бурчевський В.З. Аналіз ефективності і використання оборотного капіталу / Болюх М.А., Бурчевський В.З. // Економічний аналіз. – 2015. – №3. – С. 31-35.
8. Примітки до фінансової звітності, складеної відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/91321/162/templ>

Новіцька В. Є.
31 група ОЕФ
vikusya.novickaya@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ НА ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виробничий потенціал економіки держави в цілому і кожного конкретного підприємства окремо – один із найважливіших факторів економічного зростання. Економічне зростання – це не плавний, рівномірно здійснюваний підйом, у русі суспільного виробництва є роки, коли зростання загального обсягу виробництва відбувається швидко, в інші роки – повільніше, іноді відбувається спад. Регулярно повторювані за певний проміжок часу коливання в русі суспільного виробництва означають його циклічний характер. У такій ситуації підприємству необхідно здійснювати ретельний аналіз господарської діяльності, а також розробляти певну стратегію використання всього майна.

Хоча успішне функціонування підприємства багато в чому визначається ефективністю використання всіх факторів виробництва, але в умовах ринкової економіки аналіз обліку та використання основних засобів набуває все більшого значення. Основні засоби займають вагоме місце в господарській діяльності підприємства, їх частка дозволяє оцінити рівень забезпеченості необхідними умовами для здійснення господарської діяльності суб'єктом господарювання.

Оскільки основні засоби є основою будь-якого виробництва, актуальність питання про ефективність їх використання завжди залишається в центрі уваги менеджерів підприємства.

Проблема підвищення ефективності використання основних засобів є важливою для будь-якого підприємства. Адже неефективне використання засобів виробництва призводить до скорочення обсягів виробництва і реалізації продукції, що в свою чергу зменшує доходи підприємства. Таким чином, завдання досягнення максимальної ефективності використання основних засобів повинно стати однією з ключових для будь-якого підприємства, оскільки сприяє зростанню фінансових результатів його діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню складу, структури та ефективності використання основних засобів як ресурсного забезпечення виробничої програми підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких П. Аскеров, М. Білик, І. Бойчик, Р. Волчек, О. Гайдаєнко, С. Голов, А. Завгородній, Г. Кіндрацька, О. Луценко, Т. Маренич, Є. Мних та ін.

Метою статті є дослідження стану, структури та руху основних засобів на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», а також аналіз ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу. Історія ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» бере свій початок 4 серпня 1934 року, коли був отриманий перший чавун в доменній печі. У подальшому починається поетапне введення в дію промислових об'єктів і виробничих потужностей. З 2004 р. підприємство носить назву ВАТ «Криворізький гірничо-металургійний комбінат». У 2005 р. входить до складу компанії «Міттал Стіл», а з 2007 – до складу корпорації «АрселорМіттал». У 2011 р. під час загальних зборів акціонерів прийнято рішення змінити назву підприємства на Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Підприємство є світовим лідером з виробництва сталі, а також займає провідні позиції на основних світових ринках збуту металу, включаючи такі галузі як автомобілебудування, будівництво, виробництво побутової техніки та упаковки. Також компанія володіє великими запасами сировини та ефективною системою збуту. Компанія АрселорМіттал, штат якої налічує більше 199 тис. співробітників, має представництва в 60 країнах світу. Вона спеціалізується на виробництві довгомірного прокату, зокрема, арматури і катанки із звичайних і низьколегованих

марок сталі, також виробляє агломерат, концентрат, кокс, чавун, сталь, сортовий і фасонний прокат [1; 2]. Основні виробничі засоби підприємства – засоби праці, за допомогою яких виготовляється продукція або виконуються виробничі послуги. Вони беруть участь у багатьох виробничих циклах, зберігаючи свою натуральну форму, а їх вартість переноситься на продукт частинами в результаті їх зносу. У сучасних умовах стан та ефективне використання основних засобів все більше впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємств.

Рациональне використання основних засобів підприємства сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі збільшення випуску продукції, зниження її собівартості, трудомісткості виготовлення, зростанню прибутку і рентабельності виробництва.

У комплексі заходів, що сприяють поліпшенню управління використанням основних засобів, істотне значення має правильне застосування економічних розрахунків і стимулів. На це ж спрямовано вдосконалення оперативного планування, автоматизований облік роботи і всебічний аналіз використання засобів праці, підвищення віддачі основних засобів, що сприяє підвищенню кваліфікації працівників, а також їх матеріального і морального заохочення за дбайливе технічно і технологічно грамотне та ефективне використання основних і оборотних засобів.

Успішне вирішення завдань управління ефективністю основними засобами вимагає проведення ефективного аналізу та різнобічного використання інформації, яка надається [3, с.195]. Тому дуже важливо визначити, яку частку займають основні засоби в структурі необоротних активів даного підприємства для того, щоб оцінити ступінь забезпеченості підприємства необхідними умовами для здійснення господарської діяльності.

Структура необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (станом на 31.12.2017 р.) представлена на рис.1.

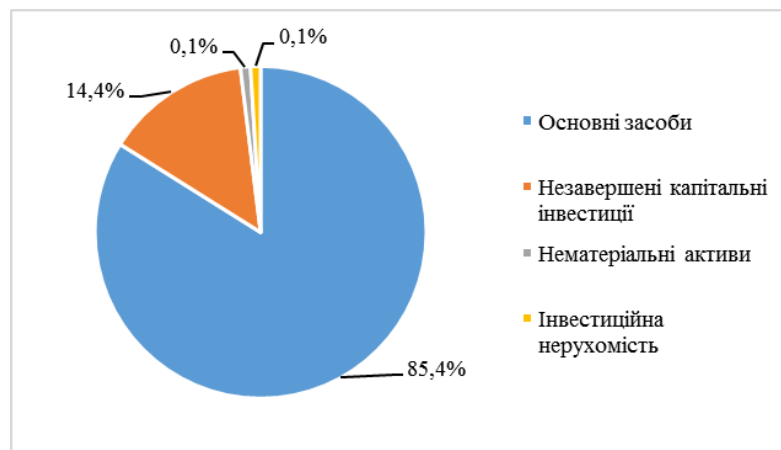


Рис. 1. Структура необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

З рис. 1 бачимо, що найбільшу частку у структурі необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» займають основні засоби (85,4%), що, в свою чергу, ще раз підкреслює значний вплив основних виробничих засобів на ефективну діяльність даного підприємства. Також слід зазначити, що наступними за величиною частки у сумі необоротних активів підприємства є незавершені капітальні інвестиції (14,4%), що свідчить про інвестування підприємством в будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних активів, введення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося. З рис. 1 можна також побачити, що нематеріальні активи та інвестиційна нерухомість складають рівнозначно однакову та незначну частку (0,1%) в загальній сумі всіх необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Проведемо вертикальний та горизонтальний аналіз основних виробничих засобів досліджуваного підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Структура основних виробничих засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показник	Первісна вартість у 2016 р., тис. грн.	Питома вага у 2016 р., %	Первісна вартість у 2017 р., тис. грн.	Питома вага у 2017 р., %	Відхилення (+,-), тис. грн.	Відхилення у структурі, в.п.
01	02	03	04	05	06	07
1. Земельні ділянки	-	-	-	-	-	-
2. Будівлі та споруди	35647365	39,5	36874818	38,9	+1227453	-0,6
3. Машини та обладнання	47310625	52,7	50213224	53,1	+2902599	+0,4
4. Транспортні засоби	3908999	4,4	4344651	4,6	+435652	+0,2
5. Інструменти, прилади, інвентар	-	-	-	-	-	-
6. Інші основні засоби	3016736	3,4	3212516	3,4	+195780	0,0
Усього	89883725	100,0	94645209	100,0	+4761484	-

Джерело: складено за даними [4]

Проаналізувавши дані табл. 1 можна зробити висновок, що у 2017 році порівняно з 2016 роком первісна вартість основних засобів підприємства збільшилась майже на 4,8 млрд. грн. У тому числі відбулося збільшення вартості всіх груп основних засобів підприємства, а саме: вартість будівель та споруд збільшилась на 1,2 млрд. грн.; вартість машин та обладнання збільшилась на 2,9 млрд. грн.; транспортних засобів – на 435,7 млн. грн.; інших основних засобів – на 195,8 млн. грн. Якщо аналізувати зміну структури основних засобів на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», то можна відмітити, що зменшилась частка вартості будівель та споруд на 0,6 в.п. У той же час відбулося збільшення частки машин та обладнання на 0,4 в.п. та частки транспортних засобів на 0,2 в.п. Частка інших основних засобів у загальній вартості основних засобів підприємства залишилась незмінною. Отже, можна відмітити, що на даному підприємстві відбулося поліпшення в структурі основних виробничих засобів, оскільки збільшилась частка активної частини основних засобів і зменшилась частка пасивної частини.

Для отримання об'єктивних результатів аналізу ефективності використання основних засобів доцільно використовувати систему показників, у структурі якої виділяють три групи показників:

- показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів;
- узагальнюючі показники використання основних засобів;
- часткові показники використання основних засобів [5, с. 13].

Узагальнюючи сучасні підходи до оцінки основних засобів, слід зазначити, що показники ефективності зазвичай представлені наступними: віддача основних засобів; місткість основних засобів; озброєність праці основними засобами; рентабельність основних засобів; коефіцієнт екстенсивного використання устаткування; коефіцієнт інтенсивного використання устаткування тощо [6, с.71-72].

Підсистема показників оцінки технічного стану (відтворення) дає змогу проаналізувати наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення.

Проведемо розрахунок та аналіз показників руху основних засобів за допомогою коефіцієнтів, які характеризують ступінь оновлення, вибуття основних засобів на даному підприємстві, а також ступінь їх зносу і придатності (табл. 2).

Рух основних засобів на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показник	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
1. Наявність основних засобів на початок року, тис. грн.	87462469	89883725	+2421256
2. Надійшло за рік, тис. грн.	3478725	6205234	+2726509
3. Вибуло протягом року, тис. грн.	971681	1550618	+578937
4. Наявність на кінець року, тис. грн.	89883725	94645209	+4761484
5. Знос на кінець року, тис. грн.	43391529	47510841	+4119312
6. Річний приріст, тис. грн.	2507044	4654616	+2147572
7. Коефіцієнти, %:			
- оновлення	3,88	6,56	+2,68
- вибуття	1,12	1,73	+0,61
- зносу	48,28	50,20	+1,92
- придатності	51,72	49,80	-1,92
8. Термін оновлення основних засобів, років	25,2	14,5	-10,7

Джерело: складено за даними [4]

Проаналізувавши дані табл. 2, можна відмітити, що на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2017 році порівняно з 2016 роком зросли темпи оновлення основних засобів на 2,68 в.п. Так, якщо в 2016 році підприємство оновило всього 3,88% своїх основних засобів, то у 2017 році – 6,56% основних засобів. При цьому темпи оновлення основних засобів випереджають темпи вибуття, так коефіцієнт вибуття на кінець 2017 року склав всього 1,73%. При цьому слід зазначити, що у 2017 році порівняно з 2016 роком на підприємстві відбулося збільшення зносу основних виробничих засобів на 1,92 в.п., що в свою чергу спричинило зменшення рівня їх придатності.

Термін оновлення основних засобів на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» показує, що якщо підприємство буде дотримуватись політики оновлення основних засобів 2016 року, то повне оновлення основних засобів настане через 25,2 років, а якщо залишиться політика 2017 року – через 14,5 років. Отже, у 2017 році порівняно з 2016 роком термін оновлення основних виробничих засобів зменшився на 10,7 років.

Підприємству ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідно слідкувати за своєчасним списанням основних засобів, які технічно непридатні або не використовуються, також нарощувати темпи оновлення основних виробничих засобів, не допускати подальшого зниження ступеня придатності, а для цього темпи оновлення повинні випереджати темпи вибуття основних засобів.

Проведемо аналіз показників ефективності використання основних виробничих засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, у 2017 році порівняно з 2016 роком відбулося зниження середньорічної вартості основних виробничих засобів підприємства на 754 млн. грн., тобто майже на 1,6%, хоча при цьому відбулося збільшення обсягу виробленої продукції на 12,9 млрд. грн., тобто майже на 26,8%. Отже, на підприємстві ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» спостерігається зростання обсягу виробництва при зниженні середньорічної вартості основних засобів, в результаті чого місткість основних засобів підприємства знизилась на 23 коп. і як результат виросла віддача основних засобів на 29 коп.

Крім того, на даному підприємстві виріс валовий прибуток на 4,6 млрд. грн. і виріс фінансовий результат від операційної діяльності майже на 3 млрд. грн. І в результаті величина валового прибутку в розрахунку на 1 грн. основних засобів збільшилась на 10 коп., а фінансовий результат від операційної діяльності в розрахунку на 1 грн. основних засобів виріс на 7 коп.

У 2017 році порівняно з 2016 роком на підприємстві спостерігається зростання валового прибутку при зниженні середньорічної вартості основних засобів. Підприємству необхідно

продовжувати збільшувати валовий прибуток за рахунок зниження витрат, оптимізації цін та збільшення випуску продукції, а також прагнути збільшувати вартість основних засобів.

Таблиця 3

Показники ефективності використання основних виробничих засобів
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показник	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	47567335,5	46813282,0	-754053,5
2. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	47962607,3	60837001,5	+12874394,2
3. Валовий прибуток, тис. грн.	5037148,0	9623757,0	+4586609
4. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	3705187,0	6669963,0	+2964776,0
5. Віддача основних засобів, грн.	1,01	1,30	+0,29
6. Місткість основних засобів, грн.	1,00	0,77	-0,23
7. Отримано в розрахунку на 1 грн. основних виробничих засобів:			
- валового прибутку	0,11	0,21	+0,10
- прибутку від операційної діяльності	0,08	0,15	+0,07

Джерело: складено за даними [4]

За допомогою прийому ланцюгових підстановок здійснимо аналіз впливу чинників на ступінь ефективності використання основних виробничих засобів, а також виявимо резерви можливого зростання показника віддачі основних засобів на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 4).

Таблиця 4

Вплив факторів на зміну віддачі основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показник	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)		
			всього	у т. ч. за рахунок	
				питомої ваги активної частини основних засобів	віддачі активної частини основних засобів
01	02	03	04	05	06
1. Віддача основних засобів, грн.	1,01	1,30	+0,29	-	-
2. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	47962607,3	60837001,5	+12874394,2	-	-
3. Середньорічна вартість ОЗ*, тис. грн.	47567335,5	46813282,0	-754053,5	-	-
4. Середньорічна вартість активної частини ОЗ*, тис. грн.	22987374,5	22495096,5	-492278,0	-	-
5. Питома вага активної частини ОЗ*, %	48,326	48,053	-0,273	-0,0057	-
6. Віддача активної частини ОЗ*, грн.	2,09	2,70	+0,61	-	+0,2970

Джерело: складено за даними [4]

*ОЗ – основні засоби

Слід зазначити, що основні фактори, які здійснюють вплив на зміну віддачі основних засобів, – питома вага активної частини основних засобів та віддача їх активної частини. Тому віддачу основних засобів можна представити як добуток питомої ваги активної частини основних засобів на віддачу активної частини основних засобів.

Як свідчать дані табл. 4, віддача основних засобів підприємства у 2017 році порівняно з 2016 роком виросла на 29 коп.; за рахунок збільшення віддачі активної частини основних засобів на 61 коп. віддача всіх основних засобів збільшилась на 30 коп. Однак, за рахунок зменшення питомої ваги активних засобів підприємства на 0,27 в.п. віддача основних засобів знизилась всього на 0,6 коп. Таким чином, підприємству ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідно збільшувати питому вагу активної частини основних виробничих засобів шляхом більш активного оновлення, реконструкції та модернізації машин і обладнання.

У кінцевому підсумку необхідно проаналізувати вплив чинників засобів праці на зміну обсягу виробництва, а також виявити резерви зростання виробництва продукції на підприємстві (табл.5).

Таблиця 5

Вплив чинників засобів праці на обсяг виробництва продукції
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)			
			всього	у т. ч. за рахунок		
				серед- ньорічної вартості ОЗ	питомої ваги активної частини ОЗ	віддачі активної частини ОЗ
01	02	03	04	05	06	07
1. Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	47962607,3	60837001,5	+12874394,2	-	-	-
2. Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	47567335,5	46813282,0	-754053,5	-760319,5	-	-
3. Питома вага активної частини ОЗ, %	48,33	48,05	-0,28	-	-266806,8	-
4. Віддача активної частини ОЗ, грн.	2,09	2,70	+0,61	-	-	+13901520,5

Джерело: складено за даними [4]

На обсяг виробленої і реалізованої продукції здійснюють вплив наступні фактори засобів виробництва:

- середньорічна вартість основних виробничих засобів;
- питома вага активної частини основних засобів;
- віддача активної частини основних засобів.

Основними резервами зростання обсягу виробництва продукції за рахунок ефективного використання засобів виробництва є: по-перше, доведення питомої ваги активної частини основних засобів до оптимального або рівня попереднього року, по-друге, підвищення віддачі активної частини основних виробничих засобів.

Проаналізувавши дані табл. 5 можна зробити висновок, що у 2017 році порівняно з 2016 роком обсяг виробництва збільшився на 12,9 млрд. грн., виключно за рахунок зростання віддачі активної частини основних засобів підприємства на 61 коп., у результаті чого обсяг виробництва виріс майже на 14 млрд. грн. Однак, за рахунок зменшення середньорічної вартості основних виробничих засобів підприємства на 754 млн. грн. обсяг виробництва знизився на 760,3 млн. грн., а також за рахунок зниження питомої ваги активної частини основних виробничих засобів на 0,28 в.п., обсяг виробництва зменшився на 266,8 млн. грн.

Висновки. Основні виробничі засоби – основна частина всієї матеріально-технічної бази будь-якого підприємства. Основні засоби є найбільш капіталомістким засобом виробництва, без їх належного використання в процесі виробництва підприємство не може ефективно використовувати свій виробничий потенціал. Проаналізувавши склад та структуру основних засобів підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», можна зробити висновок, що найбільшу частку в структурі основних виробничих засобів підприємства займають машини та обладнання. Аналіз руху основних засобів підприємства показав, що темпи надходження основних засобів випереджають темпи їх вибуття.

Проведений аналіз основних виробничих засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» показав, що не зважаючи на зменшення середньорічної вартості основних засобів на підприємстві спостерігається зростання обсягу виробництва за рахунок зростання віддачі основних виробничих засобів підприємства. Підприємству ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» необхідно підвищувати питому вагу активної частини основних засобів виробництва за рахунок перевищення темпів надходження активної частини основних засобів над темпами вибуття, що дасть можливість підвищити віддачу основних виробничих засобів. У структурі основних засобів необхідно слідкувати за ступенем зносу машин та обладнання, не допускати зростання рівню зносу, своєчасно проводити реконструкцію, ремонт та модернізацію машин та устаткування, підвищувати змінність у використанні машин та обладнання, рівень продуктивності праці робітників на підприємстві, все це дозволить підвищити віддачу основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Також підприємству ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» слід проводити постійну діагностику технічного стану об'єктів основних засобів, підвищувати освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу; впроваджувати мотиваційне заохочення робітників; удосконалювати виробничий процес на підприємстві; приймати відповідні управлінські рішення на основі аналізу показників ефективності використання основних засобів (віддача, місткість, рентабельність основних засобів та ін.).

Список літератури

1. Історія створення ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» // Офіційний сайт АрселорМіттал // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=63>
2. Основні факти про компанію АрселорМіттал // Офіційний сайт АрселорМіттал // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukraine.arcelormittal.com/index.php?id=168>
3. Багрій К.Л. Порівняльна характеристика методик проведення аналізу ефективності використання основних засобів у системі управління підприємством / К.Л. Багрій // Збірник наукових праць Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – 2016. - Випуск 1 (61). – С. 194-199.
4. Фінансова звітність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016-2017 рр. // Офіційний сайт Smida // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
5. Кандиба К.О. Аналіз ефективності використання основних засобів / К.О. Кандиба // Збірник наукових статей «Управління розвитком» ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2014. – №3(166). – С. 12-14.
6. Рубан Л.О., Лепейко Н.С. Методичні засади використання динамічних моделей для аналізу ефективності використання основних / Л.О. Рубан, Н.С. Лепейко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 71-74.

Павличенко Д. О.
41 група ОЕФ
pavlichenko165@gmail.com
Науковий керівник: Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємства нерозривно пов'язана з функціонуванням основних засобів, які повинні характеризуватися відповідним складом та структурою для здійснення процесу виробництва. Для забезпечення нормальної діяльності підприємства та отримання необхідної величини прибутку необхідно здійснювати постійний аналіз ефективності використання основних засобів та досліджувати фактори, які впливають на їх стан. Однак існує проблема збереження, переоснащення основних засобів для подальшої роботи на підприємстві. Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних засобів.

Отже, проблема ефективності виходить на перший план у процесі вивчення і дослідження роботи підприємств. Від вирішення цієї проблеми залежить 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 правильний аналіз основних засобів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями оцінки та аналізу ефективності застосування основних засобів приурочені роботи таких науковців, як: В. В. Адамчук, О. В. Антонова, І. В. Ковальчук, В. І. Мацибора, Л. Омельченко, С. Ф. Покропивний, І. В. Сергєєв та ін.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що існують різні підходи до аналізу ефективності застосування основних засобів. В.К. Збарський⁵, В. І. Мацибора, С. Ф. Покропивний [1], вважають, що головною ознакою ефективного використання основних засобів підприємства є зростання обсягу виробництва його продукції. Забезпечення високих темпів розвитку виробництва і зростання його ефективності можливо тільки за умови інтенсивного відтворення і раціонального використання. Інші автори, серед яких П. В. Круш, В. І. Подвігіной, А. А. Соловійова, В. А. Федорова відзначають, що ефективність використання основних засобів можна охарактеризувати системою показників, яка складається з двох підсистем: показників ефективності відтворення основних засобів і показників використання основних засобів [2, с. 48].

А. І. Волков зазначає, що аналіз використання основних засобів можна проводити за наступними напрямками: аналіз складу, аналіз структури, аналіз технічного стану, аналіз змісту, аналіз техніко-економічних показників використання основних засобів [3, с. 155].

В. І. Титов вважає, що оптимізація використання основних виробничих засобів багато в чому залежить від наявності обґрунтованої системи показників оцінки рівня продуктивності використання основних засобів, містить загальні (вартісні) і приватні (натуральні) характеристики [4, с. 350].

Таким чином, існуючі підходи до аналізу ефективності використання основних засобів досить різноманітні, проте в переважній більшості засновані на оціночних показниках.

Метою статті є висвітлення основних аспектів аналізу ефективності використання основних засобів підприємства ТОВ «Арікол».

Виклад основного матеріалу. Для здійснення своєї діяльності підприємства повинні мати необхідні засоби та матеріальні умови. Це найголовніший елемент продуктивних сил, який демонструє їх розвиток. У бухгалтерському обліку засоби праці виділено в окремий об'єкт обліку, що має назву „основні засоби підприємства”. “Основні засоби – матеріальні активи, яке підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або поставки товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим засобам або для здійснення адміністративних і

соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)” [5].

Основні засоби підприємства потребують постійного аналізу ефективності їх використання. Дослідження основних засобів слід розпочати із ознайомлення зі складом в цілому в підприємстві і за окремими групами. При цьому виявляється рух і напрямок зміни основних засобів, питома вага промислових основних засобів, виробничих основних засобів в інших галузях і невиробничих основних засобів.

Вивчаючи зміну структури засобів у вартісному вираженні, з'ясовують, за рахунок чого вона сталася – зміни складу будівель і споруд або механізмів, устаткування та інших груп основних засобів. Важливою умовою доцільної зміни складу будівель і споруд є зростання виробничої площі, яку порівнюють з невиробничою. Вивчаючи стан основних засобів, визначають також і забезпечення ними підприємства. Для цього спочатку аналізують потужність обладнання і те, якою мірою ця потужність відповідає виробничій програмі компанії.

Якнайповніше та якнайраціональніше використання основних засобів і виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників: зростанню продуктивності праці та віддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, економії капітальних вкладень. Завдання аналізу стану та ефективності використання основних виробничих засобів можна визначити так:

- 1) виявлення забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів основними засобами, тобто встановлення відповідності величини, складу та технічного рівня засобів виробничій програмі підприємства;
- 2) визначення рівня використання основних засобів і факторів, які впливають на нього;
- 3) установа належної комплектності наявного парку обладнання;
- 4) з'ясування ефективності використання обладнання в часі та за потужністю;
- 5) розрахунок впливу використання основних засобів на обсяг продукції;
- 6) виявлення резервів підвищення ефективності використання основних засобів.

Аналіз основних засобів починають із визначення забезпеченості ними підприємства. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо в підприємства основних засобів, яка їхня динаміка, склад, структура, технічний стан, яким є рівень виробництва та його організація [6, с. 200].

Велике аналітичне значення мають показники структури основних засобів. Насамперед аналізують розподіл основних засобів підприємства на основні виробничі засоби основного виду діяльності та основні виробничі засоби інших видів діяльності.

Для забезпечення відтворення основних виробничих засобів важливе значення має вивчення їх стану та використання, що є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства. Показники стану й ефективності використання основних засобів можна об'єднати в три групи, які характеризують:

- 1) забезпечення підприємства основними засобами;
- 2) стан основних засобів;
- 3) ефективність використання основних засобів [3].

До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: місткість, озброєність.

Місткість основних засобів є величиною зворотною до віддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов віддача повинна мати тенденцію до збільшення, а місткість – до зменшення. Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем озброєності праці. Збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором.

Стан основних виробничих засобів характеризують через такі коефіцієнти: зносу основних засобів, придатності, оновлення, вибуття (приросту) основних засобів. До показників, які характеризують ефективність використання основних засобів, належать: віддача, рентабельність основних засобів, сума прибутку на одну гривню основних засобів. Найбільш загальним показником, який характеризує ефективність використання основних засобів, є віддача.

Абсолютним показником ефективності використання основних засобів є сума прибутку на одну гривню основних засобів. До показників ефективності використання основних засобів можна також віднести показник питомої ваги активної частини основних засобів у їх загальній сумі.

Таким чином, наведені групи показників ефективності використання основних засобів дають змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення, а також оцінити використання всієї їх сукупності, яка характеризує кінцевий результат їх використання. Серед напрямів подальших досліджень за обраною темою можна виділити вдосконалення аналітичного забезпечення управління основними засобами підприємства в аспекті пошуку резервів підвищення ефективності їх використання.

Розрахунок показників ефективності використання основних засобів на досліджуваному підприємстві ТОВ «Арікол» наведено в табл. 1.

ТОВ «Арікол» - компанія яка займається постачанням на український ринок різних товарів HoReCa від популярних зарубіжних брендів. ТОВ «Арікол» поставляє товари з таких категорій:

- Продукція Kimberly-Clark Professional.
- Продукція Odorite.
- Продукція Rubbermaid.
- Дезінфектанти.
- Готові рішення.

B2B напрямком в компанії Арікол було створено в 2001 році як новий напрямок бізнесу – на основі побудови дистрибуції торгової марки Kimberly-Clark professional в Україні. Основне завдання напрямку - економічне і повноцінне забезпечення витратними матеріалами клієнтів різних сегментів HoReCa, харчових підприємств, офісів та інших місць. На сьогоднішній день в рамках напрямку діють представництва та філії в наступних містах: Одеса, Київ, Миколаїв, Херсон, Запоріжжя, а також дилери в Донецьку, Дніпропетровську, Львові.

Таблиця 1

Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві ТОВ «Арікол»

Показники	2017 рік	2018 рік	Відхилення
01	02	03	04
1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	8782,0	10655,0	1873,0
2. Чистий дохід (виручка від реалізації), тис. грн.	1594,0	1794,0	200,0
3. Віддача основних засобів, грн.	0,182	0,168	-0,013
4. Місткість, грн.	5,509	5,939	0,430
5. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	1289	1309	20
6. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	1290	1310	20
7. Отримано в розрахунку на 100 грн. основних засобів, грн.:			
- прибутку (збитку) від операційної діяльності	14,68	12,28	-2,40
- чистого прибутку (збитку)	14,69	12,29	-2,40
8. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	278	279	1
9. Технічна озброєність праці одного працівника, тис. грн.	31,590	38,190	6,600

Аналізуючи дані таблиці 1 бачимо, що ефективність використання основних засобів на підприємстві зросла у 2018 році порівняно з попереднім 2017 роком. Це підтверджується зростанням таких показників, як віддача; суми валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, які були отримані у розрахунку на 100 грн. основних виробничих засобів.

Також на підприємстві зросла фондомісткість з 5,51 грн. у 2017 році до 5,94 грн. у 2018 році. Розмір валового прибутку у розрахунку на 100 грн. основних засобів зменшився протягом досліджуваного періоду на 2,40 грн., розмір прибутку від операційної діяльності також зменшився приблизно на 2,40 грн.

Проте технічна озброєність праці одного робітника зросла з 31,59 тис. грн. у попередньому році до 38,19 тис. грн. у 2018 році, тобто на 6,6 тис. грн. або на 21%.

Розрахунок структури основних засобів на підприємстві ТОВ «Арикол» наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Структура основних засобів на підприємстві ТОВ «Арикол»

Показники	2017 р., тис. грн.	Питома вага,%	2018 р., тис. грн.	Питома вага,%	Відхилення (+,-)	Відхилення у структурі, п.п.
01	02	03	04	05	06	07
1. Земельні ділянки	-	-	-	-	-	-
2. Будинки, споруди і передавальні пристрої	34	0,39	34	0,32	0	-0,07
3. Машини та обладнання	1721	19,59	1907	17,91	186	-1,68
4. Транспортні засоби	4343	49,45	5589	52,50	1246	3,05
5. Інструменти, прилади, інвентар	892	10,16	952	8,94	60	-1,21
6. Бібліотечні фонди	-	-	-	-	-	-
7. Малоцінні необоротні матеріальні активи	1783	20,30	2164	20,33	381	0,03
8. Нетитульні споруди	9	0,10	-	-	-	-
8. Інші основні засоби	-	-	-	-	-	-
Усього	8782	100,00	10646	100,00	1864	-

Аналізуючи структуру основних засобів на підприємстві, бачимо, що їхня первісна вартість протягом аналізованого періоду збільшилась з 8782 тис. грн. у минулому році до 10646 тис. грн. у 2017 році, тобто зросла на 1864 тис. грн.

Абсолютний ріст спостерігався за всіма групами основних засобів на виробництві. В найбільшій мірі збільшилась вартість транспортних засобів на 1246 тис. грн., машин та обладнання на 186 тис. грн., інструментів, приладів та інвентарю на 60 тис. грн. та малоцінних необоротних активів на 381 тис. грн.

Однак абсолютне зростання не завжди співпадає із структурним. Так у структурі загальної вартості основних засобів виробництва на підприємстві знижується частка будинків та споруд на 0,07 відсоткових пункти. Разом з тим знижується частка інструментів та приладів на 1,21 відсоткових пункти.

Позитивним для підприємства є зростання такої групи основних засобів як машини та обладнання на 1,68 відсоткових пункти, оскільки це активна частина основних засобів, яка безпосередньо бере участь у процесі виробництва продукції. Вважаємо, що потрібно розробити заходи щодо нарощування питомої ваги активної частини основних засобів у середньорічній вартості основних виробничих засобів товариства.

Для цього потрібно краще управляти амортизаційним фондом на підприємстві та поступово накопичувати кошти для планового придбання устаткування без “екстреного” вилучення оборотних коштів, оскільки таке вилучення грошових коштів призведе до погіршення платоспроможності. Також необхідно вчасно робити ремонти устаткування задля збереження його виробничих характеристик.

Завершальним етапом аналізу ефективності використання основних засобів є підготовка проектів рішень керівництва щодо збільшення випуску продукції і фондівіддачі за рахунок запровадження таких заходів:

1. Уведення в дію невстановленого обладнання або реалізація зайвого устаткування.
2. Зменшення цілоденних простоїв обладнання.
3. Підвищення коефіцієнта змінності через ліпшу організацію виробництва.
4. Скорочення внутрішньозмінних простоїв і збільшення середньої тривалості зміни.
5. Підвищення середньогодинного виробітку обладнання за рахунок його модернізації, інтенсивнішого використання і т. д.
6. Збільшення обсягу виробництва продукції і скорочення середньорічної вартості основних виробничих засобів — це резерви зростання фондівіддачі.

Таким чином, наведені групи показників ефективності використання основних засобів дають змогу оцінити наявний технічний стан основних засобів та визначити інтенсивність їх оновлення, а також оцінити використання всієї їх сукупності, яка характеризує кінцевий результат їх використання.

Серед напрямів подальших досліджень за обраною темою можна виділити вдосконалення аналітичного забезпечення управління основними фондами підприємства в аспекті пошуку резервів підвищення ефективності їх використання.

Висновки. Проведений аналіз дозволяє відмітити, що на підприємстві ТОВ «Арікол» зросла первісна вартість основних засобів протягом аналізованого періоду. Абсолютне зростання спостерігалось за всіма групами основних засобів виробництва.

Позитивним для підприємства є зростання такої групи основних засобів, як машини та обладнання, оскільки це активна частина основних засобів, яка безпосередньо бере участь у процесі виробництва продукції.

Однак на підприємстві відбулося зменшення таких показників, як сума валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, які були отримані у розрахунку на 100 грн. основних виробничих засобів. та віддача основних засобів і, в той же час, зросла місткість. Таким чином, ефективність використання основних засобів на підприємстві у 2018 році порівняно з попереднім 2017 роком погіршилася.

Отже, підприємству необхідно підвищувати ефективність використання основних засобів, що сприяє збільшенню виробництва необхідної суспільству продукції, підвищенню віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повному задоволенню потреб населення, поліпшенню балансу обладнання, зниженню собівартості продукції, зростанню рентабельності виробництва.

Список літератури

1. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропівного. – К. : КНЕУ, 2015. – 528 с.
2. 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.
3. Економіка підприємства (фирмы) : учебник / под ред. О. И. Волкова. – М.:ИНФРА-М, 2007.– 601с.
4. Титов В. И. Экономика предприятия : учебник / В. И. Титов. – М. : Эксмо, 2008. – 416 с.
5. Економіка і фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 406 с.
6. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310 с.
9. Чорна І.О. Ефективність використання основних виробничих засобів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / І.О.Чорна. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://masters.donntu.org/>

Куманова П.В.
35 група ФЕУП
kumanova_polina@i.ua
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ « ЖИТОМИРСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»)

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі провадження підприємством своєї господарської діяльності необхідною умовою функціонування є його ресурсне забезпечення: сировина, основні і допоміжні матеріали, напівфабрикати, енергія всіх видів. У виробничому процесі матеріальні ресурси трансформуються в матеріальні витрати, що становлять на нашому підприємстві значну частину собівартості виробленої продукції, робіт, послуг. Отже, раціональне використання матеріальних ресурсів можна віднести до чинників, які забезпечують зниження рівня собівартості товарів і, як результат, підвищення рівня прибутковості господарської діяльності.

Основною умовою забезпечення безперервності виробничого процесу підприємства є створення запасів матеріальних ресурсів, що призведе до формування додаткових витрат на доставку та зберігання. З фінансової точки зору створення запасів матеріальних ресурсів означає вивільнення коштів з обороту. Тому основною задачею підприємства має бути оптимізація їх розмірів та прискорення оборотності, що призведе до підвищення ліквідності та фінансової стійкості.

Під матеріальними ресурсами розуміються різні речові елементи виробництва, що використовуються в якості предметів праці у виробничому процесі. Вони цілком споживаються в кожному виробничому циклі і повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції.

Аналіз використання матеріальних ресурсів промислового підприємства заснований на вивченні ретроспективних і поточних показників кількості, структури, норм витрати і специфіки застосування сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії тощо у виробничій та господарській діяльності підприємства. Вихідними даними для аналізу є показники матеріальних балансів, які розробляються, як уже зазначалося, за кожним видом ресурсів в натуральному і вартісному вираженні.

У теорії та практиці управління матеріально-технічними ресурсами підприємства відомі два підходи оцінки ефективності їх використання. Перший підхід базується на оцінці результативності використання матеріальних ресурсів, другий заснований на оцінці економічності їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності використання матеріальних ресурсів, а також аналіз їх використання, останнім часом, все більше привертають увагу науковці та економістів. Зокрема, окремі аспекти їх раціонального використання та, як результат, підвищення рівня прибутковості підприємства, розглядалися в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них: Іваненко В.О., Шелечук Ю.Ф., Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Волкова Н.А. та ін.

Метою статті є аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів на прикладі ПАТ «Житомирський маслозавод» а також пошук шляхів покращення їх раціонального використання.

Виклад основного матеріалу. Матеріальні цінності є предметами, на які спрямована праця людини з метою отримання готового продукту. Предмети праці споживаються цілком і повністю, переносячи тим самим свою вартість на цей продукт і замінюються після кожного виробничого циклу. У промисловому виробництві матеріальні запаси використовувалися, використовуються і будуть використовуватися. Це обумовлюється неможливістю отримати щось, не витративши нічого. Більш того, можливе збільшення обсягу витрачених матеріально-виробничих запасів, в

зв'язку з розширенням виробництва, значною питомою вагою матеріальних витрат у собівартості продукції і зростанням цін на ресурси.

Матеріальні ресурси є об'єктивно необхідною умовою функціонування виробництва. Вони все більше впливають на зростання його ефективності та якості роботи.

Це обумовлено такими факторами значимості матеріальних ресурсів у виробництві[1]:

1) виробничі запаси складаються в основному з сум власних оборотних засобів, тому прискорення їх оборотності вивільняє додаткові кошти, за які можна придбати нові ресурси, що в свою чергу, значно підвищує ефективність використання оборотних засобів на підприємстві;

2) витрати на матеріальні ресурси становлять основну частину собівартості продукції, тому їх мінімізація і оптимізація є пріоритетним напрямом аналізу;

3) правильна організація управління матеріальними ресурсами – це запорука ритмічного виробництва та попередження можливих простоїв через відсутність сировини;

4) правильне та обґрунтоване нормування витрат матеріальних ресурсів, їх строге лімітування відповідно до технології виробництва дасть змогу зекономити та попередити перевитрачання сировини.

Будь-яке господарське рішення оцінюється за його кінцевими результатами. Одним з головних факторів, що впливає на його величину, є рівень матеріальних запасів. Тому стабільна забезпеченість матеріальними ресурсами та ефективність їх використання є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого підприємства.

Метою аналізу матеріальних ресурсів є підвищення ефективності виробництва за рахунок більшраціонального використання ресурсів. Зростання потреби в матеріальних ресурсах можна задовольнити шляхом екстенсифікації або інтенсифікації. [2].

Екстенсивний спосіб забезпечення потреби в матеріальних ресурсах передбачає купівлю або виготовлення більшої кількості матеріалів, що веде до зростання матеріальних витрат на одиницю продукції.

Інтенсивний спосіб забезпечення потреби в матеріальних ресурсах передбачає більш економне використання матеріалів у процесі виробництва, що забезпечує скорочення матеріальних витрат на одиницю продукції та зменшення собівартості продукції.

На нашу думку, потенціал матеріальних ресурсів – це сукупність речових елементів, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та спрямовані на досягнення максимально можливого випуску продукції, використання яких забезпечує досягнення поставленої мети та цілей підприємства.

Цілі аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів полягають в одержанні найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну й точну оцінку наявності в підприємства різних видів матеріальних ресурсів з погляду забезпечення його конкурентоспроможності, уможливають оцінку ефективності управлінських рішень щодо формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси, виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів, розробку заходів для їх мобілізації[3,с.92].

Економія сировинних ресурсів забезпечує збільшення випуску продукції, зниження норм витрат сировини і, як наслідок, - зниження собівартості продукції.

Основну інформаційну базу економічного аналізу використання матеріалів становлять дані бухгалтерського та управлінського обліку, планові і звітні калькуляції собівартості продукції, матеріали планових, фінансових служб, а також технологічних, конструкторських та інших функціональних підрозділів підприємства (цехів, дільниць), які зобов'язані брати безпосередню участь в організації безперебійного постачання підприємства всіма необхідними матеріальними ресурсами і в пошуку резервів економії цих ресурсів.

Всесвітнє поліпшення використання матеріальних ресурсів - одне з найважливіших завдань виробничих підприємств. Чим краще використовуються сировина, паливо, допоміжні матеріали, тим менше їх витрачається для вироблення певної кількості продукції, тим самим створюється можливість збільшити обсяг виробництва сільськогосподарської продукції.

Розпочати свій аналіз ми хотіли б з аналізу впливу факторів предметів праці на зміну обсягу реалізованої продукції на ПАТ «Житомирський маслозавод» використовуючи прийом відносних різниць (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз впливу предметів праці на обсяг реалізованої продукції

Фактори	Показники	2016	2017	Тр, %	Вплив на обсяг реалізованої продукції, тис.грн	
					%	тис.грн
Матеріальні витрати	Матеріальні витрати	1084108	1101438	101,599	1,599	28371,23
Матеріало-віддача	Обсяг реалізованої продукції	1774311	1945225	109,633	8,034	142548,15
Разом					9,633	170919,38

Джерело: складено автором на основі [4]

Відповідно до приведеного аналізу у звітному (2017 році) у порівнянні з минулим роком, обсяг реалізованої продукції ПАТ «Житомирський маслозавод» зріс на 170 919 тис.грн і склав 1 945 225 тис.грн. Це було обумовлено дією двох факторів: за рахунок зростання рівня матеріаловіддачі обсяг виробництва зріс на 142 548,15 тис.грн, а за рахунок зростання рівня матеріальних витрат – на 28 371,23 тис.грн.

Аналіз ефективності використання матеріалів здійснюється за допомогою системи загальних та індивідуальних показників. Основні показники ефективності використання матеріальних ресурсів такі: 1) матеріаловіддача, яка розраховується як відношення вартості товарної продукції до суми матеріальних витрат і характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів; 2) матеріаломісткість продукції (обернений показник до матеріаловіддачі); 3) рівень використання матеріальних ресурсів за структурою випуску продукції (розраховується як відношення суми матеріальних витрат до собівартості продукції і характеризує питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції); 4) коефіцієнт споживання матеріалів (розраховується як відношення фактичних матеріальних витрат до планових, перерахованих на фактичний обсяг випуску та асортимент продукції, і характеризує рівень ефективності фактичного витрачання матеріальних ресурсів); 5) часткові показники матеріаломісткості – металомісткість, паливомісткість, сировинномісткість, енергомісткість, питома матеріаломісткість – характеризують рівень використання окремих груп чи видів матеріальних ресурсів [5].

Проведемо більш ретельний аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів в табл. 2. Отже, як свідчать дані табл. 2, показники, що характеризують рівень ефективності використання матеріальних ресурсів на ПАТ «Житомирський маслозавод», у звітному періоді значно кращі у порівнянні з попереднім періодом. Так, знизилась матеріалоемність і відповідно зросла матеріаловіддача на 7,9 %.

Співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних ресурсів складає:

$$K = 109,6/101,6=1,079$$

Що свідчить про те, що обсяг реалізованої продукції зростає значно швидшими темпами, ніж матеріальні ресурси, які використовуються у процесі виробництва.

Ефективне управління запасами дозволяє виключити негативні наслідки, пов'язані з недоліками матеріально-технічного постачання. Завдання управління матеріальними запасами [6]: оптимізація розміру і структури запасів; мінімізація витрат з обслуговування запасів; забезпечення контролю їх руху.

Таблиця 2

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)	Звітний період в % до попереднього
1.Обсяг реалізованої продукції, тис.грн	1 774 311	1 945 225	170 914	109,6
2.Матеральні витрати на виробництво, тис.грн	1 084 108	1 101 438	17 330	101,6
3.Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	1 438 371	1 326 228	-112 143	92,2
6. Матеріалоемність, грн	0,611	0,566	-0,045	92,6
7. Матеріаловіддача, грн	1,637	1,767	0,13	107,9
8. Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	75,4	83,1	7,7	110,2

Висновок.Результати аналізу використання матеріальних ресурсів керівництво ПАТ «Житомирський маслозавод» може застосовувати в якості основи для прийняття рішень в практиці управління виробничою діяльністю підприємства.

Результати проведеного аналізу використання матеріальних ресурсів, в цілому свідчать про досить ефективне їх використання в процесі виробництва і реалізації продукції і благотворний вплив на результативні показники діяльності, що знайшло відображення в збільшенні виручки від продажу, прибутку від основної діяльності, рентабельності ПАТ «Житомирський маслозавод».

В цілому у звітному році у порівнянні з минулим роком зріс показник матеріаловіддачі, однак необхідно відзначити, що питома вага матеріальних витрат у собівартості залишається дуже значною. ПАТ «Житомирський маслозавод» і надалі необхідно проводити роботу щодо зниження матеріальних витрат. Повне і своєчасне забезпечення підприємства матеріалами необхідного асортименту і якості і зменшення його втрат під час зберігання і перевезення, поліпшення використання сировини і матеріалів, скорочення до мінімуму відходів, своєчасне і повне використання резервів на підприємстві є необхідною умовою зниження собівартості, зростання прибутку і рентабельності.

Список літератури:

1. Іваненко В.О. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів/ О.В. Іваненко, Ю.Ф. Шилечук// Економічний аналіз, аудит та господарський контроль. – 2014. - №1. – С.177-178.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.
3. Штимер Л.Т. Аналіз ефективності використання потенціалу матеріальних ресурсів підприємства/ Л.Т.Штимер// Проблеми матеріальної культури. – 2015 - №1. – С.91-93.
4. Сайт Smida[Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/111714/165/templ>
5. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу/ І.Ф.Прокопенко, В.І. Ганін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 430с.
6. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://studme.com.ua/1791021110053/ekonomika/analiz_effektivnosti_ispolzovaniya_materialnyh_resursov.htm

Кузнецова К. П.
35 група ФЕУП
kuznetsowa.ek2014@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «КВАЗАР-1»

Постановка проблеми у загальному вигляді. 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.

В умовах ринкової економіки підприємства України зацікавлені у стабільному та ритмічному функціонуванні. 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.

Сучасний етап розвитку економіки України супроводжується низкою невирішених проблем. Дефіцит оборотних коштів на більшості промислових підприємств, нераціональний розподіл їх між сферами виробництва й обігу, відсутність раціонального механізму їх поповнення, незабезпечення матеріальних ресурсів та готової продукції, інфляція, недосконалість податкової політики є основними причинами повільного зростання обсягів виробництва й реалізації продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні засади формування та використання оборотних та необоротних активів викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів як А. М. Філімоненков, А. Г. Темченко, В. В. Ковальов, В. С. Сухарський, Н. Б. Ермасова, В. Н. Смагін, І. А. Бланк, В. В. Буряковський, Є. Брігхем, Р. Н. Холт, Г.Ф. Шершеневич, А.Н. Лисенко, Р. Сават, А. Курбатов, С. Овсейко та багато інших, які значне місце відводять саме розробці методик та показників ефективності використання активів.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розкриття теоретичних підходів до аналізу ефективності використання активів підприємства. Зробити оцінку активів ТОВ «КВАЗАР-1», структури та динаміки активів підприємства за даними форми № 1 «Баланс».

Виклад основного матеріалу. Мета аналізу 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. 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 [7, с. 123-124].

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні певним майном, що належить йому на правах власності або володіння. Все майно, яким володіє підприємство і яке відображене в його балансі, називається його активами.

Активи являють собою економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку.

На підприємстві ТОВ «КВАЗАР-1» розрізняють дві групи активів: необоротні активи; оборотні активи. Необоротні активи в свою чергу діляться на основні засоби та нематеріальні активи. Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, так як здійснює значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством.

Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних засобів. Якщо перші неодноразово беруть участь в процесі виробництва, то оборотні засоби – один раз, повністю споживаючись в кожному його циклі.

Оборот основних засобів вимірюється роками, в той час як оборотні засоби і засоби обігу протягом року здійснюють, як правило, декілька оборотів.

Отже, оборотні активи, що обслуговують оборот оборотних засобів і засобів обігу, багато в чому визначають загальні темпи і ефективність виробництва.

Оборотні кошти -це грошові кошти, авансовані в оборотні виробничі засоби і засоби обігу[5]. Оборотні активи це такі активи, які знаходяться в постійному обороті через виробничого процесу і теж діляться на більш дрібні групи: запаси; дебіторська заборгованість; короткострокові фінансові вкладення; готівка.

Формування активів підприємства пов'язане з трьома основними етапами його розвитку на різних стадіях життєвого циклу [6]:

- створення нового підприємства. Це найбільш відповідальний етап формування активів (процес первісного їх формування), особливо, коли створюєш велике підприємство;
- розширення, реконструкція та модернізація діючого підприємства. На цьому етапі формуються активи, які можна розглядати як постійний процес його розвитку в розрізі основних стадій його життєвого циклу. Розширення і оновлення складу активів діючого підприємства здійснюється відповідно до стратегічних завдань його розвитку з урахуванням можливостей формування інвестиційних ресурсів;
- формування нових структурних одиниць діючого підприємства (дочірніх підприємств, філій і т.п.). На цьому процесі дії здійснюються шляхом формування нових структурних майнових комплексів (на базі нового їх будівництва) або придбання готової сукупності активів у формі цілісного майнового комплексу (варіантами такого придбання є приватизація діючого державного підприємства, купівля збанкрутілого підприємства тощо).

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства в майбутньому періоді, процес формування його активів повинен носити цілеспрямований характер. Основною метою формування активів підприємства є виявлення і задоволення потреби в окремих їх видах для забезпечення операційного процесу, а також оптимізація їх складу для забезпечення умов ефективної господарської діяльності.

В сучасних економічних умовах діяльність кожного господарського суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених в результатах його функціонування. Щоб забезпечувати виживання підприємства в сучасних умовах, необхідно перш за все, вміти реально оцінювати фінансові стану як свого підприємства так і існуючих потенційних конкурентів і управляти всіма елементами підприємства.

Управління активами підприємства - найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства сьогодні і в перспективі і його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні.

Однак одного вміння реально оцінювати фінансовий стан недостатньо для успішного функціонування підприємства і досягнення ним поставленої мети, необхідно вміти ефективно його використовувати і керувати ним. Конкурентоспроможність підприємству може забезпечити тільки правильне управління рухом фінансових ресурсів і капіталу, що знаходяться на розпорядженні.

Управління підприємством як наука має складну структуру. Однією із складових його частин є аналіз активів підприємства, що базується на даних бухгалтерського обліку та імовірнісних оцінках майбутніх чинників господарського життя. Управляти - значить приймати рішення. Керувати - значить передбачати, а для цього необхідно володіти гідною інформацією.

У зв'язку з цим бухгалтерська звітність стає інформаційною основою подальших аналітичних розрахунків, необхідних для прийняття управлінських рішень в сфері активів підприємства. Рішення фінансового характеру точні настільки, наскільки хороша і об'єктивна інформаційна база.

Управління активами підприємства базується на кількох основних концепціях: тимчасова цінність грошових ресурсів, грошові потоки, ефективність вкладення коштів, фінансовий ризик, ціна активів, швидкість їх оборотності.

Для менеджера тимчасова цінність грошових ресурсів має особливе значення, оскільки в аналітичних розрахунках доводиться порівнювати грошові потоки, які генеруються в різні періоди часу і їх вкладення з метою отримання гарантованої прибутку.

Ефективне управління активами підприємства може бути забезпечено наступними напрямками: загальний фінансовий аналіз та планування; забезпечення підприємства фінансовими ресурсами (управління джерелами коштів), вкладення фінансових ресурсів в активи [6; 8, с. 43; 9, с. 54].

Таким чином управління активами підприємства направлено на: виживання фірми в умовах конкурентної боротьби; уникнути банкрутства і великих фінансових невдач; лідерство в боротьбі з конкурентами; прийнятні темпи зростання економічного потенціалу фірми; зростання обсягів виробництва і реалізації; максимізація прибутку; мінімізація витрат; забезпечення рентабельної роботи фірми.

Таблиця 1

Аналітична характеристика активів на ТОВ «КВАЗАР-1» за 2017-2018 роки

Показники	На початок року	На кінець року	Зміна за рік
01	02	03	04
1. Всього активів	28022,6	41996,5	13973,9
в тому числі:			
2. Необоротні активи	6722,3	7364,8	642,5
- в % до активів	23,99%	17,54%	-6,45%
3. Оборотні активи	21300,3	34631,7	13331,4
- в % до активів	76,01%	82,46%	6,45%
3.1. Запаси	16125,2	27174,9	11049,7
- в % до оборотних активів	75,70%	78,49%	2,79%
3.2. Рахунки до отримання	4085,8	6435,9	2350,1
- в % до оборотних активів	19,18%	18,58%	-0,6%
3.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	904,9	405,3	-499,6
- в % до оборотних активів	4,29%	0,01%	-4,28%
3.4. Витрати майбутніх періодів	4,9	5,7	0,8
- в % до оборотних активів	0,023%	0,016%	-0,007%
3.5. Інші оборотні активи	179,5	609,9	430,4
- в % до оборотних активів	0,84%	1,76%	0,92%
4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-
- в % до майна (до активів)	-	-	-

Практичну оцінку було здійснено у таблиці 1 на прикладі одного з торговельних підприємств м. Одеси – ТОВ «КВАЗАР-1». Це підприємство було засновано 2 грудня 1996 року в місті Одеса.

Організаційно-правова форма даного підприємства - Товариство з Обмеженою Відповідальністю. ТОВ «КВАЗАР-1» займається оптовим продажем металу, виробництвом профнастилу, продажем металочерепиці, і інші матеріали для покрівлі.

Визначимо причини зміни оборотного капіталу на підприємстві ТОВ «КВАЗАР-1» у таблиці 2.

Таблиця 2

Чинники зміни оборотного капіталу на ТОВ «КВАЗАР-1» за 2017-2018 роки

Чинники збільшення	Сума	Чинники зменшення	Сума
01	02	03	04
1. Збільшення власного капіталу	7184,2	1. Збільшення капітальних вкладень	1727,2
2. Збільшення довгострокових зобов'язань і забезпечень	-52,3	2. Збільшення інвестиційної нерухомості	-
3. Збільшення поточних зобов'язань і забезпечень	6842,0	3. Збільшення довгострокових біологічних активів	-
4. Збільшення зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	4. Збільшення довгострокових фінансових інвестицій	-
5. Амортизаційні відрахування	1084,7	5. Збільшення довгострокової дебіторської заборгованості	-
		6. Збільшення відстрочених податкових активів	-
		7. Збільшення інших необоротних активів	-
		8. Збільшення необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття	-
Всього	15058,6	Всього	1727,2

Також виробництвом металевих дверей і вікон; кування, пресування, штампування, профілювання листового металу роликми і профілювання листового металу на роликівого

листоножна машина; порошкова металургія; оптова торгівля лісоматеріалами, будівельними матеріалами та сантехнічним обладнанням; неспеціалізована оптова торгівля і інша роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах.

Оборотний капітал має значну питому вагу в загальній сумі майна підприємства. За аналізований період вартість майна підприємства збільшилася на 13973,9 тис. грн або на 49,87%, що свідчить про розширення обсягів господарювання підприємства.

Висновки. Від раціональності розміщення оборотного капіталу та ефективності його використання більшою мірою залежить успіх підприємства. За аналізований період вартість майна підприємства збільшилася на 13973,9 тис. грн або на 49,87%, що свідчить про розширення обсягів господарювання підприємства.

Такий приріст відбувся насамперед за рахунок збільшення оборотних активів на 13331,4 тис. грн.

Необоротні активи даного підприємства зменшилися на 6,45%, а оборотні збільшилися на 6,45%. Більш інтенсивне зростання оборотних активів пов'язаний зі значним зростанням обсягів запасів (зріс на 11049,7 тис. грн).

Також на зростання оборотних активів вплинув зростання розрахункових засобів (збільшився на 2350,1 тис. грн) та інші оборотні активи (зросли на 430,4 тис. грн). У структурі активів питома вага необоротних активів зменшився на 6,45% і склав на кінець року 17,54%; питома вага оборотних активів збільшився на 6,45% і склав на кінець звітної періоду 82,46%.

Що стосується змін оборотного капіталу на ТОВ "КВАЗАР-1", то оборотні активи збільшилися на суму 13331,4 тис. грн.

Ця зміна відбулася за рахунок: збільшення власного капіталу на 7184,2 тис. грн; Збільшення поточної зобов'язань і забезпечення на 6842,0 тис. грн; Зменшення довгострокового зобов'язань і забезпечення на 52,3 тис. грн. Причинами зменшення оборотних коштів є виконання капітальних вкладень на 1727,2 тис. грн.

Список літератури:

1. Жук О. С. Оцінка стану та структури активів підприємства / О. С. Жук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», грудень 2016. – № 3(31). – С. 16–20.
2. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа // Социально-экономические явления и процессы. - 2011. - № 5-6. - С.11 - 21.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз : теорія та практика : навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
4. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
5. Гришин А. Ф. ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ [Електронний ресурс] / А. Ф. Гришин, В. М. Румянцев // УДК 658 – Режим доступу до ресурсу: <https://docplayer.ru/27185507-Pokazатели-i-metody-ocenki-effektivnosti-ispolzovaniya-aktivov-predpriyatiya.html>.
6. Анализ использования активов предприятия [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: www.economicwind.ru.
7. 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.
8. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
9. 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.

Власенко Я.Г.
35 група ФЄУП
yaanavlaskenko99@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Постановка проблеми: В умовах економічної трансформації заробітна плата слід використовувати як найважливіший засіб для стимулювання до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва для суспільної злагоди. Від її стану та форм реалізації, частки у валовому національному продукті залежать можливості розвитку економіки загалом [3]. При переході до ринкової економіки відбулися кардинальні зміни в багатьох сферах економічної діяльності, у тому числі й у системі оплати праці. Підприємства мають право вибирати системи й форми оплати праці самостійно, виходячи зі специфіки й завдань підприємства, але згідно із чинним законодавством. На першому місці за значущістю серед факторів, що впливають на ефективність використання робочої сили, є система оплати праці. Саме заробітна плата, а найчастіше тільки вона є тією причиною, що приводить робітника на його робоче місце. Тому значущість цієї проблеми важко переоцінити. Заробітна плата виступає як один з основних регулювальників ринку праці. Однак аналізу й оцінюванню впливу зарплат на ринок праці й, передусім, на зайнятість в Україні не приділено належної уваги, що призводить до негативних наслідків – прискореного зростання безробіття, руйнування мотивів і стимулів до праці більшості населення. Суспільством на заробітну плату покладено значні функції щодо розвитку та вдосконалення робочої сили людини – відтворювальну й стимулюючу. Нові системи організації праці й заробітної плати повинні забезпечити співробітникам матеріальні стимули. Необхідно враховувати також, що формування й величина прибутку залежать від обраної системи оплати праці. Система оплати праці повинна бути гнучкою, стимулювати підвищення продуктивності праці, володіти достатнім мотиваційним ефектом. Зростання оплати праці не повинно випереджати темпів зростання продуктивності праці. Гнучкість системи оплати праці полягає в тому, що визначена частина заробітку ставиться в залежність від загальної ефективності роботи підприємства [4]. Реалізація сучасної політики у сфері управління персоналом промислових підприємств формується на основі забезпечення економічних та неекономічних методів мотивації, що охоплюють весь спектр ділової та професійної активності працівників. Фонд оплати праці є основний та найбільш важливий інструмент управління персоналом, оскільки втілює не лише основні пріоритети в соціально-економічних відносинах між роботодавцем та працівниками, але й частково визначає характер та принципи організації роботи персоналу підприємства, його поточний стан та перспективи розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема формування фонду оплати праці досліджувалась в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Проблеми регулюючого впливу оплати праці на загальну ефективність персоналу досліджувалась в наукових роботах О.А. Богуцького, Т.М. Кір'ян, А.М. Колоти, С.Л. Брю, Дж.М. Кейнса, К.Р. Макконнела, М.Х. Мескона та ін. Питання трудової мотивації та соціально-професійних відносин в колективі висвітлювались в працях М. Армстронга, М. Вебера, Р. Дафта, П. Друкера та інших відомих науковців. Незважаючи на достатньо глибоке дослідження проблеми ефективного формування фонду оплати праці у вітчизняній та зарубіжній літературі, все ж багато питань потребують доопрацювання, зокрема щодо визначення оптимального рівня та співвідношення обсягів оплати праці персоналу підприємств вітчизняної промислової галузі, дослідження стану систематичних ризиків та їх можливих наслідків в результаті розбіжностей в організаційних підходах до оплати праці.

Метою статті є проведення аналізу тенденцій фонду оплати праці працівників ТОВ «Цемент».

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

Основними завданнями аналізу фонду оплати праці є:

- вивчення складу, структури і динаміки фонду оплати праці;
- виявлення змін показників, що відбулися у звітному періоді і причин, які їх зумовили;
- визначення впливу чинників на фонд оплати праці;
- вивчення напрямів використання фонду оплати праці;
- комплексна оцінка ефективності використання фонду оплати праці.

Головна мета аналізу фонду оплати праці полягає у тому, щоб перевірити правильність використання фонду та виконання планових завдань, визначити відносну економію або перевитрати, встановити причини, що викликали відхилення від плану і розробити заходи щодо упорядкування використання фонду оплати праці. Метою проведення аналізу формування та використання фонду оплати праці торговельного підприємства є оцінка доцільності та ефективності запровадженої системи матеріального стимулювання та визначення «больових точок», що потребують удосконалення або ліквідації. Відомо, що кошти на оплату праці потрібно використовувати таким чином, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи росту його оплати. Тільки при таких умовах створюються можливості для нарощування темпів розширеного виробництва. Якщо такий принцип не дотримується, то відбуваються перевитрати фонду оплати праці, підвищення собівартості продукції і відповідно зменшення суми прибутку. Зміна середнього заробітку працюючих за той або інший відрізок часу (рік, місяць, день, годину) характеризується його індексом, який визначається відношенням середньої заробітної плати за звітний період до середньої заробітної плати в попередньому періоді. Аналогічним чином розраховується індекс продуктивності праці.

Важливим фактором зростання продуктивності праці є підвищення технічного рівня виробництва, що досягається за рахунок комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів, упровадження передової технології, модернізації діючого устаткування, зміни конструкції і технічних характеристик виробів, підвищення якості продукції, поліпшення використання матеріалів, палива та інших енергоресурсів, упровадження нових, ефективніших видів сировини, матеріалів та енергоресурсів. Зміна чисельності працівників у результаті впровадження нової техніки, технології, модернізації устаткування визначається порівнянням чисельності працівників для виконання запланованого обсягу робіт до і після впровадження заходів.

Вплив удосконалення організації виробництва і праці на підвищення продуктивності найчастіше виявляється за такими напрямками: удосконалення управління виробництвом, скорочення втрат робочого часу (зменшення простоїв, невиходів на роботу); збільшення норм і зон обслуговування; скорочення втрат від браку; зміни в спеціалізації виробництва, не пов'язані з упровадженням нової техніки; упровадження прогресивних форм організації праці; зменшення кількості робітників, які не виконують норми виробітку, тощо. Поліпшення використання робочого часу можна досягти в результаті скорочення цілодобових і внутрішньозмінних втрат (простої, прогули, неявки через хворобу, у зв'язку з виконанням державних обов'язків, з дозволу адміністрації тощо).

Оплата праці є невід'ємною частиною соціально-трудових відносин між роботодавцем та найманими працівниками, що значною мірою визначає фінальні результати їх взаємодії. Сучасний фонд оплати праці на промислових підприємствах насамперед формується завдяки економічним досягненням трудового колективу та, як правило, поділяється на кілька складових елементів: фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати або матеріальних заохочень та фонд

інших грошових виплат, що забезпечують реалізацію основних заходів соціальної політики підприємств [3, с. 218].

Оплата праці в промисловості є особливо важливим інструментом, що регулює не лише тенденції розвитку окремої галузі, але й у випадку вітчизняної економіки, що спирається на промисловий сектор, є визначальним фактором економічного прогресу. Серед основних принципів формування фонду оплати праці персоналу промислових підприємств на цьому етапі є такі: – проведення тарифікації робіт, професій робітників і посад; – впровадження корпоративних програм преміювання працівників структурних підрозділів за виконання виробничо-економічних показників; – впровадження систем оцінювання персоналу, атестації на відповідність посаді та виконуваним функціям, на основі яких визначається рівень матеріального стимулювання [1]; – приведення кількісних та якісних характеристик персоналу до показників, необхідних для оптимізації фінансової політики підприємства [2, с. 68]; – надання різних видів матеріальної допомоги через фонд додаткових виплат та впровадження диференційованої системи преміювання. Отже, слід зауважити, що формування фонду оплати праці на промислових підприємствах відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, серед яких головну роль відіграють такі (рис. 1).



Рис. 1. Фактори формування фонду оплати праці персоналу промислових підприємств

У процесі аналізу ефективності використання підприємством необхідно також зіставити темпи зростання його та середньої заробітної плати з основними показниками, які характеризують темпи зростання кінцевих результатів діяльності підприємства, таких як обсяг виробництва та реалізації продукції, витрати на 1 гривню товарної продукції; прибутку; рентабельності та ін. Перевищення темпів росту та середньої заробітної плати при зіставленні з указаними показниками свідчить про неефективне використання коштів на оплату праці.

Аналізуючи показники використання фонду оплати праці, насамперед, необхідно розрахувати абсолютне й відносне відхилення фактичної величини показників від планової. Зауважимо, що абсолютне відхилення саме по собі не характеризує стану використання фонду заробітної плати, оскільки цей показник визначається без урахування ступеня виконання плану з виробництва продукції. Відносне відхилення показників використання фонду оплати розраховують як різницю між фактично нарахованою сумою зарплати й плановим фондом, скорегованим на коефіцієнт виконання плану з виробництва продукції. Проте необхідно враховувати, що корегується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно показникам обсягу виробленої продукції. Це зарплата робітникам за відрядними

розцінками, премії робітникам і управлінському персоналу за виробничі результати й сума відпускних, відповідно більше змінної частини зарплати [3]. Постійна частина оплати праці не змінюється при зростанні або зменшенні обсягів виробництва (зарплата робітників за тарифними ставками, зарплата службовців за окладами, усі види доплат, оплата праці працівників непромислових виробництв і відповідна їм сума відпускних). Дані для розрахунку надано в табл.1

Таблиця 1

Аналіз фонду оплати праці робітників ТОВ«Цемент».

Показники	2015		2016		Відхилення	
	Звітний місяць	За період з початку року	Звітний місяць	За період з початку року	Звітний місяць	За період з початку року
А	01	02	03	04	05	06
Фонд оплати праці усіх працівників, тис. грн.	733,2	10061,4	1076,7	11203,9	343,5	1142,5
Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн.	618,2	9245,7	947,0	10069,2	328,0	823,50
Фонд додаткової заробітної плати, тис. грн.	-	2049,6	-	3392,6	-	1343,0
з нього: надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів, тис. грн	-	906,2	-	1363,4	-	457,20
Премії та винагороди, що носять систематичний характер, тис. грн.	-	279,2	-	369,4		90,2

Отже, на ТОВ «Цемент» є відносна перевитрата у використанні фонду оплати праці у розмірі 1142,5 тис. грн. Така перевитрата грошових коштів може негативно позначитися на діяльності ТОВ «Цемент», оскільки це знижує прибуток підприємства, що може призвести до збитків. Причиною такої ситуації могло послужити те, що темпи зростання показників продуктивності праці працівників були нижчими за темпи зростання оплати праці. Перевитрата заробітної плати можлива й за рахунок зміни структури виробництва (збільшення питомої ваги більш трудомісткої продукції). Загалом підвищення рівня зарплати повинно позитивно позначитися на діяльності компанії, оскільки у працівників при цьому зростає стимул якісніше виконувати свої обов'язки, відповідальніше ставитися до своєї роботи, не порушуючи трудової дисципліни.

Можливе підвищення якості продукції, що випускається, а також кількості чистої реалізованої продукції. Проте подальше підвищення витрат на оплату праці може привести до зниження прибутку й зростання збитків підприємства. Загалом витрати на оплату праці складаються з витрат на основну заробітну плату, витрат на додаткову заробітну плату й витрат на інші заохочувальні, компенсаційні виплати. Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці. Вона залежить від результату праці працівника й визначається тарифними ставками, розцінками, посадовими окладами. Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи, винахідливість і за особливі

умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій. Інші заохочувальні й компенсаційні виплати включають виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами й положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або виробляються понад встановлені вказаними актами норми [1]. Загалом за підприємством показники витрат на оплату праці за аналізований період збільшилися на 1142,5 тис. грн, що, з одного боку, оцінюється позитивно, оскільки в працівників збільшуються показники заробітної плати. Усе це є стимулом для зростання показників темпів виробництва продукції, поліпшення якості продукції, підвищення показників ефективності виробництва. З іншого – збільшення витрат спричиняє зниження прибутку (збільшення збитку), підвищення цін на продукцію та зменшення загальної конкурентоспроможності підприємства, що дестабілізує ситуацію на підприємстві.

Висновки. Важливою частиною аналізу витрачання фонду заробітної плати підприємства є аналіз співвідношення темпів зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці. Однією з умов зниження витрат заробітної плати на виробництво продукції, зниження її собівартості і збільшення внутрішніх нагромаджень є випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з підвищенням середньої заробітної плати. Недотримання цієї умови неминуче викликає зростання собівартості продукції через перевитрати фондів заробітної плати. Але при плануванні середньої заробітної плати не можна забувати і про інше – про матеріальне заохочення працівників за досягнення конкретних показників продуктивності праці.[6].

Проблема формування фонду оплати праці працівників промислових підприємств постає достатньо серйозною перешкодою на шляху підвищення продуктивності праці, підвищення престижності металургійної праці та зростання загальної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. З одного боку, збільшення рівня оплати праці надає безперечні переваги, що насамперед реалізуються у зростанні мотивації та якості праці, а з іншого боку, для підвищення матеріального заохочення працівників мають бути економічні підстави, що нині є достатньо складною умовою. Для того, щоб забезпечити відповідний контроль над тенденціями рівня оплати праці працівників промислового підприємства необхідно враховувати галузеву та світову динаміку, що має враховувати процедури моніторингу та прогнозування фінансових витрат.[5,с.195].

У результаті проведеного дослідження розглянуто економічну сутність поняття заробітної плати на підприємстві, яка ґрунтується на суті суб'єктивних принципів її формування, в основі яких лежить ігнорування вартості робочої сили й привласнення командно-адміністративною системою монопольного права на визначення частки доходів кожного працівника у створеному суспільному продукті.

Список літератури

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ : Професіонал, 2011. – 512 с.
2. Климчук, А. О. Мотивація персоналу як складова ефективного управління підприємством / А. О. Климчук // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – Вип. 1. – № 60. – С. 135–141.
3. Семенов Г. А. Економіка підприємства : навч. посіб. / Г. А. Семенов, М. О. Панкова, А. Г. Семенов. – 2-ге вид., випр. і доп. – Київ : Видав-во ЦУЛ, 2010. – 336 с.
4. Семенов Г. А. Техніко-економічні розрахунки на підприємстві : навч. посіб. / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов, В. К. Станчевський. – Київ : Вид-во ЦУЛ, 2010. – 198 с.
5. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / за заг. ред. проф. Є. П. Качана. – Тернопіль : ТДЕУ, 2011. – 373 с.
6. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./Н.А. Волкова,Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт.-2015.-310 с.

Тимофєєва К. Є.
31 група ОЕФ
ivalera200234@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для успішного функціонування підприємству необхідно бути озброєним потрібною кількістю основних засобів – земельними ділянками, будинками, машинами та обладнаннями та ін. Основні засоби здійснюють безпосередній вплив на результати всієї господарської діяльності підприємства. У даний час, в діяльності багатьох підприємств існує проблема обмеженості ресурсів, внаслідок цього необхідно велику увагу приділяти дослідженню і оцінці їх ресурсного потенціалу. Від стану та ефективності використання основних засобів залежить конкурентоспроможність та можливості підприємства успішно розвиватися.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання ефективного використання основних засобів на підприємстві є актуальним, оскільки чим ефективніше будуть використовуватися основні засоби, тим більше підприємство зможе виготовити продукції та отримати прибуток. Значний внесок у розробку теоретичних основ використання та управління основними засобами внесли такі вчені, як Н.М. Бондар, Б.В. Грабовецький, Н.М. Дєєва, Б.С. Кругляк, В.О. Подольська, С.С. Черниш, О.В. Яріш та ін.

Метою статті є оцінка організації та методів аналізу ефективності використання основних засобів та визначення факторів, які впливають на її зміну, на прикладі ПрАТ «Гоголівська стрічковка фабрика».

Виклад основного матеріалу. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7, основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються підприємством для подальшого їх використання у виробничому процесі, постачанні товарів, надання послуг, здавання в оренду, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, строк використання яких більше одного операційного циклу або одного року [1].

Метою аналізу основних засобів є одержання інформації, яка дає оцінку наявності й забезпеченості підприємства основними засобами, наскільки ефективно вони використовуються, надає змогу розробити план з виявлення та мобілізації резервів ефективності їх використання.

Для цього виконують наступні задачі:

- вивчається раціональна структура основних засобів на підприємстві;
- аналізуються основні показники, які характеризують рух основних засобів;
- здійснюється аналіз забезпеченості підприємства основними засобами;
- розраховується вплив факторів на зміну рівня продуктивності основних засобів;
- виявляються резерви ефективності використання основних засобів [2].

Перш за все, аналізуючи основні виробничі засоби необхідно з'ясувати, чи в достатній мірі підприємство ними забезпечено. Необхідно визначити їх динаміку, склад та структуру. Це дасть змогу визначити виробничий потенціал підприємства.

Велике значення мають показники структури основних засобів, їх поділяють на активні та пасивні. До активних належать основні засоби, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (машини і устаткування), до пасивних відносять основні засоби, які безпосередньо не приймають участі у виробничому процесі (будівлі, споруди, господарські інструменти, предмети, інвентар та ін.). Підвищення питомої ваги активної частини в структурі основних засобів веде до зростання об'ємів виробництва, зниження собівартості та зростання прибутку підприємства.

Під час аналізу структури основних виробничих засобів необхідно:

- враховувати частку основних засобів, які взяті або здані в оренду, яку земельну ділянку займає підприємство та наскільки ефективно її використовує;
- відстежити в якій пропорції відбувається зростання темпів зміни вартості основних засобів з динамікою фінансових результатів підприємства, відповідно до «золотого правила економіки» зростання останніх повинно бути вище;
- викрити тенденції щодо структурних змін у складі основних засобів [3, с. 127-128].

Скориставшись даними форми №5 фінансової звітності ПАТ «Гоголівська стрічковка фабрика» проведемо аналіз структури основних засобів (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Аналіз структури основних виробничих засобів (за залишковою вартістю)

Показники	2016 р., тис. грн.	Питома вага, %	2017 р., тис. грн.	Питома вага, %	Відхилення (+;-)	Відхилення в структурі, в.п.
01	02	03	04	05	06	07
1. Земельні ділянки	402,0	12,4	402,0	13,7	-	+1,3
2. Будівлі та споруди	1245,0	38,2	1115,0	38,1	-130,0	-0,1
3. Машини та обладнання	967,0	29,7	713,0	24,3	-254,0	-5,4
4. Транспортні засоби	162,0	5,0	96,0	3,3	-66,0	-1,7
5. Інші основні засоби	480,0	14,7	603,0	20,6	+123,0	+5,9
Усього	3257,0	100,0	2929,0	100,0	-328,0	-

Аналізуючи дані табл. 1, можна сказати, що у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. вартість основних засобів підприємства зменшилась на 328,0 тис. грн. У тому числі відбулося зменшення практично всіх груп основних засобів, за винятком земельних ділянок та інших основних засобів. А саме зменшилась вартість будівель та споруд на 130,0 тис. грн., машин та обладнання на 254,0 тис. грн., транспортних засобів на 66,0 тис. грн. Вартість земельних ділянок залишилась на рівні показника початку року, а вартість інших основних засобів збільшилась на 123,0 тис. грн.

Аналізуючи зміни структури основних засобів, можна відзначити, що зменшилась частка вартості будівель та споруд на 0,1 в.п., машин та обладнання на 5,4 в.п., транспортних засобів на 1,7 в.п., в той же час відбулось збільшення частки земельних ділянок на 1,3 в.п., інших основних засобів на 5,9 в.п.

Показники, які характеризують рівень забезпеченості підприємства основними засобами, є:

- 1) озброєність праці основними засобами – характеризує рівень озброєності працівників основними засобами;
- 2) технічна озброєність праці – характеризує рівень озброєності робітників активною частиною основних засобів.

Ці показники розраховують не лише у кінці звітної року, але й за довший або коротший проміжок часу, що дає змогу оцінити зміну показників у динаміці для подальшої оцінки технічного стану основних засобів.

Важливим показником визначення результативності праці та ефективності використання основних засобів є показник продуктивності праці. В залежності від оберненого чи прямого відношення маємо два показника продуктивності праці: виробіток і трудомісткість. Виробіток – показує скільки продукції припадає на одного середньооблікового працівника. Трудомісткість – показує скільки часу витрачено на виготовлення одиниці продукції.

В табл. 2 наведено основні показники, що характеризують рівень забезпеченості підприємства основними засобами, а також показник продуктивності праці працівників підприємства.

Таблиця 2

Оцінка забезпеченості підприємства основними засобами

Показники	Роки		Відхилення (+;-)	Темп зростання, %
	2016	2017		
01	02	03	04	05
1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	3757,0	2929,0	-328	89,9
2. Об'єм виробленої продукції, тис. грн.	12521,0	11480,0	-1040,0	91,7
3. Середньооблікова чисельність персоналу основного виду діяльності, чол.	63	53	-10	84,1
4. Озброєність праці одного працівника, тис. грн.	51,7	55,3	+3,6	107,0
5. Продуктивність праці, тис. грн.	198,7	216,6	+17,9	109,0

За аналізований період (табл. 2) на підприємстві озброєність праці одного працівника збільшилась на 3,6 тис. грн. або на 7,0 %. В той час середньорічна вартість основних засобів у 2017 році в порівнянні з 2016 роком зменшилась на 328 тис. грн. або на 10,1 %, а середньооблікова чисельність персоналу зменшилась на 15,9 %. Тобто можна зробити висновок, що озброєність праці одного працівника збільшилась лише через зменшення чисельності працівників. Продуктивність праці у 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшилась на 17,9 тис. грн. або на 9,0 %. Темп росту продуктивності праці випереджає темп росту фондоозброєності праці, що свідчить про ефективне використання основних засобів.

Аналіз руху основних засобів на підприємстві здійснюється за допомогою наступних основних коефіцієнтів:

- коефіцієнт оновлення;
- коефіцієнт вибуття;
- коефіцієнт зносу;
- коефіцієнт придатності [5, с.16].

Розрахуємо коефіцієнти руху основних засобів в табл.3.

Таблиця 3

Показники руху основних засобів на підприємстві

Показники	Роки		Відхилення (+;-)
	2016	2017	
01	02	03	04
1. Наявність основних засобів на початок року, тис. грн.	11770,0	12617,0	+847,0
2. Надійшло за рік, тис. грн.	809,0	325,0	-484,0
3. Вибуло за рік, тис. грн.	868,0	-	-868,0
4. Наявність основних засобів на кінець року, тис. грн.	12617,0	13049,0	+432,0
5. Знос на кінець року, тис. грн.	9360,0	10120,0	+760,0
6. Коефіцієнти:	-	-	-
- оновлення	6,4	2,5	-3,8
- вибуття	6,9	-	-6,9
- зносу	74,2	77,6	+3,4
- придатності	25,8	22,4	-3,4
7. Строк оновлення основних засобів, років	14,5	38,8	+24,3

З розрахунків табл.3 можна стверджувати, що у 2017 році в порівнянні з 2016 роком зменшився темп оновлення основних засобів, так якщо в 2016 році підприємство оновило 6,4% своїх основних засобів, то в 2017 році 2,5%, тобто оновлення зменшилось на 3,8 в.п. За рахунок того, що у 2017 році не відбулися зміни в складі вибуття основних засобів, коефіцієнт вибуття в 2017 році в порівнянні з 2016 роком зменшився на 6,9 в.п.

Характеризуючи динаміку зносу основних засобів бачимо, що є тенденція до погіршення якості стану основних засобів. Це підтверджується збільшенням коефіцієнта зносу у звітному році в порівнянні з попереднім на 3,4 в.п. Таким чином, оскільки коефіцієнт придатності є обернено пропорційним коефіцієнту зносу, відбувається зменшення придатності основних засобів в звітному році в порівнянні з попереднім на 3,4 в.п. Якщо на кінець попереднього року придатними були 25,8% основних засобів, то на кінець звітного року 22,4 %.

Але не завжди за допомогою коефіцієнтів зносу та придатності можна зробити остаточні висновки щодо технічного стану основних засобів, оскільки:

- на суму зносу впливає обраний метод нарахування амортизації основних засобів;
- вартісна оцінка основних засобів може відрізнятися від оцінки отриманої за допомогою коефіцієнта придатності;
- амортизація нараховується на законсервовану частину основних засобів, але фактично ці засоби не використовують, а загальна сума зносу зростає.

Строк оновлення основних засобів показує, що якщо підприємство буде дотримуватися політики оновлення основних засобів звітного року, то повне оновлення основних засобів відбудеться через 38,8 років, а якщо підприємство повернеться до політики попереднього року, то воно відбудеться через 14,5 років, тобто відбулося погіршення цього показника. Підприємству необхідно повернутися до політики оновлення основних засобів попереднього року.

Якщо на підприємстві й надалі темпи вибуття основних засобів будуть випереджати надходження основних засобів, то йому буде важко конкурувати на ринку. Підприємству необхідно стежити за своєчасністю списання основних засобів, які технічно не придатні або не використовуються. Також потрібно нарощувати темпи оновлення основних засобів.

Узагальнюючими показниками ефективності використання основних засобів є:

- 1) віддача основних засобів;
- 2) місткість основних засобів.

Віддача основних засобів показує скільки виготовлено продукції на одиницю використаних основних засобів. Даний показник розраховують як в цілому за основними засобами, так і в розрізі машин та обладнання. Такий показник називають віддачею активної частини основних засобів, він розраховується як відношення вартості виготовленої продукції до середньорічної вартості машин та обладнання.

Якщо темп зростання віддачі основних засобів випереджає темп зростання місткості основних засобів, то це свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів. Збільшення віддачі основних засобів відбувається в наслідок випередження зростання продуктивності праці над зростанням озброєності праці.

Таким чином, головними факторами, які впливають на зміну віддачі основних засобів є:

- 1) питома вага активної частини основних засобів;
- 2) віддача активної частини основних засобів.

Якщо питома вага активної частини має динаміку до збільшення, то це говорить про зростання технічного озброєння підприємства, що дає змогу збільшувати обсяг виробництва та віддачу основних засобів. Однак відсутність пасивної частини призводить до погіршення умов праці. Тож для поліпшення фінансового стану підприємства необхідно оптимізувати їх співвідношення [4, с.126].

Розрахунок основних показників ефективності використання основних засобів наведено в табл. 4. Виходячи з даних табл. 4 можна відмітити, що у 2017 році в порівнянні з 2016 роком відбулося зменшення середньорічної вартості основних виробничих засобів на 174,5 тис. грн., також відбулося зменшення об'єму виготовленої продукції на 1041 тис. грн. В наслідок цього відбулося зменшення віддачі основних засобів у 2017 році в порівнянні з 2016 роком на 12 коп.

Таблиця 4

Показники ефективності використання основних виробничих засобів підприємства

Показники	Роки		Відхилення (+;-)
	2016	2017	
01	02	03	04
1.Середньорічна вартість ОВЗ, тис. грн.	3267,5	3093,0	-174,5
2.Об'єм виробленої продукції, тис. грн.	12521,0	11480,0	-1041,0
3. Валовий прибуток, тис. грн.	3874,0	3990,0	+116,0
4. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	1455,0	1480,0	+25,0
5. Віддача основних засобів, грн.	3,83	3,71	-0,12
6. Місткість основних засобів, грн.	0,26	0,27	+0,01
7. Отримано у розрахунку на 100 грн. основних виробничих засобів:			
- валовий прибуток	118,56	129,00	+10,44
- прибуток від операційної діяльності	44,53	47,85	+3,05

Валовий прибуток в 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшився на 116 тис. грн., а фінансовий результат від операційної діяльності збільшився на 25 тис. грн. Внаслідок вартість валового прибутку в розрахунку на 100 грн. вартості основних засобів збільшилась на 10,44 грн., а фінансовий результат від операційної діяльності збільшився на 3,05 грн. На підприємстві існують резерви у вигляді доведення віддачі основних засобів до рівня попереднього року, це дасть підприємству змогу збільшити об'єми виготовлення продукції: збільшення часу роботи активної частини основних засобів шляхом зменшення цілоденних простоїв, коефіцієнта змінності та внутрішньозмінних простоїв; збільшення виробітку активної частини основних засобів шляхом використання нових технологій, модернізації обладнання.

Висновки. Показники, які одержані в ході аналізу ефективності використання основних виробничих засобів ПАТ «Гоголівська стрічковка фабрика», надають змогу зробити висновки, що підприємству необхідно збільшувати частку активної частини основних засобів, так як це призведе до збільшення обсягу виробництва. Але виходячи з даних, отриманих під час аналізу табл. 2, можна зазначити, що на підприємстві відбулися значні зміни управлінської політики, підприємству вдалося зменшити кількість працівників, при цьому збільшити продуктивність праці, це свідчить про підвищення її ефективності. На підприємстві існують проблеми з оновленням основних засобів, які можна подолати дотримуючись політики оновлення основних засобів минулого року. Все ж у 2017 році підприємству завдяки кардинальній зміні управлінської політики вдалося отримати більший прибуток, що свідчить про рентабельність підприємства.

Список літератури

1. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» // Офіційний сайт Законодавства України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Болюх М.А., Бурчевський В. З. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
3. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт. – 2013. – 267 с.
4. Фінансова звітність ПАТ «Гоголівська стрічковка фабрика» 2016-2017 рр. // Офіційний сайт Smida // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/107310/178/templ>
5. Фурик В.Г. Фінанси підприємств: Практикум / В.Г.Фурик, І.М.Кулик. – Вінниця: ВНТУ. – 2010. – 96 с.

Русева С. І.
31 група ОЕФ
sveta.ruseva18@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПРАТ «БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ КОНСТРУКЦІЙ»

Постановка проблеми в загальному вигляді. На сьогодні управління матеріальними ресурсами підприємств, а насамперед правильний і якісний аналіз цих матеріалів, відіграє важливу роль на кожному підприємстві. Адже головна проблема – як залишитись конкурентоспроможним на ринку і як збільшити прибуток при зниженні витрат.

Необхідною умовою організації будь-якого виробництва є забезпечення його матеріальними ресурсами: сировиною, матеріалами, паливом та ін. У процесі споживання матеріальних ресурсів відбувається їх трансформація в матеріальні витрати, тому економне використання матеріальних ресурсів знижує собівартість продукції. Для того щоб знизити собівартість продукції і, відповідно, збільшити прибуток необхідно ефективно використовувати матеріальні ресурси.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання аналізу ефективності використання виробничих запасів вивчали такі вчені-економісти, як А.А. Антонюк [1], Н.А. Волкова [2] О.І. Гадзевич [3], А.В. Жаворонок [4], В.В. Маліков [5] та ін. Потрібно сказати, що питання ефективності використання матеріальних ресурсів достатньо широко висвітлені в науковій літературі, однак ряд проблем ще потребують уточнення та подальших досліджень.

Метою статті є проведення аналізу використання матеріальних ресурсів на підприємстві ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу. Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій заснований в 1966 р. Спочатку основним видом діяльності була просочення дерев'яних опор для ліній електропередач.

У 2007 р ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» стає учасником міжнародної групи компаній з виробництва будівельних матеріалів CRH [6].

Оскільки на даному підприємстві матеріальні ресурси займають значну частку та відіграють провідну роль, тому доцільно проаналізувати наскільки ефективно та раціонально їх використовують.

Аналіз забезпеченості та ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства дозволяє виявити невикористані можливості зниження матеріальних витрат і їх вплив на обсяг виробництва, визначити рівень забезпеченості господарюючого суб'єкта необхідними матеріальними ресурсами за видами, сортами, марками, якості і термінів поставок, оцінити вплив організації матеріально-технічні постачання і використання матеріальних ресурсів на обсяг випуску і собівартість продукції, проаналізувати рівень матеріаломісткості продукції в динаміці.

Основними завдання економічного аналізу матеріальних ресурсів на підприємстві є:

- вивчення термінів, умов постачання та порядок розрахунків обсягу матеріальних ресурсів;
- оцінка обумовленості та ефективності формування портфеля замовлень;
- визначення характеру складських запасів;
- оцінка руху та структури споживання матеріальних цінностей;
- систематизація факторів, які впливають на використання матеріальних ресурсів;
- визначення резервів підвищення виробництва за рахунок ефективного використання матеріальних ресурсів.

Визначені напрями неможливо дослідити, не сформувавши інформаційної бази. Часткова інформація про структуру, обсяги виробничих запасів, наведена у формах фінансової звітності № 1 (баланс) та № 5 (примітки до річної фінансової звітності (VIII «Запаси»)). Проте, не вся інформація, яка необхідна для аналізу 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 [7, с. 172].

Отже, розглянемо основні показники діяльності на ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємства

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення(+,-)
01	02	03	04
1. Обсяг виготовленої продукції, тис.грн	4017	2479	-1538
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	41175	37858	-3590
3. Матеріальні витрати, тис. грн.	29525	31169	+1644
4. Прибуток від основної операційної діяльності, тис.грн.	18373	18516	+143
5. Матеріаломісткість, грн.	7,35	12,57	+5,22

Джерело: складено за даними [8].

Аналізуючи дані таблиці 1 можна зробити висновок, що за аналізований період обсяг виробництва зменшився на 1538 тис. грн. Так, якщо в 2016 році товарна продукція складала 4017 тис. грн., то вже в 2017 році вона складала 2479 тис. грн. Однак собівартість реалізованої продукції також зменшилась з 41175 тис. грн. у 2016 році до 31169 тис. грн. у 2017 році, тобто зменшилась на 3590 тис. грн.

Варто відзначити, що матеріальні витрати у 2017 році збільшилися на 1644 тис. грн. у порівнянні з 2016 роком. Однак прибуток від основної операційної діяльності за аналізований період також збільшився на 143 тис. грн.

Збільшення матеріальних витрат призвело до підвищення матеріаломісткості на 5,22 грн., тобто на одиницю виготовленої продукції витрачено більше матеріальних витрат.

Зі збільшенням матеріаломісткості збільшується кількість використаних матеріалів на підприємстві.

Отже, підприємство нераціонально та неекономно використовує свої матеріальні ресурси.

Підприємству необхідно здійснювати такі заходи:

- збільшувати обсяг виробництва та з'ясувати причини зменшення товарної продукції;
- зменшити матеріальні витрати за рахунок купівлі більш дешевої сировини та матеріалів або купувати матеріальні ресурси у інших постачальників;
- збільшувати і надалі прибуток від основної операційної діяльності, тобто потрібно збільшувати чистий дохід від реалізації та зменшувати собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати та витрати на збут.

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.

Наведемо систему показників для виміру ефективності використання матеріальних ресурсів [9, с.151]:

- 1) прибуток на 1 грн. матеріальних витрат є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів та характеризує ефективність використання матеріальних витрат за прибутком;

- 2) матеріаловіддача характеризує віддачу матеріальних витрат – вартість виробленої або реалізованої продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів;
- 3) матеріаломісткість (обернений показник до показника матеріаловіддачі) характеризує рівень матеріальних витрат, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції;
- 4) коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробленої (реалізованої) продукції і матеріальних витрат: характеризує динаміку матеріаловіддачі;
- 5) питома вага матеріальних витрат в операційних витратах характеризує структуру операційних витрат. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

У табл. 2 наведено результат розрахунку показників ефективності використання матеріальних ресурсів на ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій».

Таблиця 2

Основні показники ефективності використання матеріальних ресурсів

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення(+,-)
01	02	03	04
1. Прибуток на 1грн. матеріальних витрат, грн.	0,62	0,59	-0,03
2. Матеріаловіддача, грн.	0,14	0,08	-0,06
3. Матеріаломісткість, грн.	7,35	12,57	+5,22
4. Коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробленої продукції і матеріальних витрат	×	0,57	×
5. Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах, %	64,76	68,38	+6,62

Джерело: складено за даними [8].

Аналіз даних таблиці 2 показав, що протягом досліджуваного періоду погіршилися всі показники ефективності використання матеріальних ресурсів.

Прибуток на 1 гривню матеріальних витрат зменшився на 3 коп. за рахунок перевищення темпів зростання матеріальних витрат над прибутком від основної операційної діяльності.

Зменшилась матеріаловіддача на 6 копійок, тобто якщо в 2016 році на кожну гривню, яка була вкладена в матеріальні ресурси підприємства, припадав обсяг виробництва в розмірі 14 копійок, то в 2017 році припадає тільки 8 копійок.

Також варто відзначити, що питома вага матеріальних витрат в операційних витратах збільшилась на 6,62 в. п., так якщо в 2016 році питома вага матеріальних витрат в операційних витратах дорівнювала 64,76 %, то вже в 2017 році – 68,38 %.

Визначена негативна динаміка потребує вивчення впливу факторів на зміну матеріальних витрат, а саме норми використаних матеріалів та їх ціни.

Управлінський персонал товариства повинен прагнути до зниження показника матеріаломісткості та підвищення матеріаловіддачі, оскільки це призводить до зменшення собівартості виробленої продукції.

Це можна зробити за рахунок таких заходів:

- перегляду норми витрат сировини та матеріалів у бік зменшення;
- пошуку дешевих та якісних джерел постачання сировини;
- упровадження ресурсозберігаючих та безвідходних технологій;
- більш жорстко здійснювати контроль за використанням матеріалів.

Розрахунок впливу матеріаломісткості на обсяг виробництва та собівартість продукції на ПрАТ «Білоцерківський завод наведено в таб.3.

Таблиця 3

Розрахунок впливу матеріаломісткості на обсяг виробництва та собівартість продукції

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення(+,-)
01	02	03	04
1.Матеріальні витрати, тис. грн.	29525	31169	+1644
2.Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	4017	2479	-1538
3.Матеріаломісткість, грн.	7,35	12,57	+5,22
4.Вплив матеріаломісткості на:			
4.1. собівартість продукції, тис. грн.	+1289,34		
4.2 обсяг виробництва продукції, тис. грн.	-175,42		

Джерело: складено за даними [8].

Ефективність використання матеріальних ресурсів на даному підприємстві в 2017 році значно зменшилась в порівнянні з 2016 роком, що підтверджується збільшенням матеріаломісткості з 7,35 грн. до 12,57 грн. або на 5,22 грн. (табл. 3). Таке збільшення матеріаломісткості призвело до збільшення собівартості в частині матеріальних витрат на 1289,34 тис. грн., а це в свою чергу вплинуло на зменшення обсягу виробництва на 175,42 тис. грн.

Отже, підприємству рекомендується зменшувати частку матеріалів у виробленій продукції, при цьому збільшувати матеріаловіддачу, з метою зменшення собівартості виробленої продукції та збільшення обсягу реалізованої продукції.

Таким чином на ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» є резерви збільшення обсягу виробництва.

З метою мобілізації резерву підприємству необхідно:

- дотримуватися норми витрат матеріальних ресурсів;
- не допускати надпланових залишків;
- дотримуватися графіка поставок матеріальних ресурсів;
- почати пошуки постачальників з більш вигідними умовами поставки сировини й матеріалів;
- не допускати браку у виробництві та безповоротних відходів.

Висновки. Зазвичай, рівень матеріаломісткості залежить від ефективності використання матеріальних ресурсів.

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 [10, с. 165].

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 матеріальних ресурсів забезпечує ритмічну роботу підприємства, виконання бізнес-плану та збільшення прибутку. Необґрунтований надлишок матеріалів може призвести до уповільнення оборотності запасів, що вплине на погіршення фінансового стану підприємства. Оскільки від ефективності використання матеріалів залежить ритмічність роботи підприємства, то доцільно охарактеризувати шляхи забезпечення матеріальними ресурсами.

1. Екстенсивний передбачає збільшення придбання та виробництва матеріальних ресурсів і пов'язаний з додатковими витратами, що призводить до зростання питомої ваги матеріальних витрат. При цьому собівартість продукції може зменшитися, якщо збільшити обсяг виробництва чи скоротити постійні витрати.

2. Інтенсивний передбачає більш економне витрачання наявних запасів у процесі виробництва продукції, що забезпечує скорочення питомої ваги матеріальних витрат і зниження собівартості продукції [9].

Основним напрямком підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є впровадження ресурсозберігаючих, маловідходних і безвідходних технологій, що особливо актуально для даного підприємства, тому що обсяги матеріальних витрат дуже великі. Рациональне використання матеріальних матеріалів залежить також від повноти та використання відходів.

Істотне значення для збереження товарно-матеріальних цінностей має наявність технічно оснащених складських приміщень сучасними пристроями, що дозволяють механізувати й автоматизувати складські операції і складський облік. Підприємство повинно прагнути до дотримання норм запасів товарно-матеріальних цінностей, оскільки їх надлишок призводить до уповільнення оборотності оборотних коштів, а недостача – до зриву виробничого процесу.

Варто відзначити, що повне забезпечення сировиною та матеріалами необхідного асортименту та якості, зменшення його втрат під час перевезення, удосконалення використання матеріальних ресурсів, скорочення відходів до мінімуму, своєчасне та повне використання резервів на ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» є необхідними умовами збільшення обсягу виробництва продукції, зниження його собівартості та збільшення прибутку.

Рациональне використання матеріальних ресурсів – це один найважливіших факторів збільшення обсягу продажу та зниження собівартості продукції, а отже, й збільшення прибутку та рентабельності діяльності виробництва.

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. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267с.
3. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: Навчальний посібник. / О. І. Гадзевич. – К. :Кондор, 2004. – 180 с.
4. 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
5. 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
6. Офіційний сайт ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zbc.com.ua>
7. 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. 169175
8. Фінансова звітність ПрАТ «Білоцерківський завод залізобетонних конструкцій» за 2016-2017 рр. // Офіційний сайт Smida // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
9. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н. А. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 312с.
10. 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 Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному світі морські транспортні перевезення є невід'ємною частиною функціонування світової економічної системи та важливим чинником світової торгівлі, а також об'єктом жорсткої конкурентної боротьби. Україна має сприятливі конкурентні передумови для розвитку морегосподарського комплексу, особливо у сегменті портового господарства. Проте сучасний конкурентний статус вітчизняних морських портів не дозволяє їм розраховувати на значну частку ринку морських вантажних перевезень. Навпаки, зберігається тенденція втрати Україною власних ринкових позицій на користь портів Румунії та Росії. На вітчизняному ринку також спостерігається конкурентна боротьба, зокрема державних та приватних портів. Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності є важливим напрямком в управлінні морським торговельним портом в сучасних умовах функціонування ринку. Так як ДП «МТП Южний» є найбільшим та найприбутковішим портом України, вивчення проблем надання конкурентоспроможних морських транспортних послуг є одним із головних стратегічних напрямків економічного розвитку нашої держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми конкурентоспроможності та конкурентних переваг є ключовими у дослідженнях багатьох науковців. Теоретичні і практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності вітчизняних морських портів розглядаються, насамперед, у контексті подолання кризи у вітчизняному портовому господарстві. Зокрема, А.В. Затулко [1] досліджував можливості реалізації інвестиційних проектів на базі морських портів, С.М. Боняр [2] торкався проблем відповідності портів сучасним вимогам щодо контейнерних перевезень. Декілька наукових праць присвячено також питанням тарифної політики у портовому сегменті. Вихід із кризи більшість фахівців бачать у державно-приватному партнерстві, зокрема, у концесії. У цьому сенсі важливими є юридичні аспекти реалізації концесійних механізмів у портовому господарстві, які висвітлено у публікації О. Лосевської [3].

Інші фахівці, зокрема, А.М. Котлубай [4,8], зосереджують увагу на реалізації державної політики у сфері морського транспорту та економіко-правових шляхів розвитку портового господарства. Проблемами структурних перетворень у морегосподарському комплексі і, окремо, у портовій галузі займається Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Таким чином, у поточних дослідженнях переважає підхід державного втручання, в той самий час, як ринковим механізмам збільшення конкурентоспроможності вітчизняних портів, у тому числі за рахунок нецінових чинників, все ще приділяється недостатньо уваги.

Метою статті є аналіз поточної конкурентоспроможності морської транспортної галузі на прикладі ДП «МТП Южний» та розроблення рекомендацій стосовно стратегічних напрямів покращення його конкурентоспроможності.

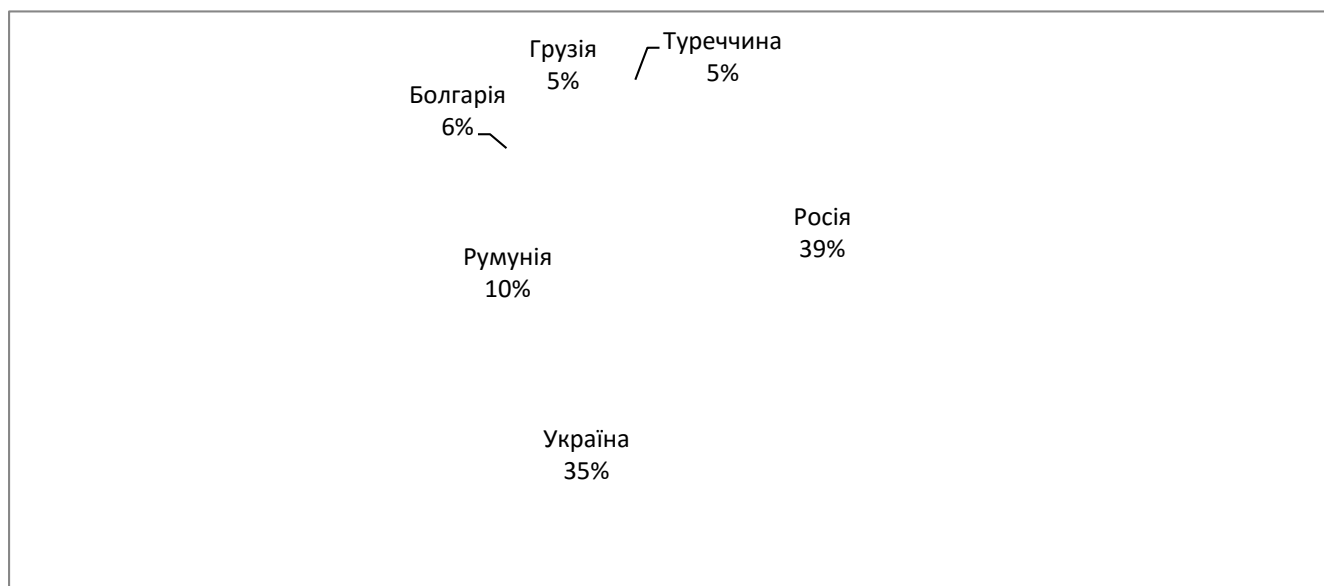
Виклад основного матеріалу. Забезпечення конкурентоспроможності морського порту на основі наявних конкурентних переваг дає змогу отримати відповідний економічний, екологічний та соціальний ефектів. Формування стійких конкурентних переваг на ринку товарів та послуг дозволить ДП «МТП Южний» зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність у довгостроковій перспективі і досягти максимального синергетичного ефекту від цієї діяльності. Конкурентоспроможність морських портів та судноплавних компаній залежить від множини взаємопов'язаних чинників макро- і мікроекономічного середовища (сила конкуренції, ринкова інфраструктура, менеджмент підприємств тощо), відсутність гармонійного впливу, на які в системі державного регулювання унеможливорює отримання ефекту синергії [5].

Конкуренентоспроможність морського порту – це властивість порту як суб'єкта ринку портових послуг, яка характеризує ступінь відповідності ринкового потенціалу порту вимогам і запитам користувачів портових послуг, визначає ринкові позиції порту, перешкоджає перерозподілу ринку на користь конкурентів, тобто віддзеркалює міру відповідності організаційно-технічних, технологічних, економічних та інших характеристик продукції вимогам багаточисельної клієнтури, визначає частку ринку, що належить даному суб'єкту і перешкоджає перерозподілу відповідного ринку на користь інших транспортних підприємств [5].

Загалом, виробничі потужності морських портів України дозволяють забезпечити переробку всього обсягу зовнішньоторговельних і транзитних вантажів з певними резервами та можливе зростання вантажопотоків при зміні і розширенні економічних зв'язків у сфері зовнішньої торгівлі та підйомі національної економіки.

Перехід до ринкових відносин підвищив динамічність процесів конкурентної боротьби на ринку портових послуг. Порти України ведуть запеклу конкурентну боротьбу з іншими портами на Чорному морі, серед яких: Новоросійськ, Сочі, Туапсе (Росія); Бургас, Варна (Болгарія); Батумі, Поті, (Грузія); Констанца (Румунія); Самсун, Трабзон (Туреччина).

Аналіз ринку портових послуг свідчить (Рис. 1), що з 445,8 млн. т обсягу вантажів, що перевалюються 96 терміналами в Чорноморсько-Азовському басейні, найбільший обсяг припадає на російські портові комплекси – 172,8 млн. т (38,8 %), за ними – українські порти і термінали (34,9 %), термінали Румунії (10,3 %), Болгарії (6,1 %), Грузії (5,0 %) і Туреччини (5,0 %) [6].

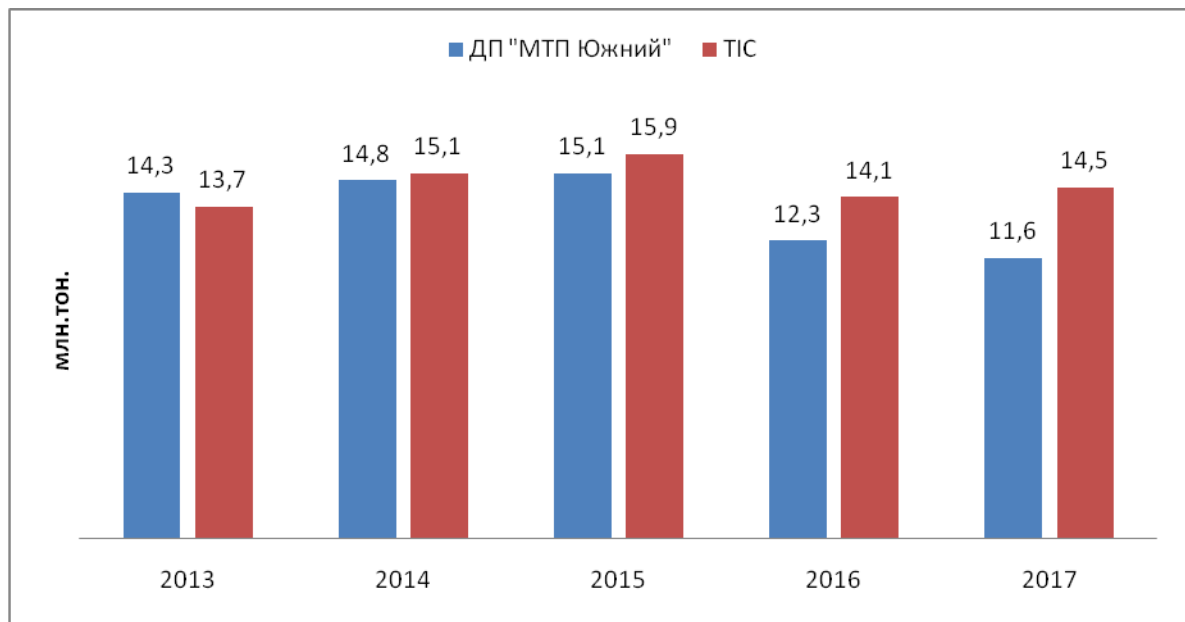


Джерело: складено автором на основі [6]

Рис. 1. Частка країн в Чорноморсько-Азовському басейні щодо обсягу вантажів, 2016 р.

Щодо конкурентної ситуації на внутрішньому ринку, то слід зазначити, що крім ДП «МТП «Южний» перевантаженням експортних, імпорتنих і транзитних вантажів, основну частину з яких складають руда і вугілля, займається більшість портів України. Отже, основними конкурентами ДП «МТП «Южний» виступають наступні порти: Одеський, Чорноморський, Маріупольський, Ізмаїльський, Миколаївський та приватні термінали «ТІС».

На цей момент ДП «МТП «Южний» відчуває значну конкуренцію з боку приватних портів в Україні, таких як термінали «ТІС», «Ніка-Тера» та інші. В останні роки приватна стивідорна компанія «ТІС» демонструє високі темпи росту вантажообігу, зокрема у 2014 році +27,9% до показників 2013 року, у 2015 році +2,5% до показників 2014 року. Отже, покращення конкурентоздатності, модернізація технологій та збільшення вантажопотоків робить приватні термінали «ТІС» головним конкурентом ДП «МТП «Южний» (Рис.2).



Джерело: складено автором на основі [7]

Рис.2. Порівняльна динаміка вантажообігу по номенклатурі вантажу (вугілля + руда) найбільшими портами України згідно даної спеціалізації за 2013-2017 рр., млн. т.

Таким чином, існують значні ризики того, що державні морські торговельні порти втратять значні обсяги вантажопотоку в майбутньому внаслідок прогресивного розвитку приватних портів в Україні і сильних конкурентних позицій портів Чорноморського регіону. Головними недоліками перерахованих вище українських портів є мала глибина, обмеженість території, низька пропускна здатність залізниці і високий знос основних засобів. Також проблемою є невикористання або погане використання в роботі порту останніх досягнень логістики, що звичайно збільшує видатки підприємств та зменшує їх рентабельність. Зокрема у Європі широко використовується поняття «логістика сервісного відгуку» (SRL), що визначається як процес координації логістичних операцій, необхідних для надання послуг найефективнішим щодо витрат і задоволення запитів споживачів способом. SRL – підхід є найчастіше основним стратегічним елементом менеджменту багатьох закордонних фірм, які надають послуги, у тому числі, портові.

Ще одним стримуючим фактором для розвитку морської транспортної галузі є те, що обслуговування в українських портах в цілому є найдорожчим на Чорноморському узбережжі. Це пояснюється тим, що Україна – єдина держава, де з радянських часів практично не відбулись реформи в «портовій» сфері. Кабінет міністрів та його структури, як і раніше, встановлюють «портові» тарифи на свій розсуд. На відміну від України, уряди сусідніх Румунії та Росії кілька років тому кардинально зменшили портові тарифи та збори, що посилює позиції і портів, і місцевих експортерів. Нині обсяги румунських та російських тарифів в 2-3 рази нижчі за українські. Наприклад, захід стандартного контейнеровоза до Констанци (Румунія) коштує близько 19 тис. дол., до Новоросійська (РФ) – 21 тис., в той час як до Одеси – майже 45 тис. дол. [8]. Таким чином однією з основних проблем зменшення вантажообігу в морських торговельних портах України є необґрунтований розмір тарифів на перевалку вантажів.

У зв'язку з жорсткою конкуренцією з боку іноземних портів, Міністерством транспорту України періодично проводяться коригування чинного Збірника тарифів, однак відсутність системного підходу та належного економічного обґрунтування в питаннях надання права на застосування знижок призводить до диспропорцій у рівнях застосовуваних портами акордних ставок плат при перевалці одних і тих же вантажів, що, в свою чергу, сприяє нераціональному перерозподілу вантажопотоків між портами. У той же час серйозну конкуренцію морським портам також складають (шляхом застосування демпінгових тарифів) не тільки річкові порти, а й численні власники морських і річкових причалів і пристаней з різними формами власності, які перевалюють значні обсяги зовнішньоторговельних вантажів [9].

На сьогоднішній день, розвиток в країні ринкових відносин потребує перегляду принципів формування портових тарифів, оскільки в основу побудови тарифів діючого Збірника були покладені методологічні принципи ціноутворення, прийняті в колишньому СРСР тобто діюча в Україні система портових тарифів розроблена за умови збереження в Україні монопольного становища державних морських торговельних портів та державного регулювання тарифів на роботи, які пов'язані з перевалкою вантажів у портах, а також судових зборів за послуги, що надаються суднам. Через високі збори та тарифи в українських портах міжнародні перевізники уникають включення України в свої регулярні транзитні маршрути, бо це їм невигідно. Таким чином, конкурентоспроможність українських портів та зокрема ДП «МТП «Южний», при постійному і цілеспрямованому розвитку зарубіжних портів, поступово знижувалася протягом останніх 5-10 років. Це не дозволило Україні зайняти відповідний їй географічним можливостям сегмент на світовому ринку з переробки вантажів у морських торговельних портах [8].

Відтак, портовій галузі необхідна певна допомога з боку держави. В першу чергу, Кабінет міністрів має збалансувати тарифну політику, щоб повернути вітчизняним портам конкурентоспроможність, а Україні – втрачені вантажопотоки. Також необхідно встановити ставки зборів, які були б конкурентоспроможними в порівнянні з іноземними портами Чорного моря. Ці тарифи мають бути єдиними для всіх державних морських портів та розташованих у них терміналах і причалах усіх форм власності та галузевого підпорядкування. Саме ціна на обслуговування може стати вирішальною конкурентною перевагою в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи. Крім того, необхідно розробити дієві механізми державно-приватного партнерства. В останні роки приватні термінали ведуть цілком успішну конкуренцію з державними, у державних портах ефективно працюють стивідорні компанії. Наприклад, адміністрація ДП МТП «Одеса» і компанія-оператор контейнерного терміналу «ГПК Україна» (дочірня фірма німецького концерну HHLA) підписали меморандум про паритетне інвестування будівництва глибоководного терміналу «Карантинний мол» в Одеському порту. На сьогодні тривають підготовчі роботи з облаштування південного та північного берегоукріплень, заповнення причалу піском та з'єднання нової території терміналу з уже існуючою територією [9].

Для покращення конкурентоспроможності державних морських портів України, і, як наслідок, ДП «МТП Южний», державі необхідно діяти в таких напрямках:

- взаємодіяти на державному рівні між органами державної влади щодо реалізації інтегрованих програм розвитку (спільний розвиток промислових кластерів, зокрема дорожньої інфраструктури тощо);
- активна участь у політично-економічних альянсах з метою спрощення митних процедур між державами;
- взаємодія з іноземними портами Чорного моря (спільний розвиток програм з залучення вантажопотоків, узгоджений розподіл за спеціалізацією порту);
- створення сприятливих умов для залучення коштів інвесторів в порти (від міжнародних та українських інвесторів, фінансових інституцій);
- забезпечення на рівні держави гарантії та захисту прав інвесторів;
- реалізація довгострокових проектів розвитку регіону у сфері підвищення добробуту регіону, покращення соціальної інфраструктури, створення нових робочих місць;
- підтримка навчальних закладів з підготовки спеціалістів портової галузі, оновлення програм у відповідності до світових трендів, кооперація з міжнародними навчальними закладами;
- забезпечення ефективного державного регулювання спеціалізованих послуг, що надаються у морському порту суб'єктами природних монополій, та послуг, які оплачуються у складі портових зборів;
- забезпечення ефективного функціонування та розвитку берегових систем технічного та інформаційного забезпечення безпеки судноплавства; розвиток мультимодальних перевезень, зокрема з моря на річку в Миколаївському та Херсонському морських портах;
- доведення норм екологічної безпеки роботи портів до рівня міжнародних стандартів.

З боку підприємства, для покращення конкурентоспроможності ДП «МТП Южний» рекомендується змодельовати управлінські рішення в напрямку[10]:

- 1) зменшення собівартості реалізації морських транспортних послуг, і, як наслідок, формування більш конкурентоспроможної ціни;
- 2) створення інноваційної та технологічної бази портової діяльності, також запровадження організаційних та технологічних інновацій в морську інфраструктуру [7];
- 3) створення ефективної системи логістики, розвиток мультимодальних перевезень;
- 4) постійні тренінги та заходи з підвищення кваліфікації працівників; прийом на роботу молодих фахівців з новим, нетрадиційним підходом до вирішення проблем; створення спеціальних дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій, інноваційних фондів тощо;
- 5) зниження людського фактору, корупційних ризиків та усунення конфліктів інтересів;

Висновок. Підводячи підсумок, необхідно зазначити важливість розвитку морського транспортного господарства України, зокрема ДП «МТП Южний», який має значні перспективи в міжнародному морському просторі. Саме тому управління ДП «МТП Южний» має приділяти увагу удосконаленню, реконструкції, а також технічному переоснащенню навантажувальних потужностей, розробці ефективної стратегії управління та зниження собівартості наданих послуг.

За умови модернізації транзитної транспортної інфраструктури України, а також створення більш гнучкої цінової політики, можна розраховувати на збільшення обсягів перевезень міжнародних перевезень вантажів за допомогою морського транспорту. З огляду на це, різко зросте значимість вітчизняних морських портів, з точки зору важливої ланки національної транзитно-транспортної інфраструктури.

Список літератури:

1. Затулко А.В. Проблеми та перспективи розвитку морських портів України / А.В.Затулко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=170>
2. Боняр С.М. Аналіз роботи морських торговельних портів України / С.М. Боняр, Я.Р. Корнійко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/3%2815%29/narezka/Vnutr_3_15_2012__109_.pdf
3. Лосевська О. Концесія в українських портах у світлі Закону України «Про морські порти України» / О.Лосевська, В. Лебедев // Юридична газета. – 2012. – № 48. – С. 31–33.
4. Вільні тарифи, як головний фактор забезпечення конкурентоспроможності портів України / В.О. Котлубай // Економічні інновації: Зб. наук. пр. — Одеса: ПРРЕД НАН України, 2011. — Вип. 46. — С. 192-197. — Бібліогр.: 4 назв. — укр
5. Меркт Е.В. Конкурентоспособностьпорта: экономическиеаспектыстратегииразвития // Е.В.Меркт. – Одесса: ОГМУ, 2001. – 31 с.
6. Филипенко А. О. Аналітична записка: Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави / А. О. Филипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://od.niss.gov.ua/articles/490/>
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. Котлубай А.М. Економіко-правові шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності українських портів / А. М. Котлубай. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-pravovye-puti-povysheniya-urovnya-konkurentosposobnostiukrainskih-portov>
9. Мальцев, М. М. Аналіз конкурентоспроможності морських портів України / М. М. Мальцев // Проблеми та перспективи розвитку економіки Донбасу і Приазов'я : Міжнар. наук.-практ. конф. (Маріуполь, 25-26 травня 2017 р.) : матеріали доп. / ДВНЗ «ПДТУ». – Маріуполь, 2017. – С. 8–9.
10. 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: ротاپринт, 2014. – 84с.

Куманова К.
35гр., ФЕУП
kumanova99@i.ua
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА АТ «ОДЕСАОБЛЕНЕРГО»

Постановка проблеми. Світовий і вітчизняний досвід наочно демонструє той факт, що саме продуктивність праці або іншими словами кадровий потенціал підприємства є тим ключовим елементом системи управління, впливаючи на який можна підняти на якісно новий рівень ефективність діяльності будь-якого підприємства, застосувавши найбільш ефективний інструмент - оплату праці. Людські ресурси надають руху всі інші фактори виробництва. Без їх участі не можна використовувати ні фінансові, ні інформаційні, ні матеріально-речові фактори виробництва. Однією з найважливіших умов виконання плану виробництва є збільшення виробітку продукції на кожного члена трудового колективу, підвищення продуктивності праці, а також раціонального використання робочого часу. Від того, наскільки повно і раціонально використовується час, залежать ефективність роботи в цілому, виконання всіх техніко-економічних показників, доводяться трудовому колективу. Тому аналіз використання робочого часу є важливою складовою частиною аналітичної роботи на промисловому підприємстві. Використання досягнень науково-технічного прогресу у виробництві супроводжується зниженням трудомісткості, тобто економією робочого часу, і на цій основі збільшенням виробництва продукції при однакових затратах часу.

За інших рівних умов збільшення випуску продукції залежить від зростання витрат робочого часу, а витрати робочого часу на виробництві збільшуються за рахунок використання екстенсивних та інтенсивних факторів. До екстенсивних трудових чинників належить чисельність робітників виробничих підрозділів, а до інтенсивних - підвищення напруженості праці робітників за рахунок суміщення професій, розширення зони обслуговування, вдосконалення організації виробництва і праці, підвищення продуктивності праці шляхом впровадження заходів з технічного прогресу. Якби на підприємствах враховувався робочий час, безпосередньо витрачений на виробництво продукції, метод аналізу був би значно простіше. Але оскільки враховується час перебування працівника на підприємстві, то аналіз зміни обсягу виробництва продукції ускладнюється, тому що в фіксованому робочому часу ховаються, в першу чергу, втрати робочого часу, непродуктивно витрачений робочий час і т.п.

Таким чином, аналіз ефективності і оцінка використання трудових ресурсів допоможе організації досягти своїх цілей з меншими втратами інформаційних, матеріальних і фінансових ресурсів за менш тривалий відрізок часу і істотного підвищення продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом вітчизняні та зарубіжні науковці проводять численні дослідження, які присвячені тематиці аналізу ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві. Серед них: Махначова Н.М., Семенюк І.Ю., Коваль Н.І., Череп А.В., Шитікова Л.В., Дрозд І.К., Волкова Н.А., Мних Є.В. та ін. Окрім цього, ця проблематика цікавить також безпосередньо економістів, які з метою покращення ситуації на підприємстві проводять аналіз його діяльності.

Метою статті є аналіз ефективності використання трудових ресурсів АТ «Одесаобленерго», виявлення проблем та недоліків організації праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Поряд із засобами і предметами праці жива праця є необхідним елементом виробництва. Від ефективності використання праці в процесі виробництва багато в чому залежать розмір чистого доходу, рівень собівартості і якості продукції, що випускається. Тому аналіз використання праці являє собою важливий розділ системи

комплексного економічного аналізу діяльності підприємства. Основою існування людського суспільства є праця, а умовою розвитку - продуктивність праці. Трудові ресурси - це сукупність населення країни, що бере участь або здатне брати участь в процесі виробництва матеріальних і нематеріальних благ, створення різного роду послуг.

Трудові ресурси підприємства – сукупність всіх його працівників, які здійснюють різноманітні виробничі та господарські функції. Однією із задач нинішнього стану соціально-економічного розвитку нашої країни є раціональне використання всіх наявних ресурсів, в тому числі і трудових [1, с.77]. Ефективність у широкому розумінні – це загальна результативність людської діяльності. Вона відображає співвідношення одержаного корисного результату та обсягу витрачених на це ресурсів. Таким чином, ефективність праці відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Тобто, зростання ефективності праці означає збільшення обсягу вироблених благ при тих самих або менших витратах праці. На основі результатів дослідження об'єктивних умов та ефективності підприємств проведений відбір чинників, що впливають на ефективність використання трудових ресурсів. Серед них можна виділити [2, с.304]: технічний прогрес; удосконалення організації виробництва; удосконалення організації управління; удосконалення організації праці.

На жаль, на сайті Smida.gov.ua не оприлюднюються дані щодо динаміки продуктивності праці. Тому базуючись на таких даних, як чистий дохід підприємства та середньорічна кількість працівників, зроблені розрахунки щодо продуктивності праці на АТ «Одесаобленерго» за період 2011-2017 років (таблиця 1). Відповідно до приведених даних можна свідчити про те, що ефективність використання трудових ресурсів на АТ «Одесаобленерго» з кожним роком неухильно зростає. У 2017 році у порівнянні з 2016 роком продуктивність праці на підприємстві зросла на 25,0%, а у порівнянні з 2007 роком майже у п'ять разів. Не можна звернути увагу на те, що розглянутий період здійснилось зростання чистого доходу від реалізації майже у 4,5 рази, в той час як зменшення кількості працюючих на підприємстві за той же період скоротилося на 11,0 %. Проведено порівняння з показником 2007 року (рис.1).

Таблиця 1

Середньорічна продуктивність праці на АТ «Одесаобленерго»

Рік	Середньорічна чисельність працівників, осіб	Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	Середньорічна продуктивність праці, тис.грн/особу
2007	6024	1 693 416	281,11
2013	5882	3 315 808	563,72
2014	5969	3 481 497	782,48
2015	5703	4 462 464	1121,63
2016	5441	6 102 781	1402,04
2017	5364	7 520 533	

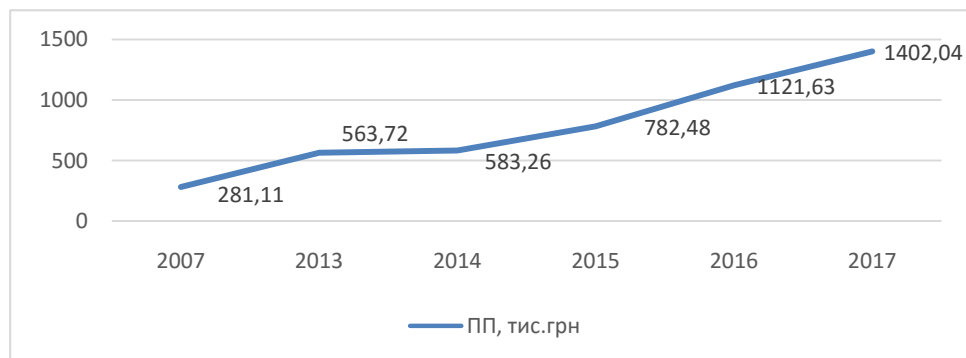


Рис.1. Динаміка продуктивності праці АТ «Одесаобленерго» за період 2007-2017 років
Джерело: складено автором на основі [3].

Динаміку продуктивності праці і оцінку факторів впливу в цілому за 2013–2017 роки проведено за допомогою індексного аналізу (таблиця 2).

Таблиця 2

Аналіз впливу трудових факторів на зміну товарної продукції
Факторна модель: $ТП = Ч \cdot Д \cdot Тзм \cdot В$

Фактори	Показники	Минулий рік	Звітний рік	Т росту, %	Вплив на ТП		
					тис.грн	%	
Ч	Ч	5882	5364	91,193	-8,807	-292023,21	
Д	Ч*Д	1258748	1147896	91,193	0	0	
Тзм	Ч*Д*Тзм	10069984	9183168	91,193	0	0	
В	ТП	3315808	7520533	226,808	135,615	4496733,09	
-	-	-	-	-	126,808	4204709,88	

Побудова агрегатних індексів дала наступні результати: рівень продуктивності праці в розрахунку на одного середньорічного працівника в цілому за досліджуваний період підвищився на 135,62 %, що в абсолютному вираженні склало 4 496,7 млн грн. За рахунок змін середньорічної кількості працівників зниження дорівнює 8,807%, що в абсолютному вираженні складає 292,02 млн грн. Для отримання максимального доходу (прибутку) зростає необхідність раціонального використання праці трудових ресурсів при найменших витратах, при цьому забезпечення високого рівня якості і конкурентоспроможності виробленої продукції. Це обумовлює необхідність ретельного постійного аналізу трудових показників, визначення оптимальної чисельності працюючих, забезпечення мінімальних втрат робочого часу[4.с.309](рис.2).



Рис.2. Динаміка середньорічної кількості працівників на АТ «Одесаобленерго» за період 2013-2017 років, осіб

Джерело: складено автором на основі [3].

Відповідно до представлених даних, кількість працівників на підприємстві за розглянутий період неухильно зменшується. Відбулося зростання лише у 2014 році, і у порівнянні з 2013 роком середньорічна кількість працівників зросла на 1,5 % (або на 87 осіб). У 2017 ж році у порівнянні з 2013 роком середньорічна кількість працівників знизилась на 8,81 % або ж на 518 осіб.

Рациональне використання персоналу підприємства - неодмінна умова, що забезпечує безперебійність виробничого процесу і успішне виконання виробничих планів. Для цілей аналізу весь персонал слід розділити на промислово-виробничий і непромисловий персонал. До промислово-виробничого персоналу (ППП) відносять осіб, зайнятих трудовими операціями, пов'язаними з основною діяльністю підприємства, а до непромислового персоналу відносять працівників установ культури, громадського харчування, медицини тощо., що належать підприємству.

Висновок. Поняття трудові ресурси організації характеризує її потенційну робочу силу, персонал - весь особовий склад працюючих за наймом постійних і тимчасових, кваліфікованих і некваліфікованих працівників.

Продуктивність праці є його результативність, або здатність людини виробляти за одиницю робочого часу визначений обсяг продажів. Іншими словами, продуктивність праці визначає міру ефективності праці людей в процесі виробництва. Чим вище рівень розвитку продуктивної сили праці, тим більше створюється можливостей для збільшення плідності праці, зростання його продуктивності.

Для успішної роботи кожна організація повинна мати у своєму розпорядженні певну кількість працівників в залежності від розміру організації, спеціалізації виробничої діяльності, структури і організації виробництва. Всі наймані працівники, а також працюючі власники і співвласники - це особовий склад організації. Основними характеристиками персоналу організації є чисельність і структура.

Для збереження високого рівня оплати праці та конкурентоспроможності продукції підприємство повинно мати більш високу продуктивність праці за рахунок зниження трудових витрат. Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої зарплати безпосередньо впливає на собівартість продукції. Показник чисельності працівників в Товаристві «Одесаобленерго» має тенденцію до зменшення. Як причини зміни чисельного складу можна визначити такі: централізація структурних підрозділів; ліквідація малоефективних і дубльованих робочих місць, зміна норм праці; модернізація обладнання; застосування методів аутсорсингу.

В цілому, політика в області оплати праці в АТ "Одесаобленерго" побудована на принципах максимально можливого зростання середньої заробітної плати працівників з урахуванням фінансових можливостей, планомірного підвищення продуктивності праці і зростання економічної ефективності роботи підприємства.

Список літератури

1. Махначова Н.М. Чинники та фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства// Н.М. Махначова, І.Ю. Семенюк// Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С.303-308.
2. Коваль Н.І. Сутність аналізу ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/conferences/Стратегії%20інноваційного%20розвитку%20економіки%20України%20проблеми,%20перспективи,%20ефективність/2014/S3/Сутність%20аналізу%20ефективності%20використання%20трудових%20ресурсів%20на%20підприємстві.pdf>
3. Сайт Smida[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/24123>
4. Череп А.В. Аналіз і оцінка ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах агропромислового сектору/ А.В. Череп, Л.В. Шитікова// Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. - №6. – С.308-312.
5. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, Ротапринт.– 2015. – 92 с.

Негруль Д.А.
32 група ФФБС
denisnegrul@gmail.com
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдасенко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА «БОГДАН МОТОРС»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкурентоспроможність продукції є невід’ємною складовою конкурентоспроможності підприємства, а за умов глобалізації та стрімкого науково-технічного розвитку у світі має безпосередній вплив на розвиток національної економіки в цілому. Застаріла матеріально-технічна база призводить до високої енергоємності та матеріаломісткості продукції на більшості вітчизняних підприємств, що в свою чергу веде до її неспроможності конкурувати з іноземними товарами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Все це примушує державу запроваджувати політику протекціонізму, а підприємства - переорієнтовуватися на випуск низькоякісної та дешевої продукції, зорієнтованої здебільшого на верстви населення із низькою купівлеспроможністю.

Вищеперераховані обставини обумовлюють актуальність аналізу продукції українських товаровиробників. Об’єктом аналізу виступає машинобудівна галузь, оскільки вона має важливу роль для розвитку української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах активно розглядаються питання конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому. Значний внесок у дослідження питання зробили такі вчені, як Сергеев О. П., який розглянув теоретичні засади та особливості формування конкурентоспроможності продукції, дослідив вплив основних базових чинників, що визначають рівень конкурентоспроможності продукції. Мазур В. С., який дослідив позиції і перспективи українських товарів на світовому ринку, та Яцковий Д. В., який розкрив методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах розвитку господарської діяльності.

Метою статті є дослідження методів оцінки конкурентоспроможності продукції та їх використання на прикладі підприємства «БОГДАН МОТОРС»

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність поєднує у собі ряд об’єктивних та суб’єктивних факторів. Традиційно конкурентоспроможність розглядається як складна системна, комплексна категорія, що виражає обумовлене економічними, соціальними й політичними чинниками позиції країни (галузі, товаровиробника, товару) на внутрішньому та зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися як здатність країни (галузі, підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку та ринках інших країн [1,с.3].

У теорії і практиці дослідження конкурентоспроможності розрізняють конкурентоспроможність продукції, підприємства, галузі, регіонів, країни в цілому. Між усіма цими рівнями існує взаємозв’язок: адже конкурентоспроможність країни і галузі залежить від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари [1,с.3].

Конкурентоспроможність підприємства та продукції мають ієрархічний зв’язок, а оскільки споживачі передусім оцінюють саме товар, він виступає предметом конкуренції та основним структурним компонентом іміджу підприємства. “Конкурентоздатність товару є свого роду зовнішнім вираженням та інструментом забезпечення конкурентоздатності підприємства. Підвищення конкурентоспроможності продукції призводить до послідовного зростання конкурентних переваг — підприємства, галузі, регіону, країни[1,с.3].

За умов інтернаціоналізації та глобалізації сучасної економіки, важливої ролі набуває спроможність продукції конкурувати з товарами іноземних виробників. “Успішна діяльність компаній на міжнародних ринках сприяє розвитку української економіки, дозволяє покращувати імідж нашої країни в світі, приносить вагомий прибуток нашій державі. Загальновідомо, що Україна має великий експортний потенціал, проте використовує його недостатньо ефективно. Головні експорто-орієнтовані галузі залишаються надзвичайно енергоємними, що робить їх критично залежними від імпортованих енергоносіїв та обмежує можливості нарощування експорту за рахунок девальвації національної валюти. Частка продукції машинобудування в структурі експорту продовжує зменшуватись. Це негативно впливає на експортний потенціал України, не дає можливості модернізації підприємств експортерів.

Низький рівень конкурентоспроможності української продукції стає серйозною проблемою в умовах зростаючої міжнародної конкуренції [2,с.2]. Неспроможність вітчизняних товарів конкурувати з іноземними, призводить до їх заміщення імпортними аналогами, та зниження прибутків українських товаровиробників, що у свою чергу знижує їх інноваційний потенціал, перешкоджаючи оновленню виробничих технологій та обладнання, утворюючи таким чином замкнене коло.

Проблема конкурентоспроможності підприємства відносно нова для економіки України. За адміністративно-командної системи суперництва товаровиробників на ринку товарів і послуг практично не було”[3,с.1]. Відсутність досвіду ще сильніше поглиблює проблему, перешкоджаючи ефективному розподілу наявних у підприємств ресурсів. В умовах ринкової економіки підприємство повинне визначати ступінь відповідності своєї продукції вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Рішення цього завдання забезпечується оцінкою конкурентоспроможності продукції, що випускається [4,с.81].

Суть категорії конкурентоспроможності продукції зводиться до сукупності властивостей, наданих продукції під час розробки, виробництва, реалізації і післяпродажного обслуговування, що забезпечують її відмінність від аналогів (замінників), по-перше, за ступенем задоволення потреб споживача, по-друге, за рівнем витрат на їх придбання й експлуатацію, по-третє, за ступенем інформованості, доступності, зручності для споживача при купівлі та експлуатації, яка (сукупність) сприяє найшвидшій реалізації на даному ринку в даний період. Поняття «конкурентоспроможність товару» відносне. По-перше, тому що його можна визначити тільки за допомогою порівняння з товаром-аналогом. По-друге, кожний покупець має індивідуальний критерій оцінки, який співвідноситься з конкретним ринком і певним часом продажу. Як правило, певний товар пропонують одночасно багато постачальників на умовах, які мало чим відрізняються одна від одної. У цій ситуації споживач надає перевагу конкурентоспроможному товару, тобто товару, який на одиницю своєї вартості задовольняє більше потреб і виготовлений на вищому якісному рівні, ніж товари конкурентів. Для того щоб оцінити рівень конкурентоспроможності товару, потрібно врахувати два аспекти, які впливають на вибір товару покупцем. Перший — корисний ефект (якість та сервіс), який отримує споживач. Другий — це витрати, пов’язані з придбанням та експлуатацією товару. Чим більший корисний ефект і менші витрати, тим конкурентоспроможнішим для споживача є товар [1,с.4].

Машинобудівна галузь відіграє важливу роль для нашої країни через високу кількість населення, значну площу, та розташування на перетині транзитних шляхів. Одним із найсильніших гравців на цьому ринку в Україні виступає компанія «БОГДАН МОТОРС». Підприємство позиціонує себе як найбільш іновативне у галузі. За даними офіційного сайта компанії, у процесі виробництва застосовуються новітні технології, та сучасне німецьке обладнання. Об’єктом порівняння є модель автобусу А222, у якості бази порівняння виступають моделі ПАЗ 3205 та Mercedes Benz Conecto.

Для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності необхідно розрахувати одиничні та групові показники по ціні, якості, та нормативних параметрах. Одиничний показник — відношення величини якого-небудь параметра виробу до величини відповідного параметра конкуруючого зразка (базового зразка). Груповий показник — розраховується на базі одиничних показників і характеризує розходження по групі параметрів [4,с.82].

Параметри товарів (за даними [8])

Показники	БОГДАН МОТОРС	ПАЗ	MERCEDES BENZ
01	02	03	04
1. Модель	A222	3205	Conecto
2. Кількість сидінь	30	21	26
3. Швидкість	90	90	90
4. Екологічний стандарт	євро 5	євро 1	євро 5
5. Комфорт	**	*	***
6. Дизайн	7	4	10
7. Ціна придбання	1 771 280	1 374 926	7 178 850
8. Ціна ремонту	30000	23286,99	121587,5
9. Росхід палива на 100 км	19,7	23,1	17,9

Перш за все необхідно розрахувати показник по нормативних параметрах (K_n), адже у разі невідповідності хоча б одному з нормативів, товар не може вважатися конкурентоспроможним. Показник розраховується на основі спеціально обчислених стандартів технічних показників, які можуть приймати тільки два значення: “1” – при відповідності обов'язковим для даного ринку нормам і “0” – при невідповідності нормі.

Якщо будь-який одиничний показник “0”, то це означає, що груповий показник по нормативних параметрах також дорівнює “0”, тобто виріб не є конкурентоспроможним через невідповідність стандарту [4, с.82]. Для розрахунку використовуються наступні формули:

$$K_n = \frac{P_i}{P_{i0}}$$

Для розрахунку одиничного показника (P_i – значення i -го показника товару; P_{i0} = норматив).

$$K_{n,n} = \prod_{i=1}^n K_{ni}$$

Для розрахунку групового показника (K_{ni} – значення i -го показника товару n -кількість показників).

Таблиця 2

Показники по нормативних параметрах (за даними [7])

Показники	Норматив	БОГДАН МОТОРС	ПАЗ	MERCEDES BENZ
01	02	03	04	05
1. Модель	-	A222	3205	Conecto
2. Кількість дверей	2	2	2	2
3. Кількість люків	1	1	1	2
4. Висота вхідного прорізу	110	165	150	170
5. (K_n) 1	1	1	1	1
6. (K_n) 2	1	1	1	1
7. (K_n) 3	1	1	1	1
8. Груповий (K_n)	1	1	1	1

Груповий показник по технічних параметрах (K_t) дорівнює сумі добутків одиничних показників на коефіцієнти їхньої вагомості, установлені фахівцями-експертами [4,с.83]. Обчислення проводиться за формулою:

$$K_{т.п} = \sum_{i=1}^n K_{тi} a_i,$$

($K_{тi}$ – значення i -го показника товару; a_i – коефіцієнт вагомості)

Таблиця 3

Показники по технічних параметрах (за даними [7])

Показники	БОГДАН МОТОРС	ПАЗ	MERCEDES BENZ	Вага
01	02	03	04	05
1. Кількість сидінь	-	1,428571429	1,153846154	0,3
2. Швидкість	-	1	1	0,1
3. Екологічний стандарт	-	5	1	0,2
4. Комфорт	-	2	0,67	0,3
5. Дизайн	-	1,75	0,7	0,1
7. Груповий	-	2,303571429	0,917153846	

При значенні $K_t > 1$ виріб випереджає базу порівняння за технічними характеристиками, а при $1 < 0$ – поступає йому. Аналізуючи отримані результати, можна зробити висновок про те, що автобус «БОГДАН МОТОРС» випереджає свого прямого конкурента (автобус марки ПАЗ), але поступає зарубіжному товаровиробнику. Наступним кроком є розрахунок групового показника по економічних параметрах та інтегрального показника конкурентоспроможності за наступними формулами:

$$K_{э.п} = \frac{3}{3_0},$$

- показник по економічних параметрах ($3, 3_0$ – повні затрати споживання для виробу та бази порівняння)

$$3 = 3_e + \sum_{i=1}^T C_i,$$

- повні затрати споживання (3 – затрати придбання, C – затрати на обслуговування).

Груповий показник по економічних параметрах (K_c) розраховується на основі цін споживання порівнюваних виробів. Ціна споживання визначається як сума: а) одноразових витрат споживача (покупна ціна виробу), б) експлуатаційних витрат (паливо, енергія, вода, сировина, робоча сила та ін.); в) поточних витрат (поточний ремонт, обслуговування тощо) [4,с.83]:

$K_{інт.} = K_n \times (K_t : K_c)$ - інтегральний показник конкурентоспроможності

Таблиця 4

Інтегральний показник конкурентоспроможності

Показники	БОГДАН МОТОРС	ПАЗ	MERCEDES BENZ
01	02	03	04
1. Повні витрати споживання	-	2097319,279	10950656,28
2. K_e	-	0,776233081	4,052917336
3. $K_{інт.}$	-	2,967628519	0,226294733

Джерело: авторські розрахунки

Якщо $K_{інт} < 1$, то параметри оцінюваної продукції нижчі ніж порівнюваного товару-зразка, при $K_{інт} > 1$ оцінювана продукція є більш конкурентоспроможною, ніж товар – зразок [4,с.83]. Аналізуючи отриманні значення $K_{інт}$, можна дійти висновку, що автобус виробництва «БОГДАН МОТОРС» є конкурентоспроможним лише на внутрішньому ринку. Останнім етапом аналізу є

перевірка рентабельності продукції. Якщо виробництво продукції є нерентабельним, то якою б вона не була конкурентоспроможною, випускати її немає ніякого сенсу [1,с.4].

Таблиця 5

Рентабельність продукції

Показники	Роки	
	2017	2018
01	02	03
1. Собівартість реалізованої продукції	-496282	-369726
2. Адміністративні витрати	-45151	-48745
3. Витрати на збут	-35731	-33484
4. Чистий фінансовий результат: прибуток	0	0
5. Чистий фінансовий результат: збиток	-275245	-635078
6. Сукупні витрати	-577164	-451955
7. Рентабельність продукції, %	-47,68	-140,51

Джерело: за даними [5]

Висновки. Провівши дослідження продукції «БОГДАН МОТОРС», на прикладі автобусу А222, та порівнявши його з моделями ПАЗ 3205 та Mercedes Benz Conecto (усі вони належать до категорії малий міжміський автобус, тому порівняння є доцільним), можна зробити висновок про її високу конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. Автобуси «БОГДАН МОТОРС» повністю відповідають законодавчо встановленим нормативам та випереджають конкурентів на внутрішньому ринку за технічними та економічними параметрами. При цьому продукція поступається іноземним аналогам, хоча і має нижчу ціну. Аналізуючи рентабельність продукції, можна побачити що на коефіцієнт рентабельності за 2018 рік становить -140,51%, тобто на кожну гривню, вкладену у виробництво товару, підприємство отримує збиток у розмірі 1грн, 45 копійок. Аналогічний показник за попередній період становив 47,68%, або 47,68 копійок збитку на 1 грн вкладену у виробництво товару.

Список літератури

- 1 Сергеев О. П. Конкурентоспроможність продукції: теоретичні засади та принципи формування / О. П. Сергеев // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана" ; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – Київ : КНЕУ, 2009. – Вип. 23. – С. 143-149.
- 2 Мазур В. С. Конкурентоспроможність української продукції на міжнародних ринках / В. С. Мазур // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф., 13–14 берез. 2008 р. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана ; редкол.: Г. О. Швиданенко (відп. за вип.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2008. – С. 448–453.
- 3 Яцковий Д. В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – Вип. 4 (51). – С. 183-188.
- 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. – 310 с.
- 5 Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua>.
- 7 Про затвердження ГСТУ "Засоби транспортні дорожні. Технічні вимоги до безпеки конструкції автобусів загального призначення, які знаходяться в експлуатації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0807361-01>;
- 8 Про затвердження Порядку визначення класу комфортності автобусів, сфери їхнього використання за видами сполучень та режимами руху // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-07>

ДОСТОВІРНІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В АНАЛІЗІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. При прийнятті рішень щодо ефективного управління і ділового співробітництва важливу роль відіграє інформація про діяльність організації, доступ до якої користувачі отримують через бухгалтерську звітність. Це підвищує значення похибок і припущень в бухгалтерській звітності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У світі виконано багато досліджень проблеми фальсифікування фінансової звітності підприємства. Загалом цим аналізом займалися такі видатні фахівці як: Подільський В.І., Соколов Б.М., Рукин В.В., Соколов Я.В., Дуда Т.Т.т.д. У роботах цих авторів проаналізовано зміст вищезазначеної теми, відкриті певні аспекти, функції та результати, які можуть бути завдяки ним досягнуті.

Метою даної роботи є дослідження достовірності та якості фінансової звітності в аналізі. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити роль фінансової звітності в управлінні організацією; розглянути основні види спотворень фінансової звітності та їх наслідки; дослідити методи виявлення спотворень та способи боротьби з ними. [1]

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час багато компаній складають фінансову звітність відповідно до міжнародних або американських стандартів.

Одна з основних цілей підготовки такої звітності - залучення додаткового фінансування за рахунок розміщення акцій компанії на провідних фондових біржах.

Багато компаній при встановленні відносин із зарубіжними партнерами оцінюють ступінь надійності контрагента в тому числі і на підставі представленої їм фінансової звітності. У той же час існує високий ризик того, що навіть фінансова звітність, складена відповідно до міжнародних стандартів, буде містити спотворені дані.

Фінансова звітність компаній в більшості випадків підлягає обов'язковому аудиту, проте аудиторська перевірка не може гарантувати відсутність фальсифікації звітних даних. [2, с. 254]

Перш ніж розповісти про методи, що дозволяють виявити шахрайство у фінансовій звітності, слід розглянути найбільш поширені в світовій практиці способи спотворення інформації.

Потенційно можливе спотворення будь-якого показника фінансової звітності. Відповідно до класифікації Асоціації сертифікованих експертів по шахрайству були названі такі основні схеми викривлення фінансової звітності і «сигнали небезпеки»:

1. Завищення виручки шляхом:

- відображення виручки (без урахування знижок, податків та інших необхідних відрахувань)
- застосування агентських схем (маніпулювання за допомогою компаній групи, комісіонерів і інших агентів) - поширення набули схеми, при яких понесені витрати не відображаються в бухгалтерському обліку.
- відображення виручки від фіктивних продажів
- відображення майбутніх продажів в поточному періоді. Відповідно до принципу нарахування, виручка і витрати, пов'язані з її отриманням, повинні визнаватися в одному і тому ж звітному періоді. Однак на кордоні звітних періодів компанії нерідко порушують цей принцип: наприклад, виручка визнається в грудні, а витрати, пов'язані з її отриманням, - в січні наступного року.
- оформлення продажу з умовою. Під час укладання угоди з умовою, виручка від продажу товарів визнається, незважаючи на те, що договір містить істотну невизначеність щодо переходу прав власності і отримання вигоди. Прикладом такої угоди може бути продаж товарів з правом зворотного викупу протягом певного часу. За своєю економічною суттю ці угоди повинні класифікуватися не як реалізація, а як грошова позика під заставу товару.

Сигнали небезпеки:

- збільшення виручки без відповідного збільшення грошових надходжень, особливо після тривалого часу;
- об'ємні незвичайні або дуже складні транзакції, особливо, що здійснюються в дати, близькі до періоду фінансового закриття;
- незрозуміле збільшення оборотності дебіторської заборгованості в днях;
- значне зростання виручки в порівнянні з компаніями-конкурентами, що функціонують в ідентичній сфері бізнесу.

2. Зниження витрат, і, відповідно, збільшення операційного та чистого прибутку шляхом:

- відображення витрат, що формують собівартість реалізації товарів (послуг) як поза-реалізаційних витрат і, таким чином, знизити негативний ефект даних витрати на валовий прибуток;
- некоректна капіталізація витрат шляхом відображення їх на балансі в якості активів. Наприклад, можуть капіталізуватися відсотки за позиковими коштами, залученими не для покупки основних засобів, а для покриття оборотного капіталу;
- витрати (зобов'язання) не були відображені взагалі, або показані в невірному періоді.

Сигнали небезпеки:

- незвичайне збільшення прибутку (зокрема, якщо порівнювати з порівнянними компаніями галузі);
- значне незрозуміле збільшення вартості основних засобів;
- отримання негативних операційних грошових потоків, в той час як в цілому в звітності відображено прибуток і зростання прибутковості;
- непорівнянні з аналогами в галузі рівні резервів по повернень, гарантійним зобов'язанням, і т.д.

3. Некоректна оцінка активів або зобов'язань:

- маніпулювання резервами, включаючи їх некоректне використання;
- зміна оціночних даних (строків корисного використання);
- відображення активів, які необхідно списати. Наприклад, неліквідних або прострочених товарів, простроченої дебіторської заборгованості і т.д.;
- маніпулювання з оцінкою справедливої вартості активів (наприклад, основних засобів).

Сигнали небезпеки:

- отримання негативних операційних грошових потоків, в той час як в цілому в звітності відображена прибуток і зростання прибутковості;
- значне зниження попиту споживачів і загальне погіршення конкурентної позиції компанії в галузі;
- основою для визначення вартості активів, доходів і витрат є суб'єктивні судження або дуже складні обґрунтування.

4. Інші загальновідомі області для маніпулювання:

- некоректне розкриття інформації про зобов'язання (наприклад, гарантійних або умовних);
- некоректне розкриття інформації щодо пов'язаних сторін;
- проведення та відображення складних транзакцій з використанням:
 - а. структурного фінансування;
 - б. інвестиційних схем або реорганізацій;
 - в. компаній, організованих для спеціальних цілей (так звані SPE - "specialpurposeentities" або "vehicleentities"), що перебувають під контролем групи;
 - г. поза-балансових операцій;
 - д. «сумнівних» контрагентів;
- завищення зобов'язань під час позитивного розвитку або використання «збереженого розриву» в майбутньому для покриття знижується виручки;
- приховування інформації про події, що відбулися після звітної дати;
- маніпулювання правилами бухгалтерського обліку.

Сигнали небезпеки:

- домінування менеджменту, відсутність незалежного контролю над прийняттям рішень;
- реальна сутність операцій значно відрізняється від бухгалтерської форми або податкових результатів;

- наявність значного обсягу операцій з пов'язаними сторонами;
- великі обсяги операцій (наприклад, банківських) відбуваються з дочірніми структурами, що знаходяться в офшорних зонах без чіткого економічного обґрунтування;
- операцій з сумнівними контрагентами;
- безліч пояснень до облікову політику, що обґрунтовують застосування методів і оцінок;
- відома історія порушень законодавства (наприклад, що регулює обіг цінних паперів на ринку) з боку компанії, скандали, пов'язані з залученням компанії в корпоративне шахрайство.

В Україні все ще немає точної статистики про шахрайства у фінансовій звітності і способах їх виявлення. Проте шляхи виявлення спотворень існують.

Зовнішній аудит. Аудиторський стандарт в області шахрайств у фінансовій звітності в Україні поки не прийнятий.

Однак при аудиті міжнародної звітності, підготовленої українськими компаніями, застосовуються положення міжнародних стандартів аудиту (зокрема, МСА (ISA) 240 «Обов'язки аудитора з розгляду шахрайства і помилки в процесі аудиту фінансової звітності») і стандартів аудиторської діяльності США (SAS 99), в яких визначені обов'язки аудиторів по виявленню перекручень у фінансовій звітності. Зокрема, ISA 240 наказує аудиторам розглядати і оцінювати ризики суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок шахрайства, визначати і оцінювати адекватність відповідних систем контролю. І хоча мова йде тільки про суттєві викривлення звітності, ймовірність виявлення шахрайства підвищується.

Внутрішній аудит. Робота внутрішнього аудитора часто дозволяє виявити або запобігти шахрайству. Однак вкрай важливо правильно організувати управління службою внутрішнього аудиту в компанії.

Підпорядкування цієї служби комітету з аудиту або раді директорів дозволить їй залишатися більш незалежною при виявленні фактів шахрайства у фінансовій звітності, ніж при підпорядкуванні генеральному директору або іншим представникам керівного ланки компанії.

Інформатори. Наявність «інформаторів» - найбільш ефективний спосіб виявлення шахрайства. У західних компаніях практика використання інформаторів серед співробітників вважається нормою, а за даними західної статистики так розкривається до 40% всіх шахрайств.

У Росії ставлення до інформаторам традиційно неоднозначне.

Можна припустити, що в міру прийняття кодексів корпоративної етики в російських компаніях такий спосіб виявлення шахрайства стане більш поширеним.

Для виявлення шахрайських дій на операційному рівні і на рівні формування облікової інформації найбільш дієвим є побудова ефективної системи контролів і постійний моніторинг операційного середовища компанії, тобто профілактика.

А на рівні виявлення, як показує статистика виявлення випадків шахрайства, найбільш ефективним методом розкриття махінацій з фінансовою звітністю є перевірка так званих аналітичних симптомів подій, що виходять за рамки нормальної практики.

При цьому необхідно розділяти два об'єкти аналізу:

- безпосередньо фінансову звітність;
- нефінансову інформацію, що дозволяє зробити висновок про порушення.

У першому випадку, внаслідок аналізу фінансової інформації можуть бути ідентифіковані такі аналітичні симптоми як:

- значне необґрунтоване відхилення фінансових показників в порівнянні з попереднім періодом або іншими порівняльними даними;
- непорівнянне збільшення доходів при зменшенні матеріально-виробничих запасів;
- збільшення доходів при зменшенні кількості грошових надходжень;
- збільшення запасів при зменшенні кредиторської заборгованості;
- збільшення числа продажів при збільшенні ціни за одиницю продукції;
- зайві закупівлі.

Якщо метою аналізу показників є виявлення симптомів, дивних взаємозв'язків і незвичайних кореляцій показників звітності, то важливо перед початком проведення такого

аналізу встановити критерії, відхилення від яких будуть вважатися аномальними, враховуючи специфіку компанії.

Залежно від цілей і встановлених критеріїв, можна виділити наступні типи аналітичних процедур:

- Вертикальний (кореляційний) аналіз, що дозволяє аналізувати зміни питомої ваги окремої статті звітності в узагальнюючому показнику (наприклад, в активах) і зіставляти структурні зміни балансу, звіту про прибутки і збитки, звітів про рух грошових коштів та зміни капіталу в порівнянні з попередніми періодами або іншими релевантними порівняльними даними.
- Горизонтальний аналіз - це аналіз тенденції, аналіз відхилень величини окремої статті в порівнянні з попереднім періодом.
- Фінансовий аналіз показників або коефіцієнтів (оборотності, показників ліквідності, фінансового важеля).

Можливо також поєднання всіх методів порівняльного аналізу, для отримання підтверджень незвичайності фактів або подій. [3, с. 53; 4, с. 76; 5, с. 87]

Висновки. На жаль, формування та надання користувачам недостовірної інформації стає поширеним явищем і однією з головних загроз економічній безпеці України.

У цих умовах підвищується відповідальність внутрішніх і зовнішніх аудиторів, в основі якої лежить розуміння змісту і наслідків господарських операцій та їх впливу на фінансовий стан. У зв'язку з цим головними завданнями внутрішнього і зовнішнього аудиту є:

- здійснення контролю незвичайних або навмисне ускладнених господарських операцій, особливо здійснюваних в кінці звітного періоду, в яких з очевидністю порушений пріоритет змісту перед формою;
- детальна перевірка виправних або коригувальних бухгалтерських записів аудированої особи на кінець кварталу і кінець року;
- аналіз великих незвичайних господарських операцій, дослідження можливості участі в них афілійованих осіб, а також встановлення джерел фінансових ресурсів, що забезпечують проведення таких операцій;
- здійснення аналітичних процедур на основі порівняльного аналізу (зіставлення обсягу продажів і собівартості реалізованих товарів по виробничих об'єктах і видів діяльності з величинами, розрахованими за оцінками аудитора);
- перевірка нестандартних бухгалтерських записів, встановлення факту, що вони підтверджуються первинною документацією і відображають реальні події та операції.

В цілому, як і будь-яка серйозна проблема в області фінансового менеджменту, проблема маніпулювання фінансовою звітністю вимагає комплексного підходу.

Розуміння мотивів, і скорочення «потенційних можливостей для махінацій» або вразливих місць в системі операційного та організаційного функціонування компанії - це найкращий спосіб знизити ризики шахрайства та маніпулювання фінансовими показниками.

Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Економічний аналіз: навчальний посібник/ Заред. к.е.н., доц. Волкової Н.А. – Одеса ОНЕУ 2015.– С. 246-257.
3. Виявлення спотворень у фінансовій звітності за МСФЗ/ Каневський С.В. – ЛітРес 2017.– С. 51-59.
1. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
2. 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.

Шевченко Д.О.
35 група ФЕУП
shevchenkod1999@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПрАТ «СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗМЕНШЕННЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Матеріальні витрати – один із найбільш важливих елементів видатків будь-якого виробничого підприємства. Насамперед, це пов'язано з тим, що без витрат на матеріальні ресурси неможливо організувати процес виготовлення продукції. Варто зазначити, що на більшості сучасних українських підприємств матеріальні витрати складають найбільшу питому вагу в собівартості продукції, що обумовлене нераціональним використанням сировинних ресурсів, а також суттєвим зростання цін на матеріали, сировину та енергоресурси протягом останніх років. В результаті вітчизняна продукція має надзвичайно високу собівартість, що призводить до збільшення кінцевої ціни на готову продукцію та зменшення попиту на неї з боку споживачів. Особливо актуальною дана проблема є в сучасних умовах інтеграції України в світове співтовариство та розвитку вільної торгівлі з Європейським Союзом. Через перебільшену собівартість продукція національних виробників стає менш конкурентоспроможною порівняно з іноземними аналогами, оскільки ціна є одним із найважливіших факторів підтримки конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції вкрай важливо аналізувати матеріальні витрати з метою їхньої оптимізації та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві та методам аналізу матеріальних витрат присвячено чимало наукових праць вітчизняних вчених, серед яких Л.В. Нападовська, К.Л. Багрій, Н.В. Піскунова, Н.А. Бобко, О.С. Роєва, О.С. Коцюба та інші. Разом з тим ефективність використання матеріальних запасів була проаналізована у працях Г.О. Крамаренко, Г.В. Савицької, Є.В. Мниха та М.Г. Чумаченко. Автори зазначають, що 70 % показників ефективності діяльності промислових підприємств пов'язані саме з управлінням матеріальними запасами; на багатьох підприємствах відсутня оцінка ефективності використання матеріальних запасів, не розробляються норми і нормативи на закупівлю і використання сировини та матеріалів, що відповідно веде до збільшення матеріальних затрат і неефективного використання грошових активів. Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок, що від того, наскільки ефективно підприємство управляє своїми витратами, залежать його розвиток та успіх.

Метою статті є аналіз матеріальних витрат ПрАТ «Стальканат-Сілур» та визначення шляхів їхньої оптимізації для зменшення собівартості продукції підприємства.

Виклад основного матеріалу. Матеріальні ресурси – це предмети праці, які включають сировину, основні матеріали, паливо, тару та інші матеріали, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства [1, с.141]. Метою аналізу матеріальних ресурсів є підвищення ефективності виробництва за рахунок більш раціонального використання ресурсів. Матеріальні ресурси повністю переносять вартість на собівартість виготовленої продукції та беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу. Потреба підприємства у матеріальних ресурсах залежить від технології, яка використовується в процесі виробництва, масштабів виробництва та галузевих особливостей функціонування підприємства. Зростання потреби підприємства у матеріальних ресурсах може бути задоволене екстенсивним (придбанням чи наявністю більшої кількості запасів) або

інтенсивним (економнішим використанням наявних запасів у процесі виробництва продукції) шляхом[3, с.56].

Одним із найпоширеніших методів аналізу витрат підприємства є метод аналізу по елементах витрат. Методика аналізу витрат за економічними елементами має деякі особливості. Спочатку визначається питома вага кожного виду витрат в усіх витратах, потім порівнюється фактична питома вага з плановою, що дозволяє робити висновки щодо зміни структури витрат, установлювати їх причини і давати оцінку впливу цих причин на витрати виробництва [1, с. 178]. Результати аналізу витрат наводяться у вигляді таблиці. Аналіз структури витрат за елементами дозволяє здійснити пошук резервів можливого зменшення витрат операційної діяльності.

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, до складу операційних витрат підприємства включаються:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати [2].

До складу елемента "Матеріальні витрати" включаються витрати на:

1) сировину й матеріали (основні та допоміжні), які використовуються при виготовленні продукції (робіт, послуг) або для господарських потреб, технічних цілей та сприяння у виробничому процесі;

2) купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, які використані в операційній діяльності підприємства;

3) придбане у сторонніх підприємств і організацій будь-яке паливо та енергія всіх видів, які використані на технологічні та інші операційні цілі;

4) тару та тарні матеріали;

5) будівельні матеріали, (основні та допоміжні);

6) запасні частини, які використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів підприємства;

7) інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для підприємства робіт і послуг виробничого та невиробничого характеру

8) витрати на малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), що використовуються протягом не більше одного року або операційного циклу, якщо він більший за один рік зокрема: інструмент, господарський інвентар, спеціальне оснащення; спеціальний одяг, взуття та інші засоби індивідуального захисту, мило, інші миючі та дезінфікуючі засоби, молоко та лікувально-профілактичне харчування тощо [2].

Не включається до матеріальних витрат вартість купівельних матеріальних цінностей, у тому числі палива та енергії, які реалізуються без додаткової обробки на даному підприємстві. З витрат на матеріальні цінності, що включаються до собівартості продукції, вираховується вартість зворотних відходів.

Варто зазначити, що питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції відображає не тільки рівень використання матеріальних запасів, але й структуру виробництва продукції, тобто є воно матеріаломістким чи ні.

Під час дослідження ефективності використання основних виробничих засобів розглянемо на прикладі промислового підприємства ПрАТ «Стальканат-Сілур» наведені нижче таблиці з аналізу операційних витрат та аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

Для аналізу операційних витрат застосовується фінансова звітність підприємства, а саме «Звіт про фінансові результати за 2017 рік» (форма №2). Аналіз операційних витрат ПрАТ «Стальканат-Сілур» представлений у табл.1.

Таблиця 1

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції ПрАТ «Стальканат-Сілур»
за економічними елементами витрат за 2016-2017 рр.

№ з/п	Елементи витрат	2016 рік		2017 рік		Відхилення		
		Σ, тис.грн.	Питома вага, %	Σ, тис.грн.	Питома вага, %	Σ, тис.грн.	%	Питома вага, %
1	Матеріальні витрати	965929	75,7	1353953	82,1	338024	+35,0	+6,4
2	Витрати на оплату праці	175022	13,7	195644	11,9	20622	+11,7	-1,8
3	Відрахування на соціальні заходи	38160	3,0	42630	2,6	4470	+11,7	-0,4
4	Амортизація	15665	1,2	13021	0,8	-2644	-16,9	-0,4
5	Інші операційні витрати	81576	6,4	43248	2,6	-38328	-46,9	-3,8
	Усього	1276352	100,0	1648496	100,0	372144	+29,1	X

Складено автором. Джерело: [5]

Таким чином, аналіз операційних витрат ПрАТ «Стальканат-Сілур» показав, що у звітному періоді порівняно з попереднім загальні операційні витрати збільшилися на 29,1%. В структурі операційних витрат найбільшу питому вагу складають матеріальні витрати. Необхідно відмітити, що порівняно з іншими статтями витрат спостерігається зростання саме матеріальних витрат. У звітному році порівняно з попереднім вони збільшилися в абсолютному виразі на 338024 тис.грн., а їхня питома вага збільшилася на 6,4%. Насамперед, це підвищення обумовлене постійним зростанням цін та тарифів на сировину та матеріали, на енергетичні ресурси, а також перебільшеними нормами витрат матеріальних ресурсів при виробництві продукції та недотриманням режиму суворої економії матеріальних ресурсів на підприємстві.

Разом з тим необхідно відмітити, що протягом звітного року питома вага всіх інших операційних витрат у загальній структурі операційних витрат підприємства зменшилася. Такий результат дозволяє зробити висновок про те, що у структурі собівартості продукції підприємства найбільшу питому вагу складають саме матеріальні витрати, а сама продукція є матеріаломісткою. Таким чином, при дослідженні шляхів зменшення собівартості продукції підприємство має особливу увагу приділити саме способам зниження матеріальних витрат.

Для аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів використовуються як узагальнюючі, так і часткові показники. Основними узагальнюючими показниками вважають матеріаломісткість, матеріаловіддачу, прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, питому вагу матеріальних витрат в операційних витратах [1, с.153].

Матеріаломісткість продукції – відношення суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції – показує, скільки матеріальних витрат необхідно або припадає фактично на виробництво одиниці продукції [4, с.43]. За економічним змістом показник матеріаломісткості відображає рівень потреби виробництва в матеріальних ресурсах. Необхідно відмітити, що для підвищення ефективності діяльності підприємства даний показник повинен мати тенденцію до зниження. Аналіз матеріаломісткості продукції дає можливість пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виробництво продукції та сприяє зниженню собівартості.

Матеріаловіддачу визначають як співвідношення вартості виготовленої продукції до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує, скільки вироблено продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів [1, с.153].

Матеріаловіддача дозволяє не лише оцінити зміни фактичного рівня використаних матеріальних запасів у порівнянні з попередніми періодами, але й виявити резерви

збільшення обсягів виробництва [3, с. 54]. Збільшення рівня матеріаловіддачі буде свідчити про зростання ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат визначається відношенням прибутку від реалізації продукції до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує ефективність використання матеріальних витрат за прибутком [1, с. 153].

Аналіз основних показників ефективності використання матеріальних ресурсів ПрАТ «Стальканат-Сілур» представлений у табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз динаміки основних показників ефективності використання матеріальних ресурсів ПрАТ «Стальканат-Сілур» за 2016-2017 рр.

№ з/п	Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)
1	Товарна продукція, тис.грн.	1380540	1603543	+223003
2	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	1112651	1499708	+387057
3	Матеріальні витрати, тис.грн.	965929	1353953	+388024
4	Прибуток від основної операційної діяльності, тис.грн.	265373	264678	695
5	Матеріаловіддача, грн.	1,43	1,18	-0,25
6	Матеріаломісткість, грн.	0,70	0,84	+0,14
7	Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, грн.	0,27	0,20	-0,07

Складено автором. Джерело: [5]

В результаті проведених розрахунків основних показників ефективності використання матеріальних ресурсів ПрАТ «Стальканат-Сілур» можна зробити висновок про те, що на підприємстві спостерігається негативна тенденція у зміні показників. Так, у звітному періоді порівняно з попереднім собівартість реалізованої продукції зросла на 34,8% або на 387057 тис.грн. Насамперед, таке підвищення обумовлене зростанням протягом звітного періоду матеріальних витрат на 40,2% або на 388024 тис.грн. в абсолютному виразі. Разом з тим, необхідно відмітити, що темп зростання собівартості продукції та матеріальних витрат значно перевищує темп зростання товарної продукції, яка протягом звітного періоду збільшилася лише на 16,2% або на 223003 тис.грн.

Протягом звітного періоду на підприємстві значно погіршилися показники ефективності використання матеріальних ресурсів. Так, у звітному році порівняно з попереднім матеріаломісткість продукції збільшилася на 0,14 грн., а матеріаловіддача зменшилася на 0,25 грн. Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат протягом звітного року зменшився на 0,07 грн. Однак так як для підвищення ефективності діяльності підприємства, окреслені показники повинні мати протилежну динаміку, то дані розрахунки дозволяють зробити висновок про те, що матеріальні ресурси на ПрАТ «Стальканат-Сілур» використовуються неефективно, а ефективність їхнього використання кожного року дедалі зменшується.

Значно впливає на обсяг продукції якість використаних матеріальних ресурсів. Зміна якості матеріальних ресурсів впливає на вихід продукції. Зниження якості спожитих матеріальних ресурсів призводить до поламки обладнання, порушення норм витрат матеріалів, збільшення собівартості, зниження якості готової продукції та чистого доходу.

З метою зменшення матеріаломісткості та підвищення матеріаловіддачі продукції підприємство має переглянути норми витрати матеріально-сировинних ресурсів у бік зменшення, але без втрати якості. Підприємству необхідно шукати якісних постачальників та намагатися уникати співпраці із посередниками. Також слід відмітити, що зниження матеріаломісткості залежить і від підвищення рівня конструкторських розробок, в тому числі зниження чистої ваги виробів, вдосконалення технологій виробництва і підвищення якості матеріалів.

Отже, основними напрямками зниження матеріальних витрат та їхньої питомої ваги у загальній структурі операційних витрат підприємства можуть бути такі:

- зменшення невиправданих втрат матеріалів на всіх етапах виробничо-господарської діяльності підприємства;
- введення режиму найсуворішої економії матеріальних ресурсів;
- пошук та закупівля матеріальних ресурсів за найнижчими цінами без втрати якості продукції;
- ліквідація браку на підприємстві;
- впровадження ресурсозберігаючих технологій на підприємстві;
- використання найбільш якісної сировини та матеріалів, що допоможе знизити їх витрати на одиницю виготовленої продукції;
- закупівля матеріальних ресурсів від перевірених постачальників, що знаходяться найближче до підприємства, та перевезення їх найбільш дешевим видом транспорту, що допоможе знизити транспортно-заготівельні витрати, які входять до складу собівартості виробничих запасів.

Зниження матеріальних витрат в кінцевому рахунку призведе до зменшення собівартості продукції підприємства та зменшення їхньої питомої ваги у загальних операційних витратах, що допоможе підвищити ефективність діяльності підприємства.

Висновки. Отже, в результаті проведеного аналізу матеріальних витрат ПрАТ «Стальканат-Сілур» можна зробити певні висновки. Матеріальні витрати є вираженням вартості матеріальних ресурсів, використаних у процесі виробництва продукції. Їхня величина та питома вага в структурі загальних витрат визначають ефективність організації виробничого процесу на підприємстві. Тому стабільна забезпеченість матеріальними ресурсами та ефективне їх використання є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого підприємства.

Аналіз матеріальних витрат ПрАТ «Стальканат-Сілур» дозволяє зробити висновок про те, що на даному підприємстві матеріальні ресурси використовуються неефективно, про що свідчить негативна динаміка показників матеріаломісткості, матеріаловіддачі та прибутку на 1 грн. матеріальних витрат. Хоча для підвищення ефективності діяльності підприємства ситуація має бути протилежною. При цьому спостерігається збільшення питомої ваги матеріальних витрат в структурі операційних витрат та їхнє суттєве зростання в абсолютному вираженні, що негативно впливає на собівартість виготовленої продукції.

Для оптимізації матеріальних витрат керівництво підприємства має переглядати норми витрат матеріально-сировинних ресурсів при виробництві продукції, співпрацювати із якісними постачальниками та розробляти програми економії матеріальних ресурсів на всіх етапах господарсько-виробничої діяльності підприємства. Оптимізація матеріальних витрат в кінцевому рахунку призведе до зменшення собівартості та ціни продукції, що допоможе підвищити конкурентоспроможність підприємства на національному та світовому ринках.

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. – 310 с.
2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Державного Комітета Промисловості України від 2 лютого 2001 року № 47 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=154>
3. Багрій К.Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства // Економічні науки. – Серія «Облік та фінанси». - №7(25). – 2010. – С.50-57
4. Бобко Н.А. Резерви зниження матеріальних витрат промислового підприємства / Н.А.Бобко, Р.О.Крутько // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - №4. – 2013. – С.38-47.
5. Звіт про фінансові результати ПрАТ «Стальканат-Сілур» за 2017 рік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stalkanatsilur.com.ua>

Ткач В.С.
31 група ФФБС
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК – ПОТЕНЦІЙНИХ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКУ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день аграрні підприємства є об'єктом міркувань держави щодо вдосконалення податкового й бюджетного кодексів та комерційних банків щодо надання їм позик, адже агропромислові комплекси нині є провідною ланкою народного господарства України.

Тому для забезпечення його ефективного функціонування необхідні значні інвестиційні ресурси та відповідне кредитування. Проте у складні для України 2014-2016 рр. державна підтримка та питання кредитування підприємств АПК комерційними банками загострилося або й зовсім унеможливилось з причини негативних показників економічного аналізу.

Нині проблема щодо кредитного забезпечення аграрних підприємств у стадії вирішення, але досі є однією з найбільш актуальних на даному етапі розвитку економіки держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання специфіки методологічних засад економічного аналізу, обґрунтування методики оцінки ефективності діяльності підприємств, зокрема аграрного сектору економіки, в сучасних умовах господарювання висвітлили у своїх працях такі вчені, як: Андрійчук В.Г., Дієсперов В.С., Ковальчук М.І., Лахтіонова Л.А., Личева В.В., Мних Є.В., Попович П.Я., Савицька Г. В. тощо.

Проте в умовах економічної нестабільності та виходу суб'єктів аграрного бізнесу на міжнародні ринки, що потребує додаткового фінансування й підтримки, варто було б визначити комплексність організаційних питань та методичних процедур економічного аналізу щодо оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Мета. Дослідження теоретичних та методичних аспектів аналізу аграрних підприємств як основи оцінки рівня кредитоспроможності позичальників агросектору.

Виклад основного матеріалу. Агропромислові комплекси належать до тієї категорії підприємств, для яких повноцінна та продуктивна діяльність є на межі неможливого без залучення додаткових джерел фінансування. Однак є складнощі щодо надання кредитних ресурсів комерційними банками, на що є ряд причин та прецедентів.

Аграрна галузь в 2016 році дала 12% ВВП і третину загальної експортної виручки. При цьому з агросектору можливо отримувати більше, особливо після підписання Асоціації з ЄС, яка відкриває Україні європейський ринок [1].

Проте, щоб переорієнтуватись на нові простори ринку та забезпечити собі високу конкурентноспроможність, агропідприємствам необхідно розвивати інструменти для залучення коштів. На сьогоднішній день частина продуктів українських агропромислових виробництв не відповідають вимогам європейських стандартів.

Це є наслідком низьких темпів модернізації та інтенсифікації малих і середніх господарств, використання застарілих та менш ефективних технологій відображається на зростанні собівартості продукту.

На перший погляд може здаватися, що причина небажання кредитувати сільськогосподарські підприємства є об'єктивною, тим не менш, значущим є каталізатор, що призводить до негативних результатів діяльності АПК і це більше наслідок, а не причина.

Адже бездодаткових коштів фермери не можуть оновити матеріально-технічну базу, закупитись перед сезоном якісним насінням та засобами захисту рослин.



Рис. 1. Кредитний портфель банків України, 2013-2016 рр.

Джерело: Грошово-кредитна статистика Національного банку України [2]

Це заважає розвитку невеликих господарств. Для них особливо необхідні кредитні ресурси — бажано довгострокові, адже саме вони дозволять придбати необхідну техніку, інвестувати у переробку, впроваджувати технології.

Крім того, сільське господарство України – чи не єдина галузь, яка не зменшує темпів росту під час кризи, оскільки наша держава має високий аграрний потенціал.

Дослідивши теоретичні аспекти, акцентуємо увагу, що для банку, як кредитора, важливі фінансовий результат і його структура, а також ефективність діяльності. Тому, серед основних економічних критеріїв даних показників сільськогосподарського підприємства, як і будь-якого господарюючого суб'єкта, є прибуток.

Завдяки прибутку, одержаного від різниці між доходами та витратами, і ефективності, як результату їх зіставлення, визначають фінансовий стан підприємств і зацікавленість власників у господарській діяльності та, відповідно, в створенні доданої вартості для подальшого розвитку. Тому застосування об'єктивних інструментів оцінки ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств стає дедалі необхіднішим.

Основним механізмом реалізації цієї мети на сьогодні є статистичне вивчення показників господарської діяльності аграрних формувань, визначення рівня витрат і доходів та моделювання їх оптимального співвідношення, тобто досягнення умов беззбиткової діяльності.

Варто звернути увагу на головне завдання аналітичного працівника банку - правильно обрати методику економічного аналізу й оцінити фактичний рівень показників, передбачити майбутні тенденції поведінки та віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності.

Є.В. Мних, під методом економічного аналізу розуміє науковий спосіб вивчення, становлення та розвитку господарських явищ і процесів.

Він є сукупністю прийомів і способів дослідження господарської діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом виявлення і визначення взаємозв'язку та зміни його параметрів, кількісного й якісного вимірювання впливу окремих факторів та їхньої сукупності на цю зміну [3, с.62].

У процесі оцінки ефективності діяльності і, відповідно, кредитоспроможності АПК, банк враховує наступні показники економічного аналізу:

натуральні показники обсягів виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та послуг;

- дебіторську заборгованість, її структуру та строки;
- повну собівартість та чистий дохід від реалізації продукції;
- рівень рентабельності (збитковості);
- ліквідність підприємства.

Також банк зважає на пункти, які є невід'ємною частиною кредитних операцій, а саме: мету використання кредитних ресурсів;

- суму кредиту, яку оцінюють, беручи з основу проведення позичальником заходів, спрямованих на визначення ліквідності балансу, співвідношення між власними і позиковими коштами;

- погашення кредиту, яке досліджують шляхом аналізу повернення кредиту за рахунок реалізації матеріальних цінностей, наданих гарантій і використання заставного права;

- забезпечення кредиту, тобто вивчення статуту і положення з погляду визначення прав банку брати в заставу під видану позику активи позичальника, включаючи цінні папери.

Таблиця 1

Аналіз показників ліквідності для ТОВ «Кернел-Трейд»

Назва показника	Розрахунок (станом на 30.06.2017)	Відхилення	Розрахунок (станом на 30.06.2018)	Відхилення
Норматив миттєвої ліквідності ($\geq 0,2$)	$\frac{143\ 392}{293\ 851} = 0,48$	+ 0,28	$\frac{132\ 018}{475\ 516} = 0,28$	+ 0,08
Норматив поточної ліквідності ($\geq 0,4$)	$\frac{143\ 392 + 87\ 192}{293\ 851} = 0,78$	+ 0,38	$\frac{132\ 018 + 92\ 355}{475\ 516} = 0,47$	+ 0,07
Норматив короткострокової ліквідності ($\geq 0,6$)	$\frac{1\ 120\ 688}{293\ 851} = 3,81$	+ 3,21	$\frac{1\ 204\ 269}{475\ 516} = 2,53$	+ 1,93

*Джерело: розраховано автором за даними «Kernel Holding S.A.: Annual Report 2018» [6]

Детальніше зупинимось на методиці аналізу ліквідності й розрахуємо ці показники для ТОВ «Кернел-Трейд».

Відповідно до глосарію банківської термінології НБУ, ліквідність – спроможність окремої установи чи системи в цілому забезпечувати своєчасність, повноту та безперервність виконання усіх своїх грошових зобов'язань [4]. Отже, такий коефіцієнт є безумовно важливим для потенційних позичальників. Існує 3 нормативи ліквідності:

- норматив миттєвої ліквідності (Н4) визначається як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Нормативне значення коефіцієнта Н4 повинно бути не менше 20%;

- норматив поточної ліквідності (Н5) визначається як співвідношення активів з кінцевим строком погашення до 31 дня до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня. Цей норматив характеризує мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця. Нормативне значення коефіцієнта Н5 повинно бути не менше 40%;

- норматив короткострокової ліквідності (Н6) визначається як співвідношення ліквідних активів до зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року. Він визначає мінімально

необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року. Нормативне значення коефіцієнта Н6 повинно бути не менше 60% [5; 7, с. 54; 8, с. 67].

Отже, встановлено, що баланс ТОВ «Кернел-Трейд» є ліквідним за всіма нормативами ліквідності. Майно в грошовій формі складає 28% від поточних зобов'язань, що забезпечує низький фінансовий ризик для банку як потенційного позичальника на звітну дату.

Із урахуванням фактору часу, оцінюючи перспективу трансформації ліквідних активів, можемо стверджувати, що на обидві дати цього майна достатньо.

В результаті маємо позитивну тенденцію всіх показників із точки зору ТОВ «Кернел-Трейд», що свідчить про ефективне управління. У цілому, результат вигідний для обох суб'єктів кредитних відносин, адже всі коефіцієнти в межах норми.

Висновок. Банк, як потенційний кредитор, звертає увагу на фінансовий результат і його структуру, а також ефективність діяльності.

Тому, серед основних економічних критеріїв даних показників сільськогосподарського підприємства, як і будь-якого господарюючого суб'єкта, є прибуток – за ним визначають фінансовий стан підприємств і зацікавленість власників у господарській діяльності та, відповідно, в створенні доданої вартості для подальшого розвитку.

Зважаючи на високі відсотки, для багатьох агропідприємств кредитування є не вигідним інструментом для залучення коштів.

У банкірів свої причини не знижувати відсотки на агрокредити, серед них: слабка якість фінансового планування, обліку та звітності, відсутність достовірної статистики землекористування та ліквідної застави.

Однак існують методи економічного аналізу, які включають в себе системні вивчення різноманітної діяльності підприємства на основі інформаційних баз, що дає змогу об'єктивно оцінити поточний стан та майбутні перспективи організації та надати відповідні рекомендації управлінського характеру.

Список використаних джерел:

1. Чому банки не люблять кредитувати АПК [Електронний ресурс] / Carefiel. — 2017. — Режим доступу: <http://carefield.com.ua/blog/id/chomu-banki-ne-ljubljat-kredituvati-apk-153/>
2. Грошово-кредитна статистика Національного банку України. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article>
3. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. — 2-е вид., перер. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2015. — 472 с.
4. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України: Глосарій банківської термінології — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123427
5. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України. Глосарій банківської термінології — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123471
6. Annual Report 2018 [Електронний ресурс] / Kernel Holding S.A. — 2018. — с. 66. — Режим доступу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2018/11/Kernel_FY2018_Annual_Report_.pdf
7. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. — Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. — 2018. — 181 с.
8. 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.

Гуменюк І.О.
35 група ФЕУП
ilona_gumenyuk@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПАТ «ЯГОТИНСЬКЕ»

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., Жаворонок В. А., Дзюбик І. В.

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 ПАТ «Яготинське». 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 ПАТ «Яготинське» є вирощування та реалізація зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. 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:

$$\text{Тоб.} = \frac{\text{Ввз} \times \text{Д}}{\text{ЧД}}, \quad (1) [2, \text{с.102}]$$

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:

$$\text{Коб.} = \frac{\text{ЧД}}{\text{Ввз}}, \quad (2) [3, \text{с.108}]$$

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

$$\text{Кз.} = \frac{\text{Ввз}}{\text{ЧД}}, (3) [3, \text{с.23}]$$

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:

$$\text{В} = \frac{\text{ЧД} (\text{Тоб.1} - \text{Тоб.2})}{\text{Д}}, \quad (4) [4, \text{с.267}]$$

де Тоб.1 – оборотність в днях у базисному періоді; Тоб.2 – оборотність в днях у звітному періоді;

ЧД – розмір чистого доходу 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
ПАТ «Яготинське»

№	Показники	Рік		Відхилення (+,-)	Темп приросту (%)
		2016	2017		
01	02	03	04	05	06
1	Середньорічна вартість виробничих запасів, тис.грн.	29151	38748	+ 9597	32,92
2	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	16074	47309	+ 31235	194,32
3	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, раз	0,55	1,22	+ 0,67	121,82
4	Тривалість періоду оборотності виробничих запасів, дні	652,88	294,85	- 358,03	-54,84
5	Коефіцієнт завантаження запасів в обороті, коп.	1,81	0,82	- 0,99	- 54,69

За період з 2016 року по 2017 рік на підприємстві ПАТ «Яготинське» збільшилась швидкість обороту виробничих запасів з 0,55 до 1,22 і при цьому тривалість періоду обороту виробничих запасів зменшився на 358 днів з 653 до 295 днів. Якщо коефіцієнт завантаження у 2017 р. зменшився на 0,99 коп., то загальна сума економії виробничих запасів від загального обсягу чистого доходу складає: $- 0,99 \times 47309 / 100 = - 468,3591$ тис. грн.. Прискорення обороту виробничих запасів в 2017 році на 0,67 дн. призвело до вивільнення в оборот засобів у сумі 88,047 тис. грн. ($47309 \times 0,67/360$), 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 [5, 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) [4, с. 139].

$$M_v = \frac{\sum(K + C_t)}{\sum(K \times H^n \times C^n)}, (5) [4, \text{с.267}]$$

де M_v – матеріаловіддача продукції в грн.;

K – обсяг випуску продукції (в натуральних одиницях);

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

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

C_t – 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:

$$M_m = \frac{\sum(K \times H^n \times C^n)}{\sum(K \times C_t)} \cdot \frac{1}{M_v} = , \quad (3) [4, \text{с.267}]$$

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 [5, с. 165]. У табл. 2 подано розрахунок узагальнюючих показників використання виробничих запасів.

Таблиця 2

Аналіз показників ефективності використання матеріальних ресурсів

№	Показники	Рік		Відхилення (+,-)	Темп приросту (%)
		2016	2017		
01	02	03	04	05	06
1	Обсяг реалізації, тис. грн.	16074	47309	+ 9597	32,92
2	Матеріальні витрати, тис. грн.	15538	11387	-4151	- 26,72
3	Матеріаловіддача, грн. (1/2)	1,03	4,15	+ 3,12	+302,9
4	Матеріаломісткість, грн.	0,97	0,24	-0,73	- 75,26
5	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	11047	27214	+ 16167	146,34

Узагальнюючими показниками використання сировини та інших матеріальних ресурсів є матеріаломісткість та матеріаловіддача. Дані таблиці показують, що у 2017 році порівняно з 2016 роком матеріаловіддача зросла на 3,12 грн. або на 302,9%, а матеріаломісткість зменшилась на 0,73 грн. або на 75,26%. Матеріаловіддача зросла за рахунок зменшення вартості матеріальних витрат у 2017 році порівняно з 2016 роком. Зменшення матеріаломісткості у базовому році призвело до економії матеріальних ресурсів на 35603,7 тис.грн ($- 0,73 * 47309 : 0,97 = - 35603,7$ тис.грн) та збільшенню обсягу реалізації продукції на 36704,8 тис.грн ($-35603,7 : 0,97 = 36704,8$ тис.грн). Тому зменшення матеріаломісткості продукції мало позитивний вплив на діяльність ПАТ «Яготинське».

Висновки. Ефективний розподіл і використання виробничих запасів на ПАТ «Яготинське» 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, ротاپринт. – 2015. – № 7. – С. 87-90. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_3%281%29
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. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт. – 2013. - № 7. – С. 267. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5717/1/Економічний%20аналіз.pdf>.
4. 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.
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.

СЕКЦІЯ 2. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ

Одигинська М.О.

44агрупа ФМЕ

21omo97ms@ukr.net

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Чернишова Л.В.

Одеський національний економічний університет

м.Одеса

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах, особливо враховуючи нестабільність економічних та політичних умов в Україні, вітчизняні виробники мають приділити значну увагу фінансовій стійкості своїх підприємств. Це дозволить уникнути значних втрат при зміні зовнішніх умов і залишатися конкурентоспроможним підприємством, що зможе залучати інвестування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам оцінки фінансової стійкості підприємств велику увагу приділяють такі науковці: Коробов М. Я., Грабовецький Б.Є., Волкова О.Н., Ковальов В.В., Мельник М. В., Кривицька О. Р., Шеремет А.Д. та ін.

Мета. Основним завданням роботи є визначення понять «фінансова стійкість», «платоспроможність», «ліквідність», аналіз платоспроможності та фінансової стійкості на прикладі підприємства ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»

Виклад основного матеріалу. 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. Тобто, це стан фінансових ресурсів підприємства, який забезпечує йому незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Фінансова стійкість дозволяє підприємству реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі без значних втрат [1, с.216].

Висока фінансова стабільність дозволяє конкурувати з іншими великими підприємствами галузі та бути більш привабливим об'єктом для інвестування та одержання кредитів [3, с. 4].

Завдяки тому, що фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за свої зобов'язання, фінансова стійкість покращує імідж підприємства.

Фінансова стійкість підприємства залежить від управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних і позикових коштів [4, с.192].

До найбільш суттєвих зовнішніх факторів, які формують фінансову стійкість підприємства відносять:

- становище підприємства на ринку товарів та послуг;
- економічні умови господарювання;
- платоспроможний попит споживачів;
- економічна та фінансово-кредитна політика законодавчої й виконавчої влади;
- соціальна та екологічна ситуація в суспільстві тощо [2, с.93].

ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» - сучасна фармацевтична компанія, яка спеціалізується на виробництві лікарських засобів, які реалізуються на внутрішньому та зовнішньому ринку.

ПрАТ "Фармацевтична фірма «Дарниця»" є одним з найбільших в Україні фармацевтичних підприємств України, лідер з виробництва готових фармпрепаратів.

ПрАТ "Фармацевтична фірма «Дарниця» спеціалізується на виробництві:

- твердих лікарських форм (таблеток; таблеток, вкритих оболонкою; капсул);

- розчинів для ін'єкцій в ампулах;
- крапель (стерильних і нестерильних);
- м'яких лікарських форм (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування);
- стерильних порошків для приготування розчинів для ін'єкцій;
- інфузійних розчинів.

ПрАТ "Фармацевтична фірма «Дарниця»" виготовляє більше 250 найменувань готових лікарських засобів. «Дарниця» експортує свою продукцію в 11 країн світу.

У 2016 році «Дарниця» увійшла в Топ-20 найбільш інноваційних компаній України.

ПрАТ "Фармацевтична фірма «Дарниця»" однією з перших перейшла на міжнародні стандарти якості GMP (GoodManufacturingPractice), а у 2015 році ввела в експлуатацію інфузійне виробництво. До того ж, використовує автоматизовані системи, а з метою оптимізації бізнес-процесів впровадила ERP-систему, яка дозволяє планування продажів з урахуванням динаміки товаропровідного ланцюга, а також прогнозування та організацію логістичних операцій.

За даними всеукраїнського маркетингового дослідження споживчих уподобань, проведеного у 2017 р. компанією Kantar TNS Ukraine, «Дарниця» визнана «Фармацевтичною компанією року». У 2018 році «Дарниця» увійшла до першої п'ятірки рейтингу «Найдорожчі бренди України» журналу «Кореспондент».

Визначимо на прикладі ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» тип фінансової стійкості.

Почнемо з аналізу платоспроможності. Вона є одним з основних індикаторів фінансового стану підприємства. Платоспроможність – це наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань.

Розрізняють поточну (короткострокову) та перспективну платоспроможність.

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

Поточна платоспроможність означає спроможність підприємства сплатити свої поточні зобов'язання негайно та в найближчому майбутньому. Поточна платоспроможність тотожна поняттю ліквідності — здатності реалізувати активи за короткий час і без значних втрат [7, с.85].

Для збереження платоспроможності підприємства ефективним є дотримання правила – термін погашення дебіторської заборгованості має бути меншим за термін погашення кредиторської заборгованості, тоді грошові кошти будуть тимчасово вільними і, відповідно, потенційна здатність підприємства розрахуватись перед кредиторами на дату висунення ними вимог збільшиться.

Якщо підприємство має необхідність погасити термінові платежі, воно може перетворити активи в готівку.

Ліквідність — це здатність оборотних засобів перетворюватися у грошові кошти, які необхідні для нормального функціонування підприємства, тобто можливість реалізувати наявні засоби (активи) для сплати у відповідні терміни своїх першочергових зобов'язань (пасивів), а також непередбачуваних боргів.

Ознакою ліквідності є перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями, тобто наявність чистого робочого капіталу (власного оборотного капіталу) [1, с.213]. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність. В той же час ліквідність, характеризує не тільки поточний стан розрахунків, але і перспективу.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів з активу з короткостроковими зобов'язаннями з пасиву, які групуються за ступенем терміновості їх погашення.

Загальний коефіцієнт ліквідності показує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з урахуванням ліквідності балансу. Цей показник дозволяє порівняти баланси підприємств за різні періоди і оцінити найбільш ліквідні баланси.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань можна погасити за рахунок оборотних активів за вирахованням "запасів".

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує відношення грошових коштів та короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань.

Розглянемо показники платоспроможності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» у табл.1.

Таблиця 1

Показники платоспроможності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» за 2017 рік

Показники	На початок року у	На кінець року	Норматив	Відхилення зарік
01	02	03	04	05
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	2,883	6,441	> 2-2,5	3,558
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,947	4,821	0,7-0,8	2,874
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,854	2,401	0,2-0,3	1,547

Джерело: складено на основі [1, с. 215-216]

Коефіцієнти, які ми розглянули у таблиці, дозволяють зрозуміти, наскільки ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» здатне розраховуватися за зобов'язання. Усі три коефіцієнти на кінець року, порівнюючи з початком, значно зросли, та є вищими за норматив. Коефіцієнт загальної ліквідності впродовж року виріс більше, ніж у 2 рази, та став перевищувати норматив утричі. Це свідчить про збільшення платоспроможності – відношення суми платіжних засобів до платіжних зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності за 2017 рік збільшився майже у 2,5 рази, та став вищим за показник нормативу у 6 разів. Це показує збільшення частки поточних зобов'язань, які можуть бути погашені миттєво, наприклад, у випадку форс-мажорних обставин, критичного стану. Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився майже втричі та став перевищувати норматив у 8 разів. Це свідчить про збільшення частки грошових коштів та короткострокових цінних паперів порівняно з поточними зобов'язаннями. Перейдемо до аналізу фінансової стійкості підприємства. Аналіз фінансової стійкості можна розподілити на два етапи:

1) оцінювання фінансової стійкості – розрахунок відносних та абсолютних показників, що ґрунтуються на порівнянні активів та їх джерел фінансування;

2) оцінювання запасу фінансової стійкості — аналіз критичного обсягу реалізації, зони безпеки, операційного та фінансового левеїджу [7, с.107-108].

Загалом, вчені розділяють 4 типи фінансової стійкості підприємства. Перший тип фінансової стійкості - абсолютна стійкість фінансового стану підприємства, коли всі запаси повністю покриваються власними оборотними коштами і кредитами під товарно-матеріальні цінності. Підприємство з абсолютною стійкістю не залежить від зовнішніх кредиторів.

Проте, цей тип фінансової стійкості навряд чи може вважатись ідеальним, оскільки підприємство не використовує зовнішні джерела фінансування для основної діяльності.

Другий тип фінансової стійкості – нормальна стійкість фінансового стану, коли гарантується платоспроможність підприємства. Підприємство використовує для покриття запасів не лише власні, а і довгострокові позикові кошти. Саме така ситуація є найбільш бажаною для підприємств. Третій тип фінансової стійкості - нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, коли відбувається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відтворення рівноваги платіжних засобів і платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел засобів в оборот підприємства. Нестійкий фінансовий стан вважається допустимим у випадку, коли величина залучених для фінансування запасів короткострокових кредитів та запозичених коштів не перевищує сумарної вартості сировини, матеріалів та готової продукції. Четвертий тип фінансової стійкості - кризовий фінансовий стан, за якого підприємство знаходиться на межі банкрутства. Запаси і витрати є більшими за суму власних оборотних коштів, кредитів під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів. За таких умов керівництву підприємства необхідно терміново виявити причини настання кризи та вжити заходів щодо відновлення фінансової стійкості підприємства [6, с. 196-198; 7, с. 109-110].

Абсолютна і нормальна стійкість фінансового стану характеризується прибутковістю господарювання та відсутністю порушень фінансової дисципліни. Нестійкий фінансовий стан пов'язаний із порушеннями платіжної дисципліни та зниженням рентабельності капіталу. Кризовий фінансовий стан свідчить про потенційну можливість банкрутства [8, 158].

Проведемо аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» у табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» за 2017 рік

(тис. грн.)

№ рядка	Показник	На початок звітнього року	На кінець звітнього року
01	02	03	04
1.	Власний капітал	2096514	2438625
2.	Необоротні активи	918853	941740
3.	Власні обігові кошти	1177661	1496885
4.	Довгострокові зобов'язання	8291	310157
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	1185952	1807042
6.	Короткострокові кредити та позики	0	0
7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів	1185952	1807042
8.	Запаси	589588	538043
9.	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів	588073	958842
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик	596364	1268999
11.	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів	596364	1268999
12.	Тип фінансової стійкості	1;1;1	1;1;1

Джерело: складено на основі облікових даних ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»

На ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» на початок та на кінець звітнього року тип фінансової стійкості не змінився, вона залишилася абсолютно стійкою. Сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів. Абсолютна стійкість фінансового стану зустрічається у діючих умовах розвитку економіки України дуже рідко, та на ПрАТ «Дарниця» ми можемо це спостерігати. Окрім того, на кінець року надлишок власних обігових коштів збільшився більше, ніж у 1,5 рази порівняно з початком звітнього року за рахунок збільшення власних обігових коштів та зменшення запасів, надлишок власних коштів і довгострокових кредитів і позик – більше, ніж удвічі (за рахунок збільшення власних і довгострокових джерел покриття запасів). Фінансова стійкість підприємства

вважається абсолютною тоді, коли його поточна діяльність фінансується переважно за рахунок власних обігових коштів (далі – ВОК), а тому, воно не залежить від банківських кредитів, має абсолютну ліквідність і забезпечує поточну та перспективну платоспроможність. При цьому має дотримуватися таке співвідношення показників, розрахованих за даними бухгалтерського балансу: $ЗМОА < ВОК$, де ЗМОА – запаси матеріальних оборотних активів, ВОК – власні обігові кошти [5, с.296].

Один з основних факторів, що вплинув на збільшення показників фінансової стійкості у 2016-2017 рр. була концентрація на ринках лікарських засобів у вигляді придбання приватним акціонерним товариством «Фармацевтична фірма «Дарниця» акцій публічного акціонерного товариства «Науково-виробничий центр «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод» (далі – БХФЗ). Це вже друга спроба «Дарниці» отримати дозвіл Антимонопольного комітету України (далі – АМКУ) на придбання більше 50% акцій БХФЗ. Попередню їм це не вдалося провести. У квітні 2016 року «Дарниця» придбала понад 25% акцій БХФЗ, і була оштрафована АМКУ на 20, 4 тис. грн за купівлю блокуючого пакету акцій БХФЗ без його дозволу. Хоча зазначається, що в грудні 2015 року АМКУ дозволив «Дарниці» придбати блокуючий пакет акцій БХФЗ. Після цього до кінця 2016 року частка «Дарниці» у статутному капіталі БХФЗ збільшилася навіть менше, ніж на 1% - з 29,95% до 30,54%. Вже у лютому 2017 року БХФЗ звернувся до АМКУ з проханням втрутитися і уникнути монополізації ринку, пов'язану з концентрацією фірми «Дарниця» на фармацевтичному ринку. БХФЗ надав АМКУ пакет розрахунків та аналітичних даних, які свідчать про існування загрози монополізації на фармацевтичному ринку України.

Висновки. Загальну оцінку фінансової стійкості надає надлишок або нестача власних обігових коштів, власних коштів і довгострокових кредитів і позик та основних джерел покриття запасів. Розрахунок показників фінансової стійкості ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» показав, що дане підприємство є платоспроможним та має абсолютно стійкий фінансовий стан.

Список літератури:

1. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 85 с // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://subject.com.ua/pdf/60.pdf>
2. Русіна Ю. О. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають / Ю. О. Русіна, Ю. В. Полозук // Международный научный журнал // № 2, 2015. – С. 56.
3. Галушак В.В. Фінансова стійкість та фінансова стратегія підприємства як ефективне формування та використання фінансових ресурсів / В.В. Галушак– Гроші, фінанси і кредит – Глобальні та національні проблеми економіки – Випуск 4, 2015 // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/171.pdf>
4. Гапак Н.М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак, С.А. Капштан – Серія Економіка. Випуск 1 (42), 2014. – С. 191-196.
5. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. / Б.В. Гринів – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 392 с. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.twirpx.com/file/658979/>
6. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 256 с // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://shron1.chtyvo.org.ua/Doroshko_Mykola/Neopolitychne_seredovysche_ta_heopolitychna_orientatsiia_krain_SND.pdf
7. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 328 с // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://subject.com.ua/pdf/80.pdf>
8. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
9. Волкова Н.А. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. посібник. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.

Біла О. О.
43 група ФМЕ
belayaaleksandra@yahoo.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л. В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оборотний капітал необхідний будь-якої компанії для функціонування її бізнес-процесів і отримання прибутку. Це власні і позикові кошти компанії, вкладені в оборотні активи, які постійно проходять певний цикл і забезпечують безперервність господарської діяльності. Чим коротше часовий відрізок повного циклу оборотного капіталу, тим вище рентабельність господарської діяльності і прибуток за звітний період. Для досягнення такого результату компанія повинна управляти своїм оборотним капіталом і підтримувати його оборотність на оптимальному рівні.

Якщо управління оборотним капіталом організовано неефективно, то в динаміці показників господарської діяльності буде спостерігатися зменшення обсягів продажів / виробництва, зростання боргового навантаження і уповільнення оборотності оборотних активів. Це сигнали для керівника фінансової служби про те, що необхідно оптимізувати оборотний капітал і встановити критерії ефективності управління капіталом [1, с. 60].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема оптимізації структури капіталу присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як, зокрема, Батракова Т. І., Гайдис Н. М., Зянько В. В., Коваленко О. В., Кулакова С. Ю., Дж. Хікс, Базілінська О. Я., Бланк І. О., Гайдаєнко О. М., Головка Т. В.. Водночас потребує подальшого розгляду дослідження ефективності оптимізації капіталу підприємств різних галузей.

Метою статті є висвітлення теоретичних та практичних положень щодо оптимізації структури оборотного капіталу на ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД».

Виклад основного матеріалу. Поняття оборотного капіталу багатогранне, а сама економічна категорія має велике значення в діяльності будь-якого підприємства. Від швидкості обігу оборотного капіталу залежить, в кінцевому рахунку, ефективність діяльності підприємства. Чим вище швидкість обороту оборотного капіталу, тим вище ділова активність підприємства. У будь-якого підприємства є резерви підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

Вдосконалення системи управління оборотним капіталом організації є особливо актуальним завданням системи фінансового управління, рішення якої виступає важливою умовою ефективної діяльності підприємства в майбутньому. У сучасних умовах конкурентного ринку компанія повинна вдосконалювати свою діяльність і реалізовувати економічний потенціал, що дозволить отримати більший прибуток.

Визначення природи поняття «оборотний капітал» не має єдиного підходу. В економічній літературі виділяють три основні підходи:

- грошові ресурси, вкладені до оборотних виробничих фондів і фондів обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виробленої продукції;
- активи, які на протязі одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені в гроші;
- авансована вартість у оборотні виробничі фонди і фонди обігу.

На підставі проведеного аналізу та узагальнення наукових підходів до визначення сутності оборотного капіталу його можна визначити таким чином.

Оборотний капітал – це авансована вартість в елементи оборотних виробничих фондів і фондів обігу на рік чи операційний цикл для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції з метою досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства [2, с. 179].

Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреби у придбанні необхідних активів і оптимізації його використання. З урахуванням цієї мети процес формування капіталу будь якого підприємства будується на основі таких принципів:

- облік перспектив розвитку господарської діяльності підприємств;
- забезпечення відповідності обсягу залученого капіталу обсягом сформованих активів підприємства;
- забезпечення оптимальності структури капіталу з позицій ефективного його функціонування;
- забезпечення мінімізації витрат по формуванню капіталу з різних джерел;
- забезпечення високоефективного використання капіталу [3, с. 179].

Ефективне управління оборотним капіталом дозволяє виявити наявні резерви прискорення оборотності та покращити його використання в господарському обороті. Підвищення ефективності використання оборотного капіталу сприяє вивільненню значних грошових ресурсів, що є актуальним для діяльності підприємств окремих галузей та економіки загалом.

На кожному підприємстві згідно з його специфікою повинна бути розроблена власна політика управління оборотним капіталом. У відповідності з обсягами та особливостями оборотного капіталу, який використовується, та його структурних елементів також можливе формування політики управління окремими елементами капіталу. Управління оборотним капіталом полягає у пошуку ефективності форм їх фінансування, оптимізації обсягу, удосконаленні структури, забезпеченості прийнятого рівня ліквідності, підвищення ефективності використання. Ці підходи взаємопов'язані між собою: підвищення ефективності використання забезпечує оптимізацію обсягу і структури оборотного капіталу, і навпаки [4, с. 104].

Оборотні засоби підприємства перебувають у постійному русі та проходять три стадії перетворень:

- 1) Заготовча стадія – «гроші – оборотні засоби» – період, необхідний для створення виробничих запасів. На цій стадії оборотні засоби у вигляді грошей використовують для закупівлі сировини та матеріалів.
- 2) Виробнича стадія – «оборотні засоби – готова продукція» – починається з отримання сировини та матеріалів, а завершується відправленням готової продукції на склад підприємства. Оборотні засоби на цій стадії мають вигляд предметів праці, незавершеної та готової продукції.
- 3) Стадія реалізації – «готова продукція – гроші» – починається з надходження готової продукції на склад підприємства та завершується отриманням грошових коштів від реалізації продукції. Оборотні засоби на цій стадії перебувають у вигляді готової продукції та грошей. [5]

Метою статті є проаналізувати оборотний капіталвищезначеного підприємства. ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» – одне з найстаріших машинобудівних підприємств Півдня України, яке створена відповідно до Господарського, Цивільного кодексів та інших нормативних актів України. Підприємство знаходиться за адресою – м. Одеса, вул. Чорноморського Козацтва, 141. Завод спеціалізується на випуску гірничошахтного і гірничорудного обладнання, займаючи монопольне становище з виробництва шахтних лебідок, тепловозних домкратів, запасних частин для вантажних залізничних вагонів. Вироблене шахтне і залізничне обладнання поставляється на підприємства вугледобувної і гірничорудної галузей України, Казахстану, Білорусії, Естонії, Узбекистану; залізниці України, Казахстану, Грузії, Азербайджану. Продукція випускається ПАТ «ОМЗ» сертифікована за системою Державної сертифікації України. [6]

Майно підприємства складають виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Джерела формування майна підприємства:

- грошові і матеріальні внески засновників підприємства;
- доходи, отриманих від реалізації продукції, послуг, а також від інших видів господарської діяльності;
- кредити банків і інших кредиторів;
- майно, придбане у інших суб'єктів господарювання, організацій і громадян;
- доходи від цінних паперів;

- капітальні вкладення і дотації з бюджету;
- добродійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;
- інші джерела.

Дано аналітичну характеристику активів в табл.1 «Аналітична характеристика активів»

Таблиця 1

Аналітична характеристика активів ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

Показники	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.	Зміна за рік, тис. грн.
1. Всього активів	73547	73110	-437
2. Необоротні активи	29903	30136	+233
- в % до активів	40,66%	41,22%	+0,56%
3. Оборотні активи	43644	42974	-670
- в % до активів	59,34%	58,78%	-0,56%
3.1 Запаси	22770	20269	-2501
- в% до оборотних активів	52,17%	47,17%	-5%
3.2 Рахунки до отримання	17185	20448	+3263
- в% до оборотних активів	39,38%	47,58%	+8,2%
3.3 Грошові кошти та їх еквіваленти	3485	2146	-1339
- в% до оборотних активів	7,99%	5%	-2,99%
3.4 Витрати майбутніх періодів	32	44	+12
- в% до оборотних активів	0,073%	0,102%	+0,029%
3.5 Інші оборотні активи	531	426	-105
- в% до оборотних активів	1,22%	0,99%	-0,23%
4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0	0
- в % до активів	0	0	0

За період, що аналізується, визначається тенденція до згортання діяльності підприємства - вартість майна зменшилась у звітному році на 437 тис. грн., що свідчить про зменшення підприємством обсягів господарювання. Основна причина зменшення вартості активів – змінення оборотних активів з 43644 тис. грн. до 42974 тис. грн.

Співвідношення основного та оборотного капіталу визначається галузевими особливостями, рівнем автоматизації підприємства, конкретними умовами роботи. Частка необоротних активів збільшилась на 0,56%, а оборотних – зменшилась.

Це свідчить про те, що ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» перерозподіляє свої засоби таким чином, що питома вага їх мобільної частини зменшилась. А це сприяє уповільненню обігу оборотного капіталу, що ми й можемо спостерігати на підприємстві.

Проаналізуємо чинники зміни оборотного капіталу в табл. 2.

Таблиця 2

Чинники зміни оборотного капіталу ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

Чинники збільшення	Сума, тис. грн.	Чинники зменшення	Сума, тис. грн.
1. Збільшення власного капіталу	-11929	1. Збільшення капітальних вкладень	1520
2. Збільшення довгострокових зобов'язань і забезпечень	0	2. Збільшення інвестиційної нерухомості	0
3. Збільшення поточних зобов'язань і забезпечень	11492	3. Збільшення довгострокових біологічних активів	0
4. Збільшення зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	4. Збільшення довгострокових фінансових інвестицій	0
5. Амортизаційні відрахування	1445	5. Збільшення довгострокової дебіторської заборгованості	0
		6. Збільшення відстрочених податкових активів	0
		7. Збільшення інших необоротних активів	0
		8. Збільшення необоротних активів, утримуваними для продажу, та груп вибуття	0
Всього	1008	Всього	1520

Баланс факторів: $1008 - 1520 = 42974 - 43644 = - 670$ тис.грн.

За аналізований період на підприємстві ПАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» відбулося зменшення активів на 670 тис.грн. Ця зміна відбулася за рахунок наступних факторів: збільшення поточних зобов'язань і забезпечень на 11492 тис.грн., зменшення власного капіталу на 11929 тис.грн. Разом з тим було збільшення капітальних вкладень на 1520 тис.грн., а також збільшення амортизаційних відрахувань на 1445 тис.грн., що свідчить про підвищення зношеності основних засобів підприємства.

Такі показники, як збільшення довгострокових зобов'язань і забезпечень, збільшення зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, збільшення інвестиційної нерухомості, збільшення довгострокових біологічних активів, збільшення довгострокових фінансових інвестицій, збільшення довгострокової дебіторської заборгованості, збільшення відстрочених податкових активів, збільшення інших необоротних активів, збільшення необоротних активів, утримуваними для продажу, та груп вибуття залишились незмінними (0 тис. грн.).

Значні резерви підвищення ефективності та використання оборотного капіталу на підприємстві криється безпосередньо в самому підприємстві. Керівництво кожного підприємства повинно проводити моніторинг оборотних активів. Оскільки грамотне управління оборотними активами підприємства сприяє зниженню витрат на виробництво та збут продукції. Для підвищення ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємству рекомендується:

- удосконалити рух товару та нормалізувати розміщення оборотних коштів;
- підвищувати ритмічність виробництва внаслідок рівномірності випуску і відвантаження продукції, удосконалення планування та організації виробництва;
- удосконалювати організацію торгівлі, упроваджувати прогресивні форми і методи продажу;

- удосконалювати розрахунки з постачальниками та покупцями;
- удосконалювати асортимент продукції та підвищувати якість виробів;
- підвищувати продуктивність праці; - прискорювати оборот грошових коштів за рахунок строгої лімітації залишків грошових коштів в касах торгових підприємств, в дорозі, на розрахунковому рахунку в банку;
- скорочувати залишки нереалізованої продукції на складах через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, поліпшення комплектності поставок;
- зменшувати матеріальні запаси на складах підприємства за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, палива, інструменту, внаслідок поліпшення постачання, за рахунок зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції;
- не допускати дебіторської заборгованості [7, с.135-136].

Висновки. Таким чином, для розуміння економічної суті поняття «оборотний капітал» та для цілей економічного аналізу пропонується наступне його визначення: оборотний капітал – це авансована вартість в елементи оборотних виробничих фондів і фондів обігу на рік чи операційний цикл для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції з метою досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства. Оборотні засоби перебувають у постійному русі та проходять три стадії перетворень: заготовча, виробнича та стадія реалізації. Від обігу оборотного капіталу залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

Саме тому кожному підприємству необхідно намагатися як можна більше прискорити обіг оборотного капіталу з метою досягнення абсолютного та відносного вивільнення оборотного капіталу. Прискорення обігу оборотних активів призводить як до підвищення ефективності їх використання, так і до зростання ефективності діяльності підприємства в цілому. За умов прибуткової роботи підприємства наслідком прискорення процесу обертання оборотних коштів є збільшення величини виробленої продукції та річного прибутку.

Слід зазначити, що наслідком впровадження напрямів підвищення ефективності формування та використання оборотного капіталу мають стати: забезпечення безперебійної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обороту оборотних активів максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності.

Практичне впровадження запропонованих шляхів підвищення ефективності використання оборотного капіталу дозволить максимально ефективно використовувати власні ресурси для забезпечення стабільної фінансової діяльності.

Список літератури:

1. Веретенникова О.Б., Лаенко О.А. Сущность оборотного капитала предприятия и его классификация / О.Б. Веретенникова, О.А. Лаенко – Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2012. №2. – С. 178-183.
2. Кустріч Л.О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом / Л.О. Кустріч // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Т.1. – 2010. – № 3. – С. 103–106
3. Батракова Т. І. Напрями підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства [Електронний ресурс] / Т.І. Батракова, В.В. Бондар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_15/5/16.pdf.
4. Офіційний сайт ПрАТ «ОМЗ» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://odmz.com.ua/about.html>
5. Коваленко О. В. Підвищення ефективності формування і використання оборотного капіталу підприємства / О. В. Коваленко // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – №1
6. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. посібник/Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапер. – 2018. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/1234_56789/7708.

Водник В. Д.
51 група ОЕФ
lera_vodnik@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л. В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА В ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОДЕСЬКИЙ КОНЬЯЧНИЙ ЗАВОД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення економіки України супроводжується нестабільністю та постійними змінами, які поєдналися з світовою економічною кризою, що охопила країну протягом останніх кількох років. Нестабільність та кризовий стан економіки негативно впливає на всі сфери суспільного та економічного життя країни. Актуальним у цей період стає процес банкрутства для багатьох суб'єктів господарювання. Сьогодні, в період реформування економіки, відчутними стали такі економічні явища, як нерентабельність, неплатоспроможність підприємств.

Основними проблемами, які виникають в економіці під час процесу банкрутства підприємств, є: скорочення попиту на продукцію виробників, зниження обсягів виробництва, зростання заборгованості постачальникам, державному бюджету та банкам, затримки з виплатою заробітної плати працівниками, непрогнозована зміна економічного середовища в цілому. Все це призводить до втрати традиційних ринків збуту власної продукції, соціально-економічної нестабільності, постійних змін правового поля, зміни системи політичного устрою та структури економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економіки, що уповільнюється поглибленням економічної кризи, питання визначення ймовірності банкрутства підприємств є особливо актуальним. У сучасній теорії та практиці досить широко розкриваються та досліджуються окремі питання методичних підходів до оцінки ймовірності банкрутства такими вітчизняними авторами як І.А. Бланк, Т.В. Пепа, О.О. Терещенко, Н.П. Шморгун, А.С. Яблонська.

Слід відзначити таких українських економістів як Г. Шершеневич, Л. Щенникова, С. Жилинський. В працях І. Балабанова, В. Вітлінського, В. Вяткіна, І. Вяткіна, В. Гамзи, Г. Гольдштейна, В. Гранатурова, А. Гуца, Ю. Єкатеринославського, А. Камінського, В. Лук'янової, Л. Макаревича, С. Наконечного, Н. Хохлова, Г. Чернової, О. Шарапова також розглядаються суть банкрутства підприємств, підприємницького ризику тощо.

Формулювання цілей статті. У жорстких умовах господарювання, що склалися в економіці України, коли підприємства та організації змушені швидко реагувати та пристосовуватись до кардинальних змін зовнішнього середовища з метою збереження своїх конкурентних позицій, необхідне розроблення попереджувальних заходів для недопущення погіршення платоспроможності підприємства, тому метою статті є теоретичне обґрунтування поняття «банкрутство підприємства», наслідків його виникнення на прикладі ПРАТ «Одеський коньячний завод».

Виклад основного матеріалу дослідження. Банкрутство є закономірним явищем ринкової економіки – збиткові, неефективні та неплатоспроможні підприємства припиняють свою діяльність. Однак у сучасних нестабільних економічних умовах значна кількість підприємств опинилась у скрутному фінансовому становищі. Досить часто підприємства зазнають фінансового краху у зв'язку з непередбачуваністю до раптових кризових умов чи будь-яких інших змін у економіці. За умов економічної кризи питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає.

Як відомо, термін «банкрутство» походить від латинських слів «banko» – ослін і «totto» – ламати. Його виникнення пов'язано з традицією ламати або перекидати стіл, за яким сидів мінійло, що став неплатоспроможним [1, с. 210].

У відповідності до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», банкрутство визначається як визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури [2].

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» виконує три основні функції:

- служить механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств, які виявилися неспроможними вести свій власний бізнес (тобто краще їх передати новим власникам, які зможуть забезпечити їх більш ефективне використання);
- інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому. Як правило, така реабілітація передбачає фінансову реорганізацію;
- сприяє якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів [2].

У табл. 1 представлено морфологічну оцінку поняття «банкрутство підприємства».

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «банкрутство підприємства»

Автор	Визначення
Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (ст. 1), № 4212-VI [2]	Банкрутство підприємства – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному законом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури.
Господарський Кодекс України (ст. 209), № 436-IV [3]	Банкрутство – це нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури.
Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» (п. 2) від 21.07.94 р. № 23012/105 [4]	Банкрутство – це неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності у встановлений строк задовольнити вимоги кредиторів, повернути кредити банку та забезпечити обов'язкові платежі до бюджету
І.А. Бланк [5, с. 406]	Банкрутство підприємств – це встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги
Т.В. Пепа [6, с. 10]	Банкрутство підприємства означає відмову громадянина або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів.
Н.П. Шморгун [7, с. 86]	Банкрутство підприємства (фінансовий крах) – це документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання платити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів. Такий стан підприємства, на думку автора, свідчить про погіршення всіх показників, що визначають його фінансову стійкість
А.С. Яблонська [8]	Банкрутство – це одна із юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом.

При тривалій фінансовій кризі, що поглиблюється, та хронічній неплатоспроможності, підприємство може бути об'явлене банкрутом.

Основні причини банкрутства:

- істотне порушення фінансової усталеності підприємства у випадку перевищення зобов'язань над активами;
- значна незбалансованість від'ємного і додатнього грошових потоків;
- тривала неплатоспроможність підприємства, що викликана низькою ліквідністю його активів.

Види банкрутства:

- реальне банкрутство – повна неспроможність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стабільність і платоспроможність в силу реальних втрат капіталу. Таке підприємство юридично об'являється банкрутом;
- технічне банкрутство – банкрутство, що викликане суттєвим простроченням дебіторської заборгованості та перевищенням цієї заборгованості над кредиторською, а сума активів істотно перевищує фінансові зобов'язання. При ефективному антикризовому управлінні підприємство, як правило, не об'являють банкрутом юридично;
- навмисне банкрутство – навмисне створення або збільшення керівником або власником підприємства його неплатоспроможності, нанесення економічного збитку в особистих інтересах або інтересах інших осіб, заздалегідь некомпетентне фінансове керівництво. Виявлені факти переслідуються карним законодавством;
- фіктивне банкрутство – заздалегідь неправдиве об'явлення підприємством про свою неплатоспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання від них відстрочки виконання своїх зобов'язань або знижки на суми кредиторської заборгованості. Виявлені факти переслідуються карним законодавством.

Наслідки признання підприємства банкрутом:

- зупиняється підприємницька діяльність боржника;
- ліквідаційної комісії переходять права розпорядження майном банкрута та його майнові права і обов'язки;
- вважаються такими, що наступили, всі борги банкрута;
- зупиняється нарахування пені і процентів на всі види заборгованості;
- може бути признано недійсними угоди по продажу майна за три місяці до моменту подачі заяви про признання банкрутом і до року, до порушення справи про продаж майна або прийняття боргових зобов'язань, які привели підприємства до кризового стану [9].

ПРАТ «Одеський кон'ячний завод» – найстаріше кон'ячне підприємство, флагман кон'ячного виробництва царської Росії, СРСР і сучасної України. Своєю популярністю підприємство зобов'язане легендарній кон'ячній династії підприємців Шустових. Історія торговельної марки «Шустов» починається в 1863 році.

ТМ «Шустов» – торгова марка українських кон'яків, створюваних на Одеському кон'ячному заводі. Торгова марка і завод є складовою частиною найбільшого в Східній Європі алкогольного холдингу Global Spirits.

ПРАТ «Одеський кон'ячний завод» має повний цикл виробництва за класичною французькою технологією. Володіє значними площами елітних виноградників (близько 1000 га) і найстарішим парком кон'ячних бочок.

Фахівці підприємства самі вирощують виноград (до складу підприємства входить власний агросектор), самі переробляють його в кон'ячний спирт, витримують в бочках, створюють унікальні купажі, розливають готовий кон'як на лініях розливу в пляшки і продають через власну дистриб'юторську мережу.

У 2002 р. почав працювати новий цех кон'ячного спиртокуріння на Одеському кон'ячному заводі. На сьогоднішній день він найсучасніший і найпотужніший в Європі.

Проведемо аналіз рейтингу позичальника на прикладі ПРАТ «Одеський кон'ячний завод» (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Аналіз визначення рейтингу позичальника

Показники	дані для порівняннї з попереднім періодом	2016 р.	кількість балів	2017 р.	кількість балів
		величина показника		величина показника	
Рентабельність (збитковість) оборотних активів	-0,02	-0,0002	40	0,0056	40
Темп приросту балансового прибутку (збитку)	3,34	-6,36	10	-19,14	10
Коефіцієнт автономії	0,19	0,16	10	0,13	10
Коефіцієнт маневреності	0,24	0,26	50	0,37	50
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,45	2,24	50	1,69	50
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	-0,02	-0,0001	10	0,0052	15
Коефіцієнт оборотності обігових активів	0,68	0,64	20	0,69	30
Усього	6,87	-3,05	190	-16,25	205

Аналіз показав, що підприємство у минулому періоді відносилось до класу Б, а вже у звітному році воно покращило свою діяльність та змогло перейти з класу Б «Фінансовий стан добрий, видача кредиту можлива» до класу А «Фінансовий стан позичальника не викликає сумнівів». Це говорить про те, що досліджуванім підприємством було вжито певні заходи для переходу з попереднього стану до стану А. Перехід з класу Б до класу А свідчить про привабливість для кредиторів, про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями.

Управлінському персоналу ПРАТ «Одеський коньячний завод» рекомендовано дотримуватись і надалі такої тенденції, тобто утримувати вищевказані показники на належному рівні для запобігання переходу з класу А до класу Б для ефективного функціонування діяльності і в майбутньому.

Розглянемо ймовірність банкрутства на досліджуваному підприємстві за 2016-2017 рр. за п'ятифакторною моделлю Е. Альтмана, моделлю R, Л. Спрінгейта, Р. Таффлера та О. Терещенка (табл. 3) [10].

Таблиця 3

Аналіз ймовірності банкрутства підприємства

Назва моделі	2016 р.		2017 р.	
	Значення моделі	Вірогідність банкрутства	Значення моделі	Вірогідність банкрутства
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	0,70	висока	0,84	висока
Моделю R	7,40	мінімальна	7,69	мінімальна
Моделю Л. Спрінгейта	1,15	мінімальна	1,20	мінімальна
Моделю Р. Таффлера	0,45	мінімальна	0,41	мінімальна
О. Терещенка	8,88	відсутня	8,02	відсутня

Аналіз даних таблиці показав, що по всім чотирьом моделям діагностики ймовірності банкрутства протягом аналізованого періоду існує низька ймовірність того, що підприємство найближчим часом стане банкрутом, проте за п'ятифакторною моделлю існує висока ймовірність

банкрутства. Так, у минулому році значення даної моделі склало 07, а у звітному дещо збільшилась і склала 0,84, що є негативною тенденцією для підприємства.

За моделлю R ймовірність банкрутства є мінімальною, її значення у 2016 році склало 7, 4, а у 2017 – 7,7, при рекомендованому значенні більше 0,42. Що є позитивним моментом для досліджуваного підприємства.

Розрахунки за такими моделями, як модель Л. Спрінгейта та Р. Таффлера вказують, що ПРАТ «Одеський коньячний завод» у найближчі роки є інвестиційно привабливим, оскільки ймовірність його банкрутства є мінімальною. На це вказує і модель О. Терещенка. У минулому році значення склало 8,9, а у звітному – 8,02.

Розрахунки за вищенаведеними моделями дозволяють зробити висновок і впевнитись, що досліджуване підприємство ефективно веде свою діяльність, і ймовірність його банкрутства є дуже низькою.

Для зберігання позитивної тенденції управлінському персоналу рекомендовано підвищити об'єми реалізації та виробництва шляхом перегляду цінової та асортиментної політики, виходу на нові ринки збуту продукції, підвищити ефективність використання виробничих ресурсів

Висновки. У процесі становлення ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. Такий стан економіки є загрозою для багатьох підприємств, а саме загрозою банкрутства. Треба вірно визначати процедуру виведення одних вітчизняних підприємств з фінансової кризи та ефективного застосування ліквідаційних процедур до інших.

У статті розглянуто теоретичні основи банкрутства суб'єктів господарювання, на прикладі діючої практики провела аналіз фінансового стану ПРАТ «Одеський коньячний завод», і в результаті виявилось, що досліджуване підприємство не є баркутом, а навпаки, веде ефективну діяльність.

Проведення своєчасної та якісної діагностики фінансового стану будь-якої організації – це основне завдання у системі управління підприємством як у стабільному, так і кризовому стані, а також при банкрутстві. Тільки за допомогою оцінки фінансового стану можна забезпечити оптимальний напрямок розвитку підприємства та запобігання його банкрутству.

Список літератури:

1. Василенко, Л. П. Фінанси підприємства : навч. посібн., ч. 2 / Л. В. Василенко, Л. В. Гут. О. В. Оксєєнко. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2005. – 240 с.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440.
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 – ІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>
4. Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України «Про банкрутство» від 21.07.94 р. № 23012/105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v_105500-94
5. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, 2009. – 645 с.
6. Пепа Т.В. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посібник. / Т.В. Пепа, В.О. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 440 с.
7. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К. : ЦНЛ, 2006. – 528 с.
8. Яблонська А.С. Діяльність арбітражних керуючих: нормативне врегулювання та необхідність законодавчого вдосконалення / А.С. Яблонська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/?do=d&did=4793&sid=comments>
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/books/27773/> – Назва з екрану.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua> – Назва з екрану.
11. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.

Головченко Т. О.

51 група ОЕФ

ukr_902@ukr.net

Науковий керівник:

к. е. н., доцент Чернишова Л. В.

Одеський національний економічний університет

м. Одеса

АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

Постановка проблеми в загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання необхідно здійснювати належний контроль за фінансово-економічною діяльністю організації з метою запобігання виникнення кризового стану, який призводить до банкрутства. Для підприємств присутня постійна загроза невиконання своїх зобов'язань у будь – який проміжок часу, що в результаті відбивається на перспективах їх подальшого існування. Сучасна економіка виробила відповідну систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту організації від втрати платоспроможності. Водночас залишаються питання щодо необхідності сформувати найбільш оптимальну систему аналізу платоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми, пов'язані з методикою аналізу рівня платоспроможності є предметом дослідження вітчизняних і закордонних учених. Істотний внесок у дослідження даних проблем зробили Е.Альтман, У.Бівер, І.Бланк, Т.П. Гудзь, В.В.Ковальов, М.І.Ковальчук, Л.О.Лігоненко, Г.В.Савицька, П.Т.Саблук, О.О.Терещенко, А.Д.Шеремет, М.Г.Чумаченко, В.В.Юрчишин та інші.

У сучасних умовах господарювання підприємства функціонують у досить високій динамічності фінансових процесів, підвищеної невизначеності, що виникає при здійсненні вибору найбільш ефективного напрямку подальшого розвитку, а також під високим впливом зовнішніх факторів. Усе перераховане значно підвищує роль аналізу і загальної оцінки платоспроможності підприємства [4, с.186]. Проведення аналізу та оцінки платоспроможності є особливо важливим у загальній системі управління, оскільки їх результати є базою і основою використання певних управлінських рішень, спрямованих на отримання максимального прибутку [2, с.173].

Розкриття механізму виникнення кризового стану підприємства і банкрутства як граничного кризового стану й крайнього заходу антикризового управління поєднується з уточненням поняття «банкрутство». Згідно з статтею 1 Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" під банкрутством розуміють визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1]. Як свідчать дослідження, теорія і практика аналізу неплатоспроможності підприємства в Україні знаходяться на стадії розвитку та вдосконалення.

Метою статті є дослідження сучасних методик аналізу рівня платоспроможності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зазначити, що підприємства з одного боку, – це ринкові суб'єкти, які здійснюють свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції, що збільшує ступінь ризику, а з іншого, мають галузеву специфіку діяльності. Побудова засад ринкової економіки зумовлює виникнення конкуренції між її учасниками, зростання ступеня фінансових ризиків: ризику зниження фінансової стійкості й рівноваги та ризику неплатоспроможності, а іноді й банкрутства. Тому ринкова економіка потребує іншої інформації та методів її оцінки, адекватних новим підходам до управління. У той же час, значно розширюються основні завдання аналізу, який не обмежується оцінкою фінансової стійкості, а має бути спрямований на обґрунтування прогнозу потреби у фінансових ресурсах, на знаходження їх джерел і способів мобілізації. Виникають також нові підходи до оцінки джерел фінансування, грошових потоків, ефективності вкладання коштів. Оцінка платоспроможності відбувається на

основі аналізу ліквідності поточних активів підприємства[10]. Під цим мається на увазі здатність активів перетворюватися в грошові кошти. Інформація, яка потрібна для оцінки платоспроможності та ліквідності, є в бухгалтерському балансі підприємства. Однак при управлінні платоспроможністю та ліквідністю потрібно мати не тільки дані про операції в господарській діяльності, які містяться в бухгалтерському балансі, необхідно прогнозувати діяльність суб'єкта так, щоб забезпечити потрібний рівень платоспроможності і ліквідності в перспективі. До проявів фінансових криз підприємств належать такі фактори як: неспроможність вчасно і в повному обсязі розрахуватися за борговими зобов'язаннями внаслідок нестачі коштів; порушення балансу між доходами і витратами; невірно обрана політика фінансування; не конкурентоспроможність на ринку товарів через недостатність фінансового забезпечення виробничих процесів, зокрема щодо впровадження прогресивних технологій виробництва, сучасної техніки, високоякісної сировини і матеріалів; порушення ритмічності та зниження ефективності процесу виробництва і реалізації продукції, нездатність вчасно й у повному обсязі забезпечувати операційні процеси [7]. Щоб підтримувати підприємство у платоспроможному стані, фінансова служба має дбати про те, щоб його суто грошові активи відповідали потребам щоденних платежів (постачальникам, у бюджет, робітникам і службовцям, іншим кредиторам). Втім, характеристика постійних значних залишків грошей на поточному рахунку підприємства як ознаки високої майстерності управління фінансовими ресурсами, високої ліквідності підприємства є помилковою. Динаміка залишків коштів на поточному рахунку характеризує не міру ліквідності підприємства, а його поточну платіжну готовність, поточну платоспроможність. Різні підходи до оцінки аналізу фінансової стійкості підприємства найбільш часто використовуються, але не є єдиними та остаточними. Логічно їх використовувати в комплексі, поєднуючи на різних етапах діяльності, планування, в залежності від цілей та потреб керівництва підприємства. Сьогодні відсутня єдина методологія визначення фінансової стійкості підприємства. Вітчизняні і зарубіжні учені для цього пропонують великий перелік показників з різною методикою розрахунку. Більшість науковців при оцінці фінансової стійкості обмежуються приблизно 3-6 найпоширенішими в теорії і практиці показниками, що характеризують основним чином структуру фінансового капіталу [3].

Отже, високий рівень платоспроможності – необхідна складова характеристики будь-якого стабільно функціонуючого суб'єкта господарювання. Саме тому зацікавленими в грамотній оцінці його стану платоспроможності будуть як керівники даного підприємства, так і його потенційні партнери. Але, на жаль, більша частина підприємств характеризується низькою платоспроможністю, основними причинами якої є помилкове визначення плану виробництва; втрата ефективних каналів збуту; неефективне використання трудових і матеріальних ресурсів; низька забезпеченість підприємства власними оборотними активами; інфляційні процеси; податкова політика. Тому для забезпечення високого рівня платоспроможності та ліквідності підприємства потрібно постійно здійснювати аналіз господарської діяльності, який полягає у вивченні балансу підприємства за активом та пасивом, оцінці фінансових результатів і напрямів використання прибутку, а також виконанні таких завдань, як забезпечення підприємства необхідною кількістю оборотних активів, вибір оптимальної структури капіталу та ефективних і раціональних напрямів його використання, розробка поточних і перспективних планів розвитку підприємства та здійснення контролю за їх виконанням з урахуванням всіх можливих ризиків в нинішніх ринкових умовах.

У наші дні дуже прибутковим і таким, що стрімко розвивається, видом надання послуг є вантажні перевезення, саме таким видом діяльності займається наше підприємство ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК». З кожним місяцем кількість фірм та організацій, що займаються цією справою, стрімко зростає. Саме людські потреби і є основною причиною стрімкого розвитку сфери вантажних перевезень. Безумовно, кожна поважаючи себе фірма, що займається вантажними перевезеннями, надає повний перелік послуг: це допомога в організації та здійсненні перевезень, послуги вантажників і експедиторів, а також багато іншого.

Так, згідно з баченням О.С. Харченко, саме платоспроможність є тією необхідною складовою, яка дає змогу зберігати рівноважний, конкурентоспроможний стан сьогодні та в

перспективі, постійно реагуючи на екзогенні та ендогенні чинники в актуальних ринкових умовах та адаптуючись до них [9, с. 27]. Під час здійснення оцінки стану платоспроможності вкрай важливо визначити, який саме її різновид ми аналізуємо. Згідно з Ю.М. Тютюнником, за періодом оцінки в науковій літературі прийнято виділяти поточну (фактичну) та перспективну платоспроможність [8, с. 276]: 1) поточна (фактична) платоспроможність визначає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів для виконання розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю на певну дату або впродовж періоду оцінювання; 2) перспективна платоспроможність характеризує здатність підприємства здійснювати виконання платіжних зобов'язань у майбутньому періоді. Відповідно, для подальшої розробки заходів щодо відновлення та забезпечення того чи іншого різновиду платоспроможності необхідно визначити причини, наслідком яких стала втрата суб'єктом платоспроможності (табл. 1).

Аналіз платоспроможності підприємства ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК»

Таблиця 1

Показники	2017 рік	2018 рік
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,2-0,25$)	0,007	0,037
Коефіцієнт швидкої ліквідності ($\geq 0,8-1$)	0,142	0,151
Коефіцієнт загальної ліквідності ($\geq 2-2,5$)	0,452	0,356

Аналіз платоспроможності «ТКА ЛОГІСТИК» в табл. 1 показав, що в цілому підприємство не є платоспроможним, як у 2017 році, так і у 2018 році. Так коефіцієнт абсолютної ліквідності не відповідає рекомендованому значенню, у 2017 році даний коефіцієнт становив 0,007, проти 0,037 у 2018 році. При рекомендовано рівні покриття поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів в 25% підприємство забезпечило в 2017 році даний розрахунок на 0,7%, а у 2018 році на 3,7%. Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2017 році становив 14,2%, а у 2018 році 15,1%, тобто за рахунок покриття поточних зобов'язань грошовими коштами та дебіторською заборгованістю у 2017 році 14,2% поточних зобов'язань покривались грошовими коштами та їх еквівалентами та дебіторською заборгованістю, проти 15,1% у 2018 році. Коефіцієнт загальної ліквідності у 2017 році не відповідає рекомендованому значенню і дорівнює 0,452, а у 2018 році 0,356. Тобто, як у 2017 році, так і у 2018 році «ТКА ЛОГІСТИК» не в повному обсязі розрахувалося по всім поточним зобов'язанням за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів, дебіторської заборгованості та запасів.

Таким чином, «ТКА ЛОГІСТИК» необхідно прагнути до доведення коефіцієнтів до нормативного значення. Для підвищення рівня платоспроможності необхідно: слідкувати за своєчасним та повним погашенням дебіторської заборгованості, не допускати прострочення дебіторської заборгованості, не допускати залишків товару на складі, прагнути до прискорення оборотності запасів вкладених у виробничий процес.

З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, що її зумовлюють, доцільно впроваджувати систему виявлення загрози банкрутства та розробки антикризових заходів, а також спеціальних методів фінансового управління підприємством. Політика антикризового фінансового управління полягає в розробці й використанні системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства і механізмів фінансового оздоровлення підприємства. Метою аналізу та діагностики ризику банкрутства підприємства є пошук шляхів попередження та уникнення банкрутства, поліпшення структури активів та пасивів і визначення потенційних шляхів зростання економічного потенціалу організації [6].

Закордонний досвід запобігання погрози банкрутства припускає розрахунок моделі Е. Альтмана, Г. Спрінгейта, що ґрунтуються на мультиплікативному дискримінантному аналізі.

Побудова в українських умовах подібних моделей є досить складною через відсутність статистичних даних про банкрутство організацій, постійну зміну нормативної бази в області банкрутства та визнання банкрутства підприємства на основі даних, що не підлягають обліку.

Експертні методики діагностики кризового стану та загрози банкрутства передбачають використання для формування діагностичного висновку не кількісних, а якісних показників, що

характеризують стан діяльності підприємства, його ресурсного забезпечення, якості менеджменту тощо. Необхідна якісна інформація збирається експертами шляхом спостереження або опитування.

Е. Альтман для побудови своєї моделі використовував 66 американських компаній в період з 1946-1965. 33 компанії збанкрутували в цей період, а 33 залишилися фінансово стійкими. Крім цього з 22-х фінансових коефіцієнтів він виділив всього 5, на його думку, найбільш повно відображають діяльність підприємства. Після цього він використовував інструментарій множинного дискримінантного аналізу для визначення вагових значень у коефіцієнтів в інтегральній моделі. В результаті він отримав статистичну класифікаційну модель для визначення класу підприємства (банкрут / не банкрут / зона невизначеності).

Модифікована п'ятифакторна модель Е. Альтмана:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,995X_5$$

$$X_1 = -0,492; X_2 = 0,029; X_3 = 0,027; X_4 = 0,031; X_5 = 4,42$$

$$Z = 4,17$$

Розрахунок за допомогою даної моделі на прикладі ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК» показав, що у даного підприємства ймовірність банкрутства дуже низька.

Наступна модель прогнозування банкрутства підприємства створена канадським вченим Гордоном Спрінгейтом. Половина коефіцієнтів збігається з фінансовими коефіцієнтами, які використовував Е. Альтман. Для створення моделі оцінки банкрутства Г. Спрінгейт використовував фінансову звітність від 40 підприємств Канади (20 банкрутів / 20 не банкрутів).

Модель Г. Спрінгейта:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$$

$$A = 0,48; B = 0,03; C = 0,03; D = 4,42$$

$$Z = 2,36$$

Розрахунок за допомогою даної моделі на прикладі ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК» показав, що у дане підприємство нормально функціонує.

Вченими Іркутської державної економічної академії запропонована своя чотирьохфакторна модель прогнозу ризику банкрутства підприємств (модель R-рахунки), аналогічна моделі Е. Альтмана:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4$$

$$K_1 = 0,48; K_2 = 0,73; K_3 = 4,42; K_4 = 0,01$$

$$R = 4,98$$

Розрахунок за допомогою даної моделі на прикладі ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК» показав, що у даного підприємства ймовірність банкрутства дуже мінімальна.

Позначення чітких рамок платоспроможності підприємства необхідно відносити до однієї з найважливіших проблем економічної практики, оскільки незадовільна, а іноді надто низька, платоспроможність і ліквідність можуть послужити причиною відсутності у підприємства коштів, необхідних для подальшої діяльності, а також, у результаті, до банкрутства. Однак «зайва ліквідність» може створювати перешкоди і гальмувати загальний розвиток компанії, обтяжуючи її витрати додатковими і надлишковими запасами, резервами та грошовими коштами, які не включені в оборот і не спрямовані на розвиток виробництва [11].

Проведення аналізу та оцінки платоспроможності є особливо важливим у загальній системі управління, оскільки їх результати є базою і основою використання певних управлінських рішень, спрямованих на отримання максимального прибутку [5, с.173].

За сучасних економічних умов розвиток методів фінансової стійкості підприємства повинен базуватися на постійному моніторингу фінансового стану як в процесі стратегічних перетворень, так і у поточній діяльності. На першому етапі фінансової стабілізації ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК» рекомендується сконцентрувати зусилля на усуненні неплатоспроможності. Мета фінансової стабілізації (усунення неплатоспроможності) вважається досягнутою якщо обсяг коштів перевищив обсяг невідкладних фінансових зобов'язань у короткостроковому періоді, тобто обсяг позитивного грошового потоку у результаті конверсії ліквідних оборотних активів у кошти.

Висновок. Таким чином, у зв'язку з нестабільною економікою, уповільненням платіжного балансу виникає неплатоспроможність підприємств, що є результатом доведення до банкрутства, та стає все більш поширеним явищем. Процедура банкрутства як наслідок неплатоспроможності є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства, якій передують стадії нормальної ритмічної роботи та фінансових ускладнень. Однією з основних причин є те, що в Україні спостерігається тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство, тому є ймовірність, що багато підприємств можуть бути ліквідованими. Виходячи із вище вказаного, можна зробити висновок, що для того, щоб забезпечити сталий розвиток України, держава повинна регулювати та вдосконалювати політику управління та запобігання банкрутству.

Проаналізувавши розглянуті вище методики оцінки платоспроможності та кредитоспроможності суб'єктів підприємництва, ми дійшли до висновку, що вони є найбільш орієнтованими на зовнішнього користувача, ніж на внутрішнього, отже, представляють інтерес лише для позичальників підприємства або його інвесторів, а не для нього самого. Тому, на наш погляд, ці моделі ніяк не допоможуть у вирішенні ситуації з показниками платоспроможності, які не відповідають рекомендованому рівню, адже спрямовані більше на поточний стан, ніж на майбутній. Також варто відмітити, що використання переважної більшості цих моделей є можливою тільки у модифікованому вигляді через нестачу цілого кола даних та особливості національної економіки.

На наш погляд, найбільш ефективною з розглянутих моделей для ТОВ «ТКА ЛОГІСТИК», з урахування вищесказаного, є модель Г. Спрінгейта. Своєчасна оцінка можливості банкрутства підприємства і оперативні дії з ліквідації негативних тенденцій є важливими умовами управління конкурентоспроможністю та розробки стратегій компаній.

Список літератури:

1. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", № 1414-VIII від 14.06.2016, ВВР, 2016, № 32, ст.555
2. Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой. – СПб.: Питер, 2010. – 256 с.
3. Волкова, Н.А., Сніткіна, І.А. Методичні підходи аналізу кризового стану та схильності до банкрутства [Електронний ресурс] / Н.А. Волкова, І.А. Сніткіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. - №17.
4. Дехтяр Н. А. Оцінка фінансової стійкості підприємства із застосуванням методів економіко-математичного моделювання / Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека, К. В. Черніговець // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2016. - Т. 21, Вип. 1. - С. 195-199
5. Казакова, Н.А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности: Учебник / Н.А. Казакова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 261 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, 2014. – 84 с.
7. П'ятницька Г. Т. Фінансова стійкість як базис для визначення стратегічного вектору інноваційного розвитку підприємства / Г. Т. П'ятницька, В. С. Найдюк // Інвестиції: практика та досвід. - 2018. - № 4. – С. 7-16.
8. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] / Ю.М. Тютюнник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава: РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
9. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств: дис. канд. екон. наук / О.С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.
10. Чеботарева, М. С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. – 2012. – №4. – С. 184-186.
11. Ярошевська О. В. Методи оцінки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства / О. В. Ярошевська // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. - 2014. - 2014. - С. 202219.

Антіпова В.Г.
51 група ОЕФ
va687963@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Т.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ВПЛИВ КРИЗИ НА БАНКРУТСТВО ПІДПРИМСТВ УКРАЇНИ ТА РОЗРАХУНОК МОДЕЛЕЙ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «ОДЕСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»

Постановка проблеми Становлення економіки України супроводжується нестабільністю та постійними змінами, які поєдналися з світовою економічною кризою, що охопила країну протягом останніх кількох років. Нестабільність та кризовий стан економіки негативно впливає на всі сфери суспільного та економічного життя країни. Актуальним у цей період стає процес банкрутства для багатьох суб'єктів господарювання. Сьогодні, в період реформування економіки, відчутними стали такі економічні явища, як нерентабельність, неплатоспроможність підприємств. Основними проблемами, які виникають в економіці під час процесу банкрутства підприємств, є: скорочення попиту на продукцію виробників, зниження обсягів виробництва, зростання заборгованості постачальникам, державному бюджету та банкам, затримки з виплатою заробітної плати працівниками, непрогнозована зміна економічного середовища в цілому. Все це призводить до втрати традиційних ринків збуту власної продукції, соціально-економічної нестабільності, постійних змін правового поля, зміни системи політичного устрою та структури економіки в цілому. Однією з ознак таких тенденцій є активізація процесів банкрутств підприємств. Щоб процеси банкрутства господарчих суб'єктів завдавали меншої шкоди економіці, держава повинна активніше виконувати свою регулюючу роль у формуванні відносин власності, що характеризується, зокрема, необхідні

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. На сьогоднішній день питання банкрутства знову є актуальним у дослідженнях багатьох вчених, а також знову набули актуальності класичні наукові доробки у галузі банкрутства підприємств. Серед них відзначимо українських економістів, таких як Г. Шершеневич, Л. Щенникова, С. Жилинський. В працях І. Балабанова, В. Вітлінського, В. Вяткіна, І. Вяткіна, В. Гамзи, Г. Гольдштейна, В. Гранатурова, А. Гуца, Ю. Єкатеринославського, А. Камінського, В. Лук'янової, Л. Макаревича, С. Наконечного, Н. Хохлова, Г. Чернової, О. Шарапова також розглядаються суть банкрутства підприємств, підприємницького ризику тощо. Однак дослідження переважно носять концептуальний характер, не враховують особливостей процесів банкрутства в умовах світової економічної кризи.

Метою даної роботи є уточнення суті банкрутства підприємств у контексті розгляду основних фінансово-економічних передумов та наслідків його виникнення у період світової кризи, та розгляд моделей банкрутства зокрема п'ятифакторна модель Е.Альтамана, модель Г.Спаренгейта, модель Р.Таффлера.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, термін «банкрутство» походить від латинських слів «banko» – осліп і «totto» – ламати. Його виникнення пов'язано з традицією ламати або перекидати стіл, за яким сидів міняйло, що став неплатоспроможним [1, с. 210].

У відповідності до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, банкрутство визначається як визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури [2].

Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” виконує три основні функції:

- слугуватиме механізмом запобігання непродуктивному використанню активів підприємств, які виявилися неспроможними вести свій власний бізнес (тобто краще їх передати новим власникам, які зможуть забезпечити їх більш ефективне використання);

- є інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, однак мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому. Як правило, така реабілітація передбачає фінансову реорганізацію;

- сприяє якнайповнішому задоволенню претензій кредиторів [2].

Однак, хоча перша редакція закону була прийнята ще у 1992 р., своїх функцій він повною мірою не виконав. Адже поряд з тим, що у ринковій економіці банкрутство підприємств є нормальним явищем, саме становлення ринкових відносин в Україні стало каталізатором, що прискорив погіршення економічного стану більшості підприємств і зумовив їх банкрутство.

Зростання кількості справ про банкрутство, крім 2018 р., коли їхня кількість збільшилася у порівнянні з 2017 р., пов'язаний не лише зі світовою кризою, що охопила й Україну. Розвитку економічної кризи та банкрутству підприємств можуть сприяти ряд факторів, як зовнішніх (рівень інфляції, нестабільність податкового законодавства, фінансового та валютного ринків, посилення конкуренції в галузі, дефіцит кредитних ресурсів тощо), так і внутрішніх (втрата споживачів готової продукції, неритмічність виробництва, збільшення собівартості та зниження продуктивності праці, зменшення інвестицій в оновлення, модернізацію та інноваційні дослідження тощо).

У цілому всі ці фактори створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Погоджуючись в цілому з авторами [3-5] і доповнюючи їх, зазначимо, що в результаті дії окреслених факторів у сучасній вітчизняній економіці створюються відповідні економічні передумови банкрутства підприємств:

- дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту;
- брак зовнішньої фінансової підтримки;
- зниження прибутковості, наслідком чого є дефіцит власних оборотних коштів та виникнення заборгованості;
- довготривала неплатоспроможність підприємств, причиною якої часто є низька ліквідність активів;

Всі ці передумови кризи на підприємстві мають негативні зовнішні наслідки, що призводять до погіршення стану або банкрутства та ліквідації його контрагентів:

- фінансово неспроможне підприємство може стати причиною виникнення серйозних фінансових ризиків для успішно діючих підприємств – його партнерів. Тим самим підприємство приносить шкоду своїм партнерам, а отже знижується загальний потенціал економічного розвитку держави;
- фінансово неспроможне підприємство ускладнює формування доходної частини державного бюджету та позабюджетних фондів;
- такі підприємства сприяють зниженню загальної норми прибутку на капітал, оскільки неефективно використовують надані їм ресурси в товарній та грошовій формі;
- такі підприємства згортають свою діяльність і сприяють скороченню чисельності робочих місць та кількості зайнятих у суспільному виробництві.

Водночас всі ці фінансово-економічні передумови та наслідки банкрутства означають не тільки збитки для їх власників, кредиторів, партнерів, споживачів, а й погіршують соціальний клімат. Зауважимо, що сьогодні будь-яке підприємство може потрапити в кризову ситуацію незалежно від свого життєвого циклу, але найбільше підприємств банкрутує в перші 5 років свого існування.

Така ситуація сталого збуту, яка може стати причиною банкрутства стосується і ПрАТ "Одеський машинобудівний завод" – одного з найстаріших машинобудівних підприємств Півдня України, спеціалізованого на випуску гірничошахтного і гірничорудного обладнання, займає монопольне становище з виробництва шахтних лебідок, тепловозних домкратів, запасних частин для вантажних залізничних вагонів.

Основними недоліками сектора українського машинобудування, що викликають банкрутство є низький рівень витрат компаній на науково-дослідні дослідно-конструкторські розробки. Якщо дивитися розвинені країни, то за цим показником лідирують фармацевтика та ІТ, машинобудування знаходиться на третьому місці. Але якщо в розвинених країнах цей показник становить понад 8%, то, на жаль, для України, Росії та інших країн Митного союзу характерно, як правило, не набагато більше 1%.

Ще дві ключові проблеми - це дефіцит кваліфікованого персоналу і високий знос основних засобів. Більше 60% - знос обладнання в Україні. При цьому потрібно звернути увагу, що і дефіцит кваліфікованого персоналу, і знос засобів вирішуються, по суті, одним і тим же засобом - заміщенням універсального обладнання, яке становить найбільшу частку в парку машинобудування України, на обладнання, яке працює за участю автоматизованих керуючих програм. При переході з універсального обладнання на автоматизоване трудомісткість обробки виробу зменшується в середньому в 4 рази. Це і вирішення проблеми кадрів, менше залежність від людського чинника.

На підставі представлених даних ми вже з'ясували що ПрАТ "Одеський машинобудівний завод" має дуже негативні показники ефективності господарської діяльності за 2018 рік. Тому було б резонно оцінити ступінь можливості підприємства стати банкрутом у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Аналіз ймовірності банкруства ПрАТ "Одеський машинобудівний завод"

Назва моделі	Попередній рік		Поточний рік	
	Значення	Ймовірність банкруства	Значення	Ймовірність банкруства
П'ятифакторна модель Е.Альтамана	-0,090	висока	-0,600	висока
Модель Г.Спрингейта	0,314	висока	0,707	висока
Модель Р.Таффлера	0,586	висока	0,529	висока

Нижче наведемо розрахунок вказаних моделей:

1) П'ятифакторна модель Е.Альтамана, розраховується за формулою : $\langle Z = 1,2 \cdot K1 + 1,4 \cdot K2 + 3,3 \cdot K3 + 0,6 \cdot K4 + K5 \rangle$, де $Z < 1,81$ показує високу ймовірність банкруства, а $Z > 2,7$ – низьку ймовірність.

2) Модель Г.Спрингейта, розраховується за формулою: $\langle Z = 1,03 \cdot X1 + 3,07 \cdot X2 + 0,66 \cdot X3 + 0,4 \cdot X4 \rangle$, де якщо значення менше 0,862, то модель вказує на високу ймовірність банкруства, а якщо значення менше 0,862 – ймовірність низька.

3) Модель Р.Таффлера, розраховується за формулою: $\langle T = 0,53 \cdot X1 + 0,13 \cdot X2 + 0,18 \cdot X3 + 0,16 \cdot X4 \rangle$, де якщо значення більше 0,3 то вірогідність банкруства низька, якщо менше 0,2 – висока

Проведений аналіз можливості банкруства ПрАТ "Одеський машинобудівний завод" показав, що майже по всіх моделях розрахунку фінансової спроможності та незалежності підприємство має високі ризики стати банкрутом. Слід зазначити, що модель Р.Таффлера не відображає в істинному стані даний показник, тому що в самій формулі розрахунку мінусові значення спотворюють отриманий результат. Підприємству потрібно в найкоротші терміни прийняти ефективні рішення для запобігання банкруства. В іншому випадку така ситуація призведе до повної неплатоспроможності, а як результат ліквідації майна і завершення виробництва. Управлінському персоналу рекомендовано поліпшити структуру активів підприємства, залучати нові інвестиції, знижувати відсоток запозичених ресурсів, нарощувати обсяг власних оборотних коштів, переглянути асортимент з метою виявлення найбільш

нерентабельною, підвищити реалізацію продукції, реалізовувати найменш ліквідні з метою залучення найбільш ліквідних, переглянути технологію виробництва, і як результат зменшувати прямі витрати на готову продукцію.

Викладене дає підставу констатувати, що нові, сучасні економічні умови, обумовлені переходом до ринкових відносин, викликають необхідність відповідності функціонування суб'єктів господарювання новим суспільним та державним вимогам. Відповідні обставини є умовами, в яких частина юридичних осіб припинили існування, в результаті визнання їх банкрутами та подальшої ліквідації. Припинення юридичної особи тягне за собою припинення трудових правовідносин між роботодавцем та працівником, що є негативною соціально-трудовою тенденцією, яка призводить до збільшення чисельності безробітного населення.

Вагома частина керівників підприємств, установ, організацій проводять реорганізацію суб'єктів господарювання. Беручи до уваги особливості процесу реорганізації, слід дійти висновку про те, що саме від обраного керівником способу її здійснення залежить майбутнє працівників суб'єкта господарювання. У випадках виникнення нових юридичних осіб змінюються і трудові правовідносини. При цьому всі способи здійснення банкрутства, ліквідації та реорганізації підприємств, установ, організацій їх керівниками та компетентними державними органами повинні відбуватися з точним та безпрецедентним додержанням вимог трудового законодавства України під час вирішення майбутнього становища кожного працівника.

Слід зазначити, що банкрутство в межах кризового становища може використовуватися для відмови сплати податкових зобов'язань, в зв'язку з цим важливе значення має виявлення проблем правового регулювання процесуальних відносин та пошуку шляхів їх вирішення. Насамперед, слід звернути увагу на особливості порядку порушення провадження у справах про банкрутство. Механізм порушення провадження у справі має бути прозорим, зрозумілим для суб'єктів правовідносин неспроможності та враховувати їх права і законні інтереси. В зв'язку з цим цікавим є досвід інших держав.

Згідно з законодавством Німеччини після подання заяви про порушення справи судом призначається експерт, який проводить фінансовий аналіз боржника. Метою такого аналізу є встановлення наявності підстав для порушення провадження, достатності майна боржника для погашення процесуальних витрат, а також перспектив подальшої виробничої діяльності боржника. Для запобігання зменшенню майнових активів боржника судом можуть бути вжиті такі заходи забезпечення вимог кредиторів: призначення тимчасового керуючого; накладення на боржника заборони щодо здійснення управлінських та розпорядчих дій; призупинення виконавчих проваджень відносно майна боржника; тимчасовий арешт поштового листування боржника.

Однією із особливостей провадження у справах про банкрутство є здійснення його протягом тривалого часу та необхідність дотримання строків застосування судових процедур. В зв'язку з цим оскарження судових актів не повинно створювати перешкод для руху провадження у справах про банкрутство. Першим кроком на шляху усунення вказаних перешкод стало внесення змін до ГПК України, якими зменшено строки розгляду апеляційних та касаційних скарг на судові акти [4]. Проте, не було враховано того факту, що у справах про банкрутство усі судові акти, крім постанови про визнання боржника банкрутом, виносяться у формі ухвал. При цьому ухвалами вирішуються такі складні питання, як визнання та відхилення вимог кредиторів, затвердження плану санації, затвердження звіту ліквідатора за результатами ліквідаційної процедури та ряд інших.

В більшості випадків суди апеляційної та касаційної інстанцій не можуть протягом встановленого ГПК 15-ти денного строку з'ясувати відповідність судового акту суду першої

інстанції вимогам законодавства. В зв'язку з цим виникає необхідність у збільшенні строку розгляду апеляційних та касаційних скарг на ухвали, що виносяться у справах про банкрутство, наприклад, до одного місяця. Крім цього, слід звернути увагу на те, що ГПК України прямо не визначає коло судових актів, які підлягають оскарженню в справах про банкрутство. Проте, Закон також не містить посилання на оскарження ряду судових актів, які мають істотне значення для учасників провадження, зокрема, постанови про визнання боржника банкрутом, ухвали про відхилення вимог кредитора та ін. В зв'язку з цим слід внести відповідні зміни до Закону, якими передбачити оскарження відповідних судових актів

Проаналізувавши напрацювання деяких вчених та провівши власні дослідження, погоджуючись з авторами [4], ми робимо висновок, що для підприємств, які розвиваються у несприятливих умовах, можна виділити такі дії, здатні зменшити ризик стати банкрутом:

- Стратегічне управління в умовах кризи відіграє першорядну роль. В умовах динамічно змінюваного середовища воно є найважливішим чинником стійкості й розвитку підприємства. Ефективність стратегії визначається відповідними внутрішніми параметрами підприємства, його положенням на ринку й, у цілому, у зовнішньому середовищі.

- Управління підприємством в умовах кризи обумовлене швидким реагуванням і здатністю прогнозувати ситуацію, швидко знаходячи ті проблеми, які необхідно вирішити. Створення спеціальних підрозділів аналітиків дасть керівникові необхідну інформацію для прийняття адекватних фінансово-економічних рішень.

- Швидкість і якість передачі інформації, розпоряджень впливає на швидкість реагування й упровадження змін на підприємстві.

- Формування бюджету компанії. Планування витрат і передавання повноважень з управління витратами менеджерам підрозділів дозволить значно знизити загальні витрати підприємства.

- Призупинка або закриття довгострокових інвестиційних проектів.

Висновки. Отже, банкрутство є невід'ємною частиною конкурентного середовища. На наш погляд, багато в чому необґрунтована економічна політика уряду, економічна криза, соціальна нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільше впливають на результати діяльності підприємств – всі ці фактори через синергійний ефект спричиняють погіршення підприємницького клімату та “провокують” банкрутство підприємств замість того, щоб стимулювати їх розвиток.

Сьогодні економічна криза є небезпечною і руйнівною, але, у свою чергу, вона може призвести до поліпшення й позитивних змін, коли стають явними допущені помилки і постає неминуча необхідність їх вирішення. Від прийнятих в даний момент певних рішень і виконуваних дій залежить, чи функціонуватиме ПрАТ "Одеський машинобудівний завод" і чи вийде воно з економічного безладдя. Таким чином, на підприємстві, де не відслідковуються допущені помилки і втрати від ризикованих господарських операцій, не аналізується платоспроможність, загроза банкрутства зростає. Щоб запобігти негативним наслідкам діяльності підприємств, потрібно правильно проводити фінансову діяльність підприємства.

Список літератури

1. Василенко, Л. П. Фінанси підприємства : навч. посібн., ч. 2 / Л. В. Василенко, Л. В. Гут. О. В. Оксєєнко. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2015. – 240 с.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України № 2343-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 31. – Ст. 440.
3. Кучеренко, Т. Є. Звітність підприємств : підручн. / Т. Є. Кучеренко, В. С. Уланчук, О. Г. Шайко. – К. : Знання, 2018. – 492 с. 4. Ходарева, О. Управління підприємств в умовах кризи / О. Ходарева // Схід. – Травень 2009. – № 3 (94).
4. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.

Лізко Є. О.
51 група ОЕФ
liza.lizko@mail.ru
Науковий керівник:
доцент Чернишова Л. В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КИЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «ROSHEN»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банкрутство існуючих підприємств значно впливає на розвиток української економіки та знижує доходи державного бюджету. Для уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутньої неплатоспроможності підприємств. У сучасній економічній науці є численні розробки у сфері аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дає змогу встановити наявність сумнівів у продовженні безперервної діяльності суб'єкта господарювання, тобто виявляти й оцінювати ознаки (критерії) ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств.

Діагностика банкрутства підприємства передбачає своєчасне виявлення його неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності та низької ділової активності, тому в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності. Деякі моделі, що не містять цих складників, не повною мірою здатні оцінити результати діяльності підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У зарубіжній практиці питаннями розроблення методів і моделей оцінки вірогідності банкрутства підприємства займалися такі вчені, як: Г. Спрінгейт, Е. Альтман, У. Бівер та Дж. Таффлер, М. Беніш, Г. Тішоу, Р. Ліс, Ж. Конан і М. Гольдер та ін.

В Україні дослідженнями методів аналізу ймовірності банкрутства підприємства займалися такі вчені: О. О. Терещенко, А. М. Поддєрьогін, О. М. Барановська, О. І. Продіус, С. О. Черкасова, В. В. Вітлінський, Т. І Єфименко, О. П. Савчук, В. М. Федосов та інші.

Кожен із наявних методів має свої переваги та недоліки, тому під час здійснення аналізу виникає необхідність вибору такого підходу, який дасть змогу з мінімальними витратами ресурсів та часу отримати найбільш зважену та точну оцінку економічного стану. Обираючи метод оцінки, необхідно визначити доцільність застосування комплексу аналітичних процедур. Виходячи із цього, виникає об'єктивна необхідність дослідження узагальнених методик оцінки ймовірності банкрутства підприємств, що запропоновані вітчизняними науковцями на прикладі конкретного підприємства.

Метою даної статті є оцінка ймовірності банкрутства вітчизняного підприємства, а саме ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN», на основі зарубіжних та вітчизняних моделей, виявлення їх основних переваг і недоліків та можливості використання у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу. Зарубіжна практика вже накопила достатній досвід оцінки фінансового стану підприємства та схильності його до банкрутства. Для цього кожному первинному фінансовому показнику приписується деякий фінансовий коефіцієнт. Зазвичай як мінімальний критерій стійкості фінансового стану підприємства використовується ймовірність банкрутства. Найпоширенішими моделями є саме такі: двохфакторна модель оцінки ймовірності банкрутства, оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана, модель Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, модель Фулмера.

Але потрібно відзначити, що ці моделі склалися на основі фінансового стану зарубіжних підприємств і тому не є адаптованими до фінансової ситуації на українських підприємствах. Для наших підприємств більше підходять моделі О.О. Терещенка, А.В. Матвійчука та російська R-модель (R-модель прогнозу ризику банкрутства) [1].

Досить поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О. О. Терещенка, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (розробки О. Хотомлянського, Т. Перната, Г. Северина) [2]. В момент мінливої економічної ситуації на вітчизняному ринку, важливим аспектом у діяльності підприємства є процес прогнозування основних показників його роботи, задля підвищення ефективності використання ресурсів, а також попередження банкрутства. Застосування економічного моделювання при розрахунку ймовірності банкрутства допомагає фінансовим менеджерам: по-перше, проаналізувати основні показники діяльності підприємства; по-друге, оцінити ймовірність кризових ситуацій та своєчасно їх попередити, за допомогою коригування показників основної діяльності або санації [3, с. 86].

Результати застосування економічного моделювання у процесі аналізу ймовірності банкрутства має такі переваги:

- використання достовірної інформації, за даними фінансової звітності підприємства, що забезпечує реальність результатів;
- можливість кількісного оцінювання впливу певних показників (факторів), впливаючи на які підприємство має змогу змінювати фінансовий результат;
- можливість обґрунтування управлінських рішень;
- зручність застосування економічних моделей, можливість використання менеджерами та іншими зацікавленими користувачами.

Для застосування економічного моделювання ймовірності банкрутства необхідні такі показники як: поточні зобов'язання, оборотні активи, залучений капітал, баланс, власний оборотний капітал, нерозподілений прибуток, валовий прибуток, власний капітал, виручка від продажу, чистий рух грошових коштів, виробничі запаси, чистий прибуток та амортизація. У табл. 1 зазначені показники діяльності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» за 2015-2017 роки [4].

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу ймовірності банкрутства ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» за 2015-2017 роки (тис. грн.)

Показник	Методика розрахунку	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Робочий капітал	p.(1195-1695) ф. №1	-133838	-28950	-4280
Оборотний капітал	p.1195 ф. №1	79236	102044	82630
Виробничі запаси	ф. №1 р. 1100	8900	8512	8856
Поточні зобов'язання	p.1695 ф. №1	213074	130994	86910
Залучений капітал	p.(1595 + 1695)ф. №1	264851	174646	123842
Прибуток (збиток) до сплати податків	p.2290 [2295] ф. №2	35618	12938	4881
Нерозподілений прибуток (збиток)	p.1420 ф. №1	341416	350697	354887
Власний капітал	p.1495 ф. №1	519413	530434	535175
Виручка від реалізації продукції	p.2000 ф. №2	294354	250516	232312
Чистий прибуток (збиток)	p.2350 (2355)ф. №2	34816	11021	3919
Собівартість реалізованої продукції	p.2050 ф. №2	256178	215823	204239
Cash-Flow	p.2350 (2355)ф. №2 + p.2515 ф. № 2	-7364	-34316	-36942
Баланс	p.1300 ф. №1	784264	705080	659017

(Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN»[4])

Для аналізу ймовірності банкрутства застосовуємо п'ятифакторну модель Е. Альтмана, яка розраховується за формулою:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \text{ де} \quad (1)$$

X_1 - відношення робочого капіталу до суми активів,

X_2 - відношення нерозподіленого прибутку до суми активів,

X_3 - відношення прибутку до виплати податків до суми активів,

X4 - відношення балансової вартості власного капіталу до позикового капіталу,

X5 - відношення обсягів продажу до суми активів.

Отримані результати в процесі проведеного розрахунку за модифікованою п'ятифакторною моделлю Е. Альтмана наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок ймовірності банкрутства ПрАТ «Київська кондитерська фабрика
«ROSHEN» за моделлю Альтмана протягом 2015-2017 років

Показник/Період	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Відношення робочого капіталу до суми активів (X ₁)	-0,17	-0,04	-0,01
Відношення нерозподіленого прибутку (збитку) до суми активів (X ₂)	0,44	0,50	0,54
Відношення прибутку до виплати податків до суми активів (X ₃)	0,05	0,02	0,01
Відношення балансової вартості власного капіталу до позикового капіталу (X ₄)	1,96	3,04	4,32
Відношення обсягів продажу до суми активів (X ₅)	0,38	0,36	0,35
Результат Z	1,58	2,08	2,64
Ймовірність банкрутства	Дуже висока	Висока	Висока

(Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN»[4])

Проаналізувавши ймовірність банкрутства ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» протягом 2015-2017 років (табл. 2) можна зробити висновок, що інтегральний показник рівня загрози банкрутств Z протягом 2015-2017 років має тенденцію до збільшення, відповідно, рівень загрози банкрутства за моделлю Е. Альтмана знижується протягом аналізованого періоду, хоч на кінець 2017 р. являється високим. Треба зазначити, що результати аналізу ймовірності банкрутства за методом Е. Альтмана показали, що для підприємства характерне підвищення економічного потенціалу та позитивна динаміка основних його показників в цілому. Проте, незважаючи на значну поширеність моделі Е. Альтмана та цілої низки її переваг, вчені виділяють й недоліки. Зокрема, О. М. Барановська вважає, що необхідно акцентувати увагу на тому, що, незважаючи на відносну простоту моделі Альтмана для оцінки кризового стану підприємства, використання її у наявному вигляді не дає змоги одержати об'єктивний результат у сучасних умовах України [5, с. 39].

Недоліком є також те, що модель Е. Альтмана розроблена на основі даних 50-х років минулого століття й є застарілою, тому з огляду на суттєві зміни у рівні економічного розвитку вважається за доцільне їх періодичне тестування на нових вибірках даних для досягнення більшої точності отриманих результатів, які слугують основою для прийняття управлінських рішень.

Моделю Л. В. Спрінгейта передбачає розвиток інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом. Ця модель була побудована Л. В. Спрінгейтом за допомогою покрокового дискримінантного аналізу методом, який розробив Е. Альтман у 1968 р. У процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири. Точність даної моделі є досить високою і становить більше 90%. Модель Л. В. Спрінгейта має такий вигляд:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D \quad (2)$$

Якщо $Z < 0,862$, то підприємство вважається потенційним банкрутом. Якщо $Z > 0,862$, то підприємство можна вважати нормально функціонуючим.

Оцінка ймовірності банкрутства досліджуваного підприємства наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Оцінка банкрутства за моделлю Л. В. Спрінгейта ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» протягом 2015–2017 рр.

Показник/Період	2015 р.	2016 р.	2017 р.
A - оборотний капітал (р.1195 ф №1) / підсумок активу балансу (р.1300 ф. №1)	0,10	0,14	0,13
B - прибуток [збиток] до сплати податків (р.2290[2295] ф. №2) / підсумок активу балансу (р.1300 ф. №1)	0,05	0,02	0,01
C - прибуток [збиток] до сплати податків (р.2290[2295] ф. №2) / поточні зобов'язання (р.1695 ф №1)	0,17	0,10	0,06
D - виручка від реалізації продукції (р.2000 ф №2) / підсумок активу балансу (р.1300 ф №1)	0,38	0,36	0,35
Результат Z	0,50	0,41	0,33

(Джерело: складено автором за даними фінансової звітності П ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN»[4])

Наведені показники (табл. 3) свідчать про те, що згідно моделі Л. В. Спрінгейта у ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» існує потенційна ймовірність банкрутства і протягом аналізованого періоду існує тенденція до збільшення ймовірності щодо потенційного банкрутства.

Можемо спостерігати, що застосовані наразі моделі Е. Альтмана та Л. В. Спрінгейта мають суперечливий характер. Тому, для остаточного висновку, доцільно застосувати моделі ймовірності банкрутства, запропоновані вітчизняними вченими, а саме О. О. Терещенко та модель R-рахунку (модель Іркутської школи). Модель О. О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (3)$$

Одержані значення показника Z можна інтегрувати так: $Z > 2$ – підприємство є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління; $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Таблиця 4

Оцінка банкрутства за моделлю О.О. Терещенка ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» протягом 2015–2017 рр.

Показник/Період	2015 р.	2016 р.	2017 р.
X ₁ – Cash-Flow (ф.№2 р.2350 або р.2355 + амортиз. ф. №2 р.1195) / зобов'язання (ф. №1 р.1595 + 1695);	-0,03	-0,20	-0,30
X ₂ – валюта балансу (ф. №1 р. 1300) / зобов'язання (ф. №1 р.1595 + 1695);	2,96	4,04	5,32
X ₃ – прибуток (ф. №2 р.2350 або 2355) / валюта балансу (ф.№1 р.1300);	0,04	0,02	0,01
X ₄ – прибуток (ф. №2 р.2350 або 2355) / виручка від реалізації (ф. №2 р.2000);	0,12	0,04	0,02
X ₅ – виробничі запаси (ф. №1 р. 1100) / виручка від реалізації (ф. №2 р. 2000);	0,03	0,03	0,04
X ₆ – виручка від реалізації (ф. №2 р. 2000) / валюта балансу (ф. №1 р. 1300).	0,38	0,36	0,35
Результат Z	1,28	0,45	0,17

(Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN»[4])

Отже, оскільки динаміка показників (табл. 4) упродовж 2015–2017 рр. має тенденцію до зниження з 1,28 на кінець 2015 р. До 0,17 на кінець 2017 р., відповідно, $0 < Z < 1$, тому досліджуваному підприємству ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів.

Здійснимо аналіз ймовірності банкрутства досліджуваного підприємства (табл. 5), застосувавши модель R-рахунку (модель Іркутської школи):

$$R=8,38K_1+K_2+0,054K_3+0,63K_4 \quad (4)$$

Таблиця 5

Оцінка банкрутства за моделлю R-рахунку ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» протягом 2015–2017 рр.

Показник/Період	2015 р.	2016 р.	2017 р.
K1 – оборотний капітал / підсумок активу балансу	0,10	0,14	0,13
K2 – чистий прибуток [збиток] / власний капітал	0,07	0,02	0,01
K3 – виручка від реалізації / підсумок активу балансу	0,38	0,36	0,35
K4 – чистий прибуток [збиток] / с/с реалізованої продукції	0,14	0,05	0,02
Результат Z	1,02	1,28	1,09

(Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN»[4])

Отже, дані таблиці 5 свідчать, що за аналізований період у ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN» значення $Z > 0,42$. Це вказує на стійке фінансове становище підприємства та мінімальний ризик настання банкрутства (до 10%).

Висновки. Сьогодні існує безліч методик щодо оцінки вірності банкрутства зі своїми перевагами та недоліками у практичному застосуванні.

Не можна виділити єдиного вірного підходу до прогнозування банкрутства, тому без модифікації та адаптації розглянутих моделей їх ефективне використання в Україні практично неможливе, що визначає необхідність розроблення та застосування інтегрованих моделей науково обґрунтованих та маючих практичне застосування в умовах програмування економічної системи ринкового спрямування.

Список літератури

1. Ященко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В. Ященко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.ua.edu.ua/>.
2. Терещенко О.О. Діагностика неплатоспроможності підприємств як технологія підтримки прийняття фінансових рішень / О. О.Терещенко //Ефективна економіка. – 2017. - № 3 // [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
3. Ткаченко І. С. Економіко-математичне моделювання фінансового результату підприємства / І. С. Ткаченко, О. В. Проскурович // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 3 (31). – С. 84-94.
4. Регулярна інформація ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» 2015-2017 роки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/92720>
5. Барановська О.М. Аналіз фінансового стану як інструмент запобігання кризі та виведення підприємства з неї / О. М. Барановська // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ, 2008. – № 12. – С. 36-42.
6. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття управлінських рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.

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

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ВКФ «АКМАРІН»)

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільного економічного середовища, що динамічно змінюється, значна кількість підприємств в Україні та світі перебуває у стані банкрутства чи кризовому стані, що зумовлено неспроможністю суб'єкта господарювання вчасно і в повній мірі виконати взяті на себе боргові зобов'язання.

Нині відбувається процес поступової інтеграції України в європейське співтовариство з його специфічними жорсткими умовами на ринку, які ставлять проблему виживання перед вітчизняними суб'єктами господарювання. Тому для вітчизняних підприємств проблема вчасного виявлення кризових явищ та запобігання фінансової неспроможності стоїть особливо гостро. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки комплексу дій, що попереджують банкрутство підприємств, та пошуку нових методів антикризового фінансового управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанню оцінки ймовірності банкрутства підприємств присвячено достатню кількість робіт вчених-економістів, зокрема Е.Альтмана, Г. Спрингейта, Р. Таффлера, І.А. Бланка, Є. М. Андрушака, О.О. Терещенка та інших.

Однак, на сьогоднішній день більшість методик базуються на застосуванні методу експертних оцінок, що дає підстави говорити про відносну суб'єктивність отриманих результатів. Тож, існують проблеми щодо підвищення об'єктивності оцінок, що потребує подальшого дослідження та обґрунтування процедур.

Метою статті є розгляд і аналіз існуючих зарубіжних і вітчизняних методик прогнозування банкрутства підприємства, а також виявлення ризику банкрутства ВКФ «Агромарін» на основі розглянутих методик.

Виклад основного матеріалу. Проблема банкрутства підприємств в Україні є досить актуальною, адже економіка країни перебуває в стані кризи. В такі періоди механізм банкрутства є своєрідним критерієм відбору більш ефективних підприємств. Щоб оцінити масштаби кризових явищ проаналізуємо основні тенденції порушення справ про банкрутство суб'єктів господарювання.

Господарський Кодекс України надає таке тлумачення «банкрутство - це нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури» [6].

Не існує єдиного погляду на поняття банкрутства і серед науковців. Так, І.А. Бланк трактує банкрутство підприємств як встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

В свою чергу, Є. М. Андрушак [5, с. 31] зазначає, що банкрутство – це визнане судовими органами незадовільне господарське становище фізичної чи юридичної особи, ознакою якого є припинення розрахунків за зобов'язаннями через нестачу активів у ліквідній формі. Важливим є те, що основною метою банкрутства виступає не ліквідація підприємства, а задоволення вимог кредиторів через визнання боржника банкрутом.

Відомий український науковець О.О. Терещенко вважає, що банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів [7, с. 13]. Основною ознакою банкрутства є неспроможність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців від дня настання строків платежів [3, с. 511].

Передумовою банкрутства є тривалий нестабільний стан фінансів підприємства та неефективне їх використання.

Суб'єктом банкрутства є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання визнано господарським судом [4, с. 411]. Одним з основних завдань аналізу є оцінка ступеня близькості підприємства до банкрутства. Існують критерії формального та неформального характеру, за якими підприємство може бути визнане неспроможним (банкрутом) [2, с. 373].

Для діагностики ймовірності банкрутства використовується кілька підходів, заснованих на застосуванні: аналізу широкої системи критеріїв і ознак; обмеженого кола показників; інтегральних показників [3, с. 511].

Комплекс заходів попередження банкрутства передбачає застосування методик прогнозування і визначення ймовірності банкрутства підприємств та своєчасне інформування керівництва про потенційні загрози і ризики.

Інструментом вирішення цього завдання можуть виступати моделі оцінки ймовірності банкрутства, оскільки отриманим результатом у процесі розрахунків є показник, який відповідно до заданої шкали дає змогу констатувати наявність чи відсутності фінансової стійкості, її порушення, передкризовий стан або ж високу ймовірність банкрутства підприємства.

Існує багато західних та вітчизняних моделей оцінки ймовірності банкрутства. Необхідно зазначити, що правомірно виділяти окремі їх групи: економіко-математичні, експертні, штучні інтелектуальні системи, оцінки фінансового стану.

Звернемо увагу саме на групу економіко-математичних моделей. До складу цієї групи включають кластерний, дискримінантний аналіз, імітаційне моделювання, а також дерева класифікації. Відмітимо, що найбільш популярним для розрахунку ймовірності банкрутства вважається саме дискримінантний аналіз. Відповідна методика ґрунтується на побудові дискримінантної функції. Надання переваги даній методиці пояснюється зокрема відносно високою частотою передбачення, яка складає 86%.

В рамках даного аналізу будується функція, за якою і відбувається розрахунок інтегрального показника. Він дає можливість з досить високою точністю визначити стан підприємства та оцінити ймовірність банкрутства. Такі можливості надає п'ятифакторна модель Альтмана, яку розглянемо більш детально.

Дана модель складається із п'яти показників, що характеризують різні сторони фінансового стану підприємства. У процесі розрахунку використовуються п'ять факторів (коефіцієнтів), що найбільш повно можуть охарактеризувати і фінансовий потенціал підприємства, порівняно із іншими моделями оцінки ймовірності банкрутства.

Окрім того, значною перевагою даної моделі є також можливість визначити наявність кризи на її ранніх етапах. На нашу думку, вона має беззаперечні переваги перед іншими зарубіжними моделями.

До таких переваг можна віднести: простота розрахунків; незначна кількість показників, що забезпечують точність та якість результатів; доступність вихідних даних, що знаходять своє відображення у формах фінансової звітності; наявність логічної послідовності дослідження; можливість прогнозування банкрутства та визначення зони ризику, в якій знаходиться підприємство; в ряді випадків точність прогнозування склала 95%.

Дуже важливим є той факт, що на відміну від більшості західних моделей оцінки ймовірності банкрутства, після розрахунку показника за даною моделлю можна визначити зону ризику, в якій перебуває підприємство, а не тільки свідчити по факту про вже наявну кризу.

Формула розрахунку п'ятифакторної моделі Е. Альтмана має вигляд:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5 \quad (1)$$

де x_1 – відношення власного оборотного капіталу до всього активів;

x_2 – відношення нерозподіленого прибутку до всього активів;

x_3 – відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів;

x_4 – відношення власного капіталу до зобов'язань;

x_5 – відношення чистого доходу до всього активів.

Для визначення ймовірності банкрутства порівнюється розрахований індекс із його критичним значенням. У табл.1 наведемо формули для розрахунку зазначених вище факторів.

Окрім західної моделі, розглянемо також вітчизняну модель. Найбільш поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка. Розроблена дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними вітчизняними методиками. Зазначимо основні з них: зручність у застосуванні; при використанні вітчизняних статистичних даних врахована сучасна міжнародна практика; вирішення проблеми критичних значень показників, за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності; врахування галузевої специфіки підприємства.

Таблиця 1

Методика розрахунку проміжних показників моделі Е. Альтмана

№	Розрахунок	Значення за 2017 рік
1	$X_1 = (\text{ф. 1, р. 1195} - \text{р. 1695}) / \text{ф. 1, р. 1300}$	0,144
2	$X_2 = \text{ф. 2, р. 2350 (2355)} / \text{ф. 1, р. 1300}$	0,023
3	$X_3 = \text{ф. 2, р. 2290 (2295)} / \text{ф. 1, р. 1300}$	0,026
4	$X_4 = \text{ф. 1, р. 1495} / (\text{ф. 1, р. 1595} + \text{р. 1695})$	1,614
5	$X_5 = \text{ф. 2, р. 2000} / \text{ф. 1, р. 1300}$	2,744

В залежності від отриманого результату визначаємо ймовірність настання банкрутства досліджуваного підприємства за допомогою спеціальної шкали (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала визначення стану підприємства за моделлю Е. Альтмана

Розраховані значення критерію (індексу)	Ймовірність банкрутства
1,8	Дуже висока
1,81 - 2,6	Висока
2,61 - 2,9	Низька
2,91 - 3,0	Дуже низька

Проте дана методика не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише задовільний та незадовільний фінансовий стан); широкий інтервал невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану. Модель Терещенка представляється у такому вигляді:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6 \quad (2)$$

де x_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

x_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

x_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

x_4 – відношення прибутку до виручки;

x_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

x_6 – відношення виручки до основного капіталу.

У табл.3 наведемо формули для розрахунку зазначених вище факторів. Дані беремо з фінансової звітності підприємства, а саме форма №1 «Баланс» та форма №2 «Звіт про фінансові результати».

Таблиця 3

Методика розрахунку проміжних показників моделі О. Терещенка

№	Розрахунок	Значення за 2017 рік
1	$X_1 = p. 2000 \text{ (ф. 2)} / p. 1695 \text{ (ф. 1)}$	7,173
2	$X_2 = p. 1900 \text{ (ф. 1)} / p. 1695 \text{ (ф. 1)}$	2,614
3	$X_3 = p. 2350 \text{ (ф. 2)} / p. 1900 \text{ (ф. 1)}$	0,023
4	$X_4 = p. 2350 \text{ (ф. 2)} / p. 2000 \text{ (ф. 2)}$	0,008
5	$X_5 = p. 1100 \text{ (ф. 1)} / p. 2000 \text{ (ф. 2)}$	0,161
6	$X_6 = p. 2000 \text{ (ф. 2)} / p. 1900 \text{ (ф. 1)}$	2,744

Для інтерпретації отриманих даних необхідно скористатися відповідною шкалою (табл. 4).

Таблиця 4

Шкала визначення стану підприємства за моделлю О.Терещенка

Граничне значення коефіцієнта	Стан підприємства
$0 < Z < 1$	Існує загроза банкрутства
$1 < Z < 2$	Фінансова стійкість порушена
$Z > 2$	Банкрутство не загрожує

Модель Таффлера рекомендується для аналізу як модель, яка враховує сучасні тенденції бізнесу і вплив перспективних технологій на структуру фінансових показників. Має такі переваги як простота розрахунку, можливість застосування при проведенні зовнішнього діагностичного аналізу. Модель Таффлера представляється у такому вигляді:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4 \quad (3)$$

X_1 - відношення прибутку до сплати податків до поточних зобов'язань;

X_2 - відношення оборотних активів до суми зобов'язань;

X_3 - відношення поточних зобов'язань до суми активів;

X_4 - відношення обсяг продажів (виручки) до суми активів.

Таблиця 5

Методика розрахунку проміжних показників моделі Таффлера

№	Розрахунок	Значення за 2017 рік
1	$X_1 = p. 2290 \text{ (ф. 2)} / p. 1695 \text{ (ф. 1)}$	0,068
2	$X_2 = p. 1195 \text{ (ф. 1)} / p. 1695 \text{ (ф. 1)}$	1,377
3	$X_3 = p. 1695 \text{ (ф. 1)} / p. 1300 \text{ (ф. 1)}$	0,383
4	$X_4 = p. 2000 \text{ (ф. 2)} / p. 1300 \text{ (ф. 1)}$	2,744

Для інтерпретації отриманих даних необхідно скористатися відповідною шкалою (табл. 6).

Таблиця 6

Шкала визначення стану підприємства за моделлю Таффлера

Граничне значення коефіцієнта	Стан підприємства
$Z > -0,3$	Банкрутство не загрожує
$Z < 0,2$	Існує загроза банкрутства
$0,2 < Z < 0,3$	Зона невизначеності

Таким чином, для визначення оцінки ймовірності банкрутства краще скористатися декількома моделями, щоб отриманий результат був якісним та точним.

Таблиця 7

Аналіз ймовірності банкрутства ВКФ «Агромарін»

Назва моделі	Значення моделі	Вірогідність банкрутства
П'ятифакторна модель Альтмана	4,003	Дуже низька
Терещенка О.О.	11,561	Банкрутство не загрожує
Модель Таффлера	0,723	Банкрутство не загрожує

Проаналізувавши різні моделі ймовірності банкрутства підприємства за 2017 рр., можна сказати, що дане підприємство не є банкрутом, і вірогідність настання найменша. Отже, напрямами попередження, запобігання банкрутства підприємства є: моніторинг фінансового стану підприємства, визначення основних ендегенних та екзогенних факторів, що можуть спровокувати виникнення банкрутства; запровадження на підприємстві прогнозування як основного елемента визначення можливих кількісних і якісних змін стану підприємства; проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємства, а саме – виявлення негативних тенденцій розвитку, критичних відхилень.

Висновки. Таким чином, упровадження напрямів попередження та запобігання банкрутства підприємства дасть змогу вчасно реагувати на зовнішні та внутрішні чинники погіршення фінансового стану підприємства, знайти вихід зі скрутного становища та не допустити повної ліквідації підприємства. Ці заходи покликані створити умови для ефективної діяльності підприємства шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різноманітних небезпек і загроз.

Список літератури:

1. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.
2. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. Методика і методологія економічного аналізу: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перероб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
4. Федорова Г.В. Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – 2-е изд. стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 248 с.
5. Третяк О. Про проблему банкрутства підприємства / О Третяк // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 46–50.
6. Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. № 1798–ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 6. – Ст. 56.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

Тутов В. О.
32 група ФЕФ
alwswfnfly@ukr.net
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдасенко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ДНІПРОВАГОНМАШ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств, ефективності виробництва всієї продукції недостатньо використовувати тільки показники прибутку. Сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності підприємства без урахування використання ресурсів, а рентабельність характеризує міру цієї ефективності, дає можливість більш повно оцінити кінцеві результати діяльності підприємства. Рентабельність є відносним показником прибутковості, який характеризує рентабельну роботу підприємства, виміряну в процентах до витрат коштів або до капіталу. Рентабельна робота підприємства надає можливість накопичувати фінансові ресурси, забезпечувати інтереси інвесторів і конкурувати з іншими підприємствами, тобто протягом певного періоду грошові кошти компенсують понесені витрати. Протилежний показник рентабельності – збитковість, коли грошові кошти не компенсують понесені витрати. Сучасні реалії економічних відносин України обумовлюють необхідність удосконалення методів аналізу діяльності для виявлення недоліків та напрямків покращення ефективності виробництва, фінансово-господарської діяльності підприємства. Розрахунок показників рентабельності сприяє підвищенню конкурентоздатності, інвестиційної привабливості, покращенню процесу розподілу ресурсів та покриттю витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах активно розглядаються питання факторного аналізу рентабельності власного капіталу підприємства. Значний внесок у розробку методів факторного аналізу рентабельності внесено такими вченими як Боднарчук А. В., який пропонує для удосконалення системи управління власним капіталом розробити багатофакторну модель факторного аналізу; Василик О.Б розглядає факторний аналіз власного капіталу в докризовий і кризовий періоди Іванілов О.С., Перетятко А.Ю., Божидай І.І. пропонують проведення аналізу рентабельності Укрзалізниці та визначення напрямів змін його фінансового стану на основі факторної моделі фірми Дюпон; Семенова О.М. та Середя І.В. визначають шляхи підвищення рентабельності, які можливо виявити за допомогою факторних моделей оцінки кількісного впливу факторів на цей показник, що ґрунтуються на базі ланцюгових підстановок і прийомів детермінованого моделювання; Янковий і Чернецька розглядають синергетичний ефект факторів рентабельності власного капіталу на прикладі чотирьохфакторної моделі.

Метою статті є обґрунтування підходів до факторного аналізу рентабельності та використання моделі Дюпона для визначення рентабельності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Важливим завданням фінансового аналізу будь-якого підприємства є пошук «слабких» ланок у його структурі та вибір того чи іншого способу аналізу, який як найточніше здатний вказати на ці ланки. Метою фінансового аналізу, проведеного підприємством, є пошук шляхів максимізації прибутковості вкладеного капіталу для власників і акціонерів. Прибутковість підприємства та зростання її вартості для акціонерів відображається коефіцієнтами рентабельності, основним призначенням яких є виявлення основних причин, що вплинули на зміну того чи іншого показника, визначення темпів економічного зростання підприємства, а також виявлення ключових напрямків управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності. Управління рентабельністю підприємства є ключовим завданням для всіх рівнів менеджменту: стратегічного, тактичного та оперативного.

Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності. Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, прибутковість окремих видів продукції. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. [1, с. 236]

У сучасній вітчизняній та зарубіжній аналітичній практиці існує безліч показників рентабельності, які з різних позицій характеризують прибутковість. Найбільше аналітичне значення має розподіл показників рентабельності з точки зору вимірювання прибутковості вкладених ресурсів на створення потенціалу підприємства і прибутковості його поточних витрат. Від цього в першу чергу залежить вибір оціночного показника (прибутку), використовуваного у розрахунках. Найчастіше використовується чотири різні показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Залежно від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, виділяють три великі групи коефіцієнтів рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу); рентабельність продажів; рентабельність виробництва. Коефіцієнти рентабельності можна підраховувати не тільки по всьому об'єму ресурсів комерційної організації, але і по ресурсам окремих видів, в тому числі основних засобів. Очевидно, що бухгалтерська звітність має необхідну інформацію для оцінки економічної ефективності використання основних засобів. При цьому реалізується ресурсний підхід.[2, с. 385]

Показник рентабельності власного капіталу (ROE) становить інтерес, насамперед, для інвесторів та розраховується як відношення чистого прибутку до власного капіталу.

Цей показник важливий для існуючих і потенційних власників, акціонерів і, на нашу думку, може бути використаний для аналізу ефективності сільськогосподарських підприємств. Рентабельність власного капіталу показує, який прибуток приносить кожна інвестована власником капіталу грошова одиниця, є основним показником, що використовується для характеристики ефективності вкладень у діяльність того чи іншого виду.

Надзвичайно важливо відмітити, що фірмою «DuPont» був запропонований простий спосіб управління рентабельністю через розкладання коефіцієнта рентабельності на фактори, що відображають різні аспекти діяльності підприємства [3, с. 250]

Формула Дюпона показує можливість забезпечення доцільного співвідношення між рентабельністю продаж та швидкістю оборотів для регулювання необхідного рівня рентабельності активів. Даний метод був вперше використаний компанією «DuPont» на початку 20-го століття і являє собою факторний аналіз, тобто виділення основних факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Вона дозволяє визначити взаємозв'язок між відносним показником результативності підприємства та ресурсами або витратами підприємства [4, с. 284].

Тому при аналізі коефіцієнтів рентабельності власного капіталу аналітиками фірми «DuPont» обрано як найбільш значущий, його призначення – встановити чинники, що впливають на ефективність роботи підприємства і оцінити цей вплив [5, с. 69-72]. Для проведення аналізу необхідно змодельовати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Вплив різних факторів на величину рентабельності власного капіталу може бути представлено за допомогою двох-, трьох- і п'ятифакторної моделей Дюпона, які використовуються залежно від мети дослідження. Також один з варіантів формули двофакторної моделі Дюпона за критерій ефективності підприємства використовує рентабельність власного капіталу. В результаті формула модифікується в наступний вигляд:

$$ROE=ROA*LR \quad (1)$$

де:

ROE (Return On Equity) – рентабельність власного капіталу;

LR (Leverage ratio) – коефіцієнт капіталізації (коефіцієнт фінансового важеля).

Так ця формула відображає ступінь впливу двох факторів на рентабельність: прибутковість діяльності підприємства і рівень підприємницьких ризиків, виражений в коефіцієнті фінансового

важеля [6, с.278]. У статті вартобільш детально зупинитися на дослідженні рентабельності власного капіталу з використанням п'ятифакторної моделі.

Ключовими факторами даної моделі є:

$X1 = \text{ЧП} / \text{ЕВТ}$ - частка чистого прибутку у прибутку до оподаткування (податковий тягар);

$X2 = \text{ЕВТ} / \text{ЕВІТ}$ - співвідношення прибутку до оподаткування до прибутку від реалізації продукції (відсотковий тягар);

$X3 = \text{ЕВІТ} / \text{ЧД}$ - рентабельність реалізації продукції;

$X4 = \text{ЧД} / \text{А}$ - оборотність активів;

$X5 = \text{А} / \text{ВК}$ - коефіцієнт капіталізації (коефіцієнт фінансового важеля) .

Після виокремлення ключових факторів, п'ятифакторна модель Дюпона має вигляд:

$$Р_{вк} = X1 * X2 * X3 * X4 * X5 \quad (2)$$

Найбільш результативний у даному випадку є використання методу ланцюгових підстановок, який полягає у поетапному усуненні впливу на усі фактори, крім одного [7, с. 6].

Метод ланцюгових підстановок полягає у поетапному усуненні впливу на усі фактори, крім одного. При цьому передбачається, що фактори змінюються не одночасно, а в певній послідовності: спочатку змінюється перший, а всі інші залишаються без зміни, потім міняється другий і інші при незмінності решти факторів. У даний час цей метод домінує в теорії і практиці статистики та економічного аналізу всіх пострадянських країн, є основним підходом до дослідження абсолютних і відносних вкладів окремих факторів у зміну результативної економічної ознаки. Але цей спосіб має певні недоліки, а саме вимагає врахування черговості дії факторів і приєднує ефект взаємодії основних чинників до внеску структурних та якісних факторів. У зв'язку з цим вплив кожного фактора на зміну результативного показника міняється залежно від місця, на яке він поставлений дослідником в детермінованій моделі.

Внаслідок цього в класичному алгоритмі методу ланцюгових підстановок необґрунтовано викривляється вплив усіх чинників, окрім першого об'ємного фактора а, а в зворотному – всіх, за винятком якісного чинника d [8, с. 131].

Для аналізу використані дані ПАТ «Дніпровагонмаш», основним видом діяльності якого є виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу [9].

Вихідні дані для розрахунку вище розглянутих факторів наведено у таблиці 1. Результати розрахунку зміни рівня рентабельності власного капіталу з використанням методу ланцюгових підстановок матиме вигляд:

$$\Delta Y_{x1} = (-0,004) * 0,465 * 0,026 * 0,206 * 1,086 = -0,00001 \text{ в. п.}$$

$$\Delta Y_{x2} = 0,792 * (-0,234) * 0,026 * 0,206 * 1,086 = -0,0011 \text{ в. п.}$$

$$\Delta Y_{x3} = 0,792 * 0,231 * (+0,005) * 0,206 * 1,086 = 0,0002 \text{ в. п.}$$

$$\Delta Y_{x4} = 0,792 * 0,231 * 0,031 * (+0,302) * 1,086 = 0,0019 \text{ в. п.}$$

$$\Delta Y_{x5} = 0,792 * 0,231 * 0,031 * 0,508 * (+0,013) = 0,00004 \text{ в. п.}$$

$$\Delta Y = -0,00001 - 0,0011 + 0,0002 + 0,0019 + 0,00004 = +0,00103 \text{ в. п. в. п.}$$

Результати аналізу рівня рентабельності власного капіталу показали, що рівень рентабельності у 2017 році порівняно з 2016 роком збільшилась на 0,00103 в.п. та складає 0,31 %. Це відбулося, в першу чергу, за рахунок прискорення оборотності на 0,302 відсоткових пунктів.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за розглянутий період відбувається повний цикл виробництва та обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів.

Цей показник характеризує швидкість і ефективність управління активами підприємства, що у першу чергу залежить від розподілу фінансування, тобто при збільшенні питомої ваги мобільних оборотних активів, при чому їх формування має бути переважно за рахунок власного капіталу підприємства, це призведе до збільшення економічних вигід у поточному періоді [10, с.215].

У нашому випадку, у 2017 році у порівнянні з 2016 відбувалося прискорення оборотності, тобто за цей операційний період сукупний капітал робить більшу кількість повних циклів обігу, що свідчить про зростання ділової активності підприємства.

Таблиця 1

Дані для факторного аналізу рентабельності

Показники	Роки		Відхилення (+,-)
	2016	2017	
01	02	03	04
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції тис.грн.	324115	824736	+500621
2.Власний капітал, тис. грн	1482201	1486424	+4223
3.Активи, тис. грн.	1610019	1634218	+24199
4.Прибуток (збиток) до оподаткування, тис.грн.	3860	5815	+1955
5.Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн.	8300	25185	+16885
6.Чистий прибуток (збиток), тис.грн.	3073	4608	+1535
7. Частка чистого прибутку у прибутку до оподаткування (податковий тягар), (X1)	0,796	0,792	-0,004
8.Співвідношення прибутку до оподаткування до прибутку від основної операційної діяльності (відсотковий тягар), (X2)	0,465	0,231	-0,234
9. Співвідношення прибутку від реалізації продукції до чистого доходу, (X3)	0,026	0,031	+0,005
10.Оборотність активів, (X4)	0,206	0,508	+0,302
11. Коефіцієнт фінансового важеля, (X5)	1,086	1,099	+0,013
12.Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	0,207	0,310	+0,103

Незначне зменшення податкового тягарю (на 0,004 в. п.) призвело до збільшення рентабельності власного капіталу на 0,00103 в. п.. Коефіцієнт фінансового важеля у досліджуваному періоді має позитивну тенденцію до збільшення на 0,013, що каже про те що залучені кошти у цьому періоді приносили менше прибутку, ніж у попередньому, а це в свою чергу призвело до зменшення показника рентабельності власного капіталу на 0,0004 в. п..

Фінансовий важіль необхідний для того, щоб співвіднести позиковий та власний капітал, а також виявити його вплив на чистий прибуток підприємства. Варто відзначити, що чим вище частка позик, тим менше складе чистий прибуток, оскільки збільшиться кількість витрат на виплату відсотків. Якщо у компанії високий відсоток позик, її прийнято називати залежною. І навпаки, організація, у якої немає позикового капіталу, вважається фінансово незалежною.

Таким чином, роль фінансового важеля полягає у визначенні стійкості та ризикованості бізнесу, а також як інструмент оцінювання ефективності роботи з позиками. Варто враховувати, що рентабельність власного капіталу безпосередньо залежить від важеля [11, с.78].

З урахуванням того, що фінансовий важіль здатний збільшити рентабельність капіталу, він підвищує і акціонерну вартість. Про це свідчить формула Дюпона. Завдяки цьому можна провести оптимізацію структури активів. Додаткове збільшення капіталу слід проводити до тих пір, поки важіль буде залишатися позитивним. А він набуде від'ємного значення, як тільки вартість позики перевищить рентабельність власного капіталу. Формула Дюпона чітко відображає значимість цього показника. Варто також пам'ятати про фінансову стійкість, якщо кількість боргів перевищить необхідний поріг, компанію чекає банкрутство. У нашому випадку, у 2013 році у порівнянні з 2012 коефіцієнт фінансового важеля збільшився на 0,013 в. п.. Це є позитивною тенденцією, тому що залучений капітал приносить додатковий прибуток на власний капітал. Щодо коефіцієнту оборотності активів, то за досліджуваний період цей показник збільшився на 0,302, що в результаті призвело до збільшення рентабельності власного капіталу на 0,0019 в. п. адже швидкість обертання активів підприємства прискорилося у 2017р. порівняно з 2016р., тобто за цей

період сукупний капітал робить більшу кількість повних циклів, що в свою чергу нарощує прибуток від операційної діяльності.

Висновки. Після дослідження ПАТ «Дніпровагонмаш», можна зробити висновок, що у 2017 році в порівнянні з 2016 роком рентабельність власного капіталу збільшилась на 0,103%.

Слід зазначити, що у 2017 році, під час незначного зростання рівня рентабельності продаж, ситуацію значно поліпшило зростання оборотності активів. Тобто, навіть при низькій рентабельності продаж необхідно прискорювати оборотність активів, і навпаки, визначена певними наслідками низька ділова активність, може бути компенсована підвищенням ефективності продаж. Вагомий вплив має також структура капіталу. Існує безліч факторів вплив яких варто враховувати при оптимізації структури капіталу для раціонального використання активів, що визначає необхідність підприємству створювати ефективну структуру управління капіталом для раціонального використання активів. За результатами застосування моделі Дюпона можна виділити наступні переваги: використовувана система показників не вимагає організації додаткових досліджень для отримання початкових даних; якщо одним із недоліків методичних рекомендацій (затверджених на законодавчому рівні) є недостатня обґрунтованість вибору показників, то у моделі Дюпона, інтегральний показник рентабельності власного капіталу побудований на ієрархічній системі взаємопов'язаних показників, де кожен займає своє місце.

При цьому результативність діяльності цих господарств значною мірою залежить від того, наскільки точно проведено оцінку рентабельності. На власну думку, використання факторної моделі «DuPont» дасть можливість найбільш точно окреслити вплив окремих чинників на ефективність господарювання. Адже не існує універсальної системи, яка завжди працюватиме при будь-яких зовнішніх та внутрішніх умовах. Існує безліч факторів вплив яких варто враховувати при оптимізації структури капіталу для раціонального використання активів. Отже, в умовах сучасної економіки України вирішальною умовою розвитку та стабільності підприємств є рентабельність ведення їх діяльності

Список літератури:

1. Економічний аналіз: Навчальний посібник. За ред.. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М.Вовчек, О.М.Гайдаєнко та ін./ – Одеса, ОНЕУ, ротапринт – 2015 – 312с. (колектив авторів кафедри економічного аналізу ОНЕУ).
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Учебник/ В.В.Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
3. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / Іваненко В.М. – [5- те вид., випр. і доп.] – К.: Знання, 2013. – 261 с. (Вища освіта ХХІ століття).
4. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / Боднарчук А. В. / Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 282- 285.
5. Кононенко, О. Аналіз фінансової звітності [Текст] / О. Кононенко, О. Маханько. – Х. : Фактор, 2008. – 208 с.
6. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : Навч. посібник / М.Я. Коробов. – Київ : Знання, 2000. – С. 278
7. Кошельок Г. В. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г. В. Кошельок, В. С. Малишко // 7. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/61.pdf.
8. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: Монографія // За заг. ред. А.З. Підгорного. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 125-143.
9. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua>.
10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 78
11. Баканов М.И. Теория экономического анализа/М.И. Баканов – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 215.

Агазарян Л.Г.
51 група ОЕФ
Lusinee1996@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА КОНКУРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасні підприємства повинні пристосовуватися до умов існування, запроваджених на ринку. У зв'язку з цим зростає потреба в розумінні та прийнятті правильних управлінських рішень. Управлінські рішення повинні будуватись на основі аналітики. Одним із елементів аналітики підприємства є своєчасна діагностика рівня ймовірності його банкрутства. Керівництво сучасних підприємств повинно застосовувати адаптивні моделі та інструментарій з високим рівнем точності отриманих результатів щодо визначення ймовірності настання несприятливих подій на підприємстві, що наближають його до стану банкрутства оперативно розробляти тактичні та стратегічні плани подальшого виходу з такого стану і подальшого його розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання прогнозування виникнення на підприємстві кризових ситуацій та оцінки можливого банкрутства досліджується з боку низки вчених-економістів: Е.Альтамана, С.Ленокса, Р.Таффлера та Г.Тішоу, І.Бланка, А.Спрінгейт, Дж.Фулмера, А.Колишкіна тощо. Недивлячись на щорічне зростання праць, в наукових колах до цього часу теоретична база для оцінки ймовірності настання банкрутства підприємств вивчена ще недостатньо і має суперечливий й дискусійний характер та потребує вдосконалення теоретико-методологічних засад дослідження проблем діагностики кризового стану вітчизняних підприємств.

Метою дослідження є комплексний аналіз і оцінка ймовірності настання банкрутства конкуруючих підприємств ПАТ «Північтранс», таких як ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія» і ВАТ «Барське автотранспортне підприємство» за допомогою моделей банкрутства та виявлення найбільш конкурентоспроможного та стійкого підприємства серед існуючих на ринку автотранспортних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Аналіз та оцінку ймовірності настання банкрутства можливо проводити за допомогою економіко-математичних моделей, а саме: двохфакторна модель Е.Альтамана, модель Дж. Фулмера, три моделі А. Колишкіної тощо.

В той же час, найбільш відомими моделями множинного дискримінантного аналізу є моделі Е.Альтамана, У.Бівера, Дж.Фулмера, Р.Таффлера, які включають такі показники як: відношення власних оборотних коштів до суми активів; відношення реінвестованого прибутку до суми активів; відношення ринкової вартості акцій до запозиченого капіталу; відношення обсягу продаж (виручки від реалізації) до суми активів; відношення бруто-прибутку (прибуток до вирахування процентів та податків) до суми активів та ін. [1, с.182].

Основними видами послуг ПАТ «Північтранс» є:

- 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 та орендні послуги нежилых приміщень.

На основі зазначених моделей, підприємство розраховувавши показник Z , визначить рівень стабільності, достатності власних та запозичених коштів для покриття тимчасових збитків тощо. При погіршенні фінансового стану на підприємстві та досягнення критичного рівня допустимого

показника Z йому необхідно терміново вживати санаційні заходи, задля оздоровлення та збереження підприємства [10, с.799].

Санація передбачає комплекс заходів, які допоможуть підприємству вберегтись від банкрутства [2, с.154]. Проведемо оцінку ймовірності настання банкрутства на підприємстві ПАТ «Північтранс» та його конкурентів, таких як ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія» і ВАТ «Барське автотранспортне підприємство» з використанням двохфакторної моделі Альтмана (табл. 1):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_p + 0,0579 K_k,$$

Де X_1 – коефіцієнт поточної ліквідності,

X_2 – коефіцієнт капіталізації.

Таблиця 1

Двохфакторна модель Е. Альтмана

$Z = -0,3877 - 1,0736 K_p + 0,0579 K_k$				
Фінансові коефіцієнти	Методика розрахунку	ПАТ «Північтранс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»
K_p	Оборотні засоби/ Поточні зобов'язання	1,0152	3,3425	1,8719
K_k	Довгострокові та поточні зобов'язання/ баланс	1,1027	0,2278	0,3737
Z	=	-1,4128	-3,9631	-2,367

Джерело: дані бухгалтерської звітності ПАТ «Північтранс», ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія», ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»

Двохфакторна модель враховує вплив двох показників – коефіцієнт поточної ліквідності і питома вага позикових коштів у пасивах. Результат моделі інтерпретується наступним чином: при $Z < 0$ – ймовірність банкрутства $< 50\%$ і зменшується в міру зменшення значення Z ; при $Z > 0$ – ймовірність банкрутства $> 50\%$ і збільшується в міру збільшення значення Z ; при $Z = 0$ – ймовірність банкрутства дорівнює 50% [3, с. 86].

Таблиця 2

Визначення ймовірності настання банкрутства

Конкуруючі підприємства	ПАТ «Північ транс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»
Z	-1,4128	-3,9631	-2,367
Ймовірність	$\approx 35\%$	$\approx 15\%$	$\approx 25\%$

За отриманими даними в процесі проведеного аналізу встановлено, що підприємство знаходиться в дуже комфортному стані, ймовірність банкрутства менше 35% , але керівництву необхідно звернути увагу на те, що у їх конкурентів стан ще кращий, ніж у них, так ймовірність

банкрутства ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія» становить 15%, а ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513» – 25%.

Враховуючи той факт, щодвофакторна модель є спрощеним способом визначення ймовірності настання банкрутства та враховує лише два показника – нами була використана вдосконалена дев'ятифакторна модель Дж. Фулмера [8, с.125].

Таблиця 3

Модель Дж. Фулмера

Фінансові коефіцієнти	Методика розрахунку	ПАТ «Північтранс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»
V ₁	нерозподілений прибуток (збиток) / підсумок балансу	-0,1343	0,2472	0,4601
V ₂	обсяг продажів / підсумок балансу	0,5728	5,9007	0,0199
V ₃	прибуток (збиток) до оподаткування / підсумок балансу	0,0445	0,0019	0,0053
V ₄	грошовий потік / довгострокові і поточні зобов'язання	-0,0015	0	0,1103
V ₅	довгострокові зобов'язання / підсумок активу балансу	0,7044	0	0
V ₆	поточні зобов'язання / підсумок активу балансу	0,3984	0,2278	0,3737
V ₇	log (матеріальні активи)	5,0939	2,5821	2,3541
V ₈	оборотний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання	0,3667	3,3425	1,8719
V ₉	log (прибуток (збиток) до оподаткування + % до сплати) / виплачені %	1,0120	0	0
H	=	-3,3432	2,1792	0,8666

Джерело: дані бухгалтерської звітності ПАТ «Північтранс», ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія», ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»

Дев'ятифакторна модель Дж. Фулмера побудована на даних 30 збанкрутілих і 30 стабільно функціонуючих підприємств з середньорічним балансом близько 450 тис. доларів. Вона розроблена в США в 1984 р і має такий вигляд:

$$H = 5,528V_1 + 0,212V_2 + 0,073V_3 + 1,270V_4 - 0,120V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,894V_9 - 6,075,$$

де X_1 – частка формування активів за рахунок нерозподіленого прибутку;

X_2 – коефіцієнт оборотності активів;

X_3 – рентабельність власного капіталу, розрахована виходячи з прибутку до оподаткування;

X_4 – коефіцієнт покриття зміною залишку грошових коштів кредиторської заборгованості;

X_5 – частка формування активів за рахунок позикових коштів;

X_6 – частка формування активів за рахунок короткострокових зобов'язань;

X_7 – частка матеріальних необоротних активів в загальній величині активів;

X_8 – коефіцієнт покриття зобов'язань оборотним капіталом;

X_9 – коефіцієнт співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків і суми відсотків до сплати [4, с. 33].

Отримані результати за зазначеною моделлю наведені у табл. 3.

За результатами моделі можна отримати наступний прогноз:

- Втрата платоспроможності неминуха при $H < 0$;
- При $H > 0$ компанія функціонує нормально, з подальшою градацією [4, с.25].

Таблиця 4

Визначення ймовірності настання банкрутства

Конкуруючі підприємства	ПАТ «Північтранс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»
H	-3,3432	2,1792	0,8666
Ймовірність	≈90%	≈20%	≈50%

Виходячи з таблиці 4 бачимо, що ймовірність втрати платоспроможності та настання банкрутства найбільш висока саме у ПАТ «Північтранс» – 90%, далі у підприємства ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513» – 50%.

Найбезпечніша ситуація спостерігається у підприємства ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія», причому як в першій моделі, так і зараз.

Останньою методикою прогнозування банкрутства з використанням методу рейтингової оцінки є моделі А.В. Колишкіна.

Моделі автора мають відмінні від інших аналітичних моделей принципи побудови: А.В. Колишкін відібрав показники, які найбільш часто зустрічаються в моделях інших дослідників, і, виходячи з цього, додав їм вагу. В результаті були отримані три статистичні моделі прогнозування банкрутства [6, с.81]:

$$M1 = 0,47K1 + 0,14K2 + 0,39K3$$

$$M2 = 0,62K4 + 0,38K5$$

$$M3 = 0,49K4 + 0,12K2 + 0,19K6 + 0,19K3,$$

де K_1 – відношення власних оборотних коштів до активу балансу;

K_2 – рентабельність власного капіталу;

K_3 – відношення чистого грошового потоку до короткострокових зобов'язань;

K_4 – коефіцієнт поточної ліквідності;

K_5 – рентабельність активів;

K_6 – рентабельність продажів.

Таблиця 5

Визначення ймовірності банкрутства ПАТ «Північтранс» та його конкурентів за методикою А. Колишкіна

Фінансові коефіцієнти	Методика розрахунку	ПАТ «Північтранс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство»
K1	Власні оборотні кошти/ підсумок балансу	0,493	0,534	0,326
K2	Чистий прибуток/ власний капітал	-0,433	0,002	0,008
K3	Чистий грошовий потік/ поточні зобов'язання	-0,004	0,181	0,110
K4	Оборотні активи/ поточні зобов'язання	1,015	3,342	1,872
K5	Чистий прибуток (збиток)/підсумок балансу	0,045	0,0012	0,006
K6	Чистий прибуток (збиток)/ чистий дохід	0,077	0,0002	0,266
M1	=	0,169	0,322	0,197
M2	=	0,646	2,072	1,163
M3	=	0,459	1,672	0,989

Джерело: дані бухгалтерської звітності ПАТ «Північтранс», ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія», ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»

Безсумнівною перевагою рейтингових моделей є простота. Разом з тим, методи визначення вагових значень показників далеко не завжди забезпечують необхідну точність. Аналіз даних моделей на підставі даних розглянутих підприємств показав, що найменш помилкує модель № 3 [7, с.36].

Таблиця 6

Граничні показники моделей А. Колишкіна

Модель	Благополучні	Банкрути	Зона невизначеності
1	0,08-0,16	-0,20-(-0,08)	(-0,08)-0,08
2	1,07-1,54	0,35-0,49	0,49-1,07
3	0,92-1,36	0,25-0,38	0,38-0,92

Виходячи з табл. 6 граничних показників можемо спрогнозувати ймовірність банкрутства для підприємств (табл. 7)

Таблиця 7

Визначення ймовірності настання банкрутства за моделями А. Колишкіна

Конкуруючі підприємства	ПАТ «Північтранс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»
М1	0,169 – благополучне	0,322 – благополучне	0,197 – благополучне
М2	0,646 – зона невизначеності	2,072 – благополучне	1,163 – благополучне
М3	0,459 – зона невизначеності	1,672 – благополучне	0,989 – благополучне

Аналізуючи таблицю 7 бачимо, що за всіма трьома моделями А.Колишкіна найбільш близькими до банкрутства є ПАТ «Північтранс», за цими моделями благополучними можна вважати ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія» та ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513», але більш стійким є ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія», тому що за всіма моделями його значення навіть вище граничних показників благополучного стану.

Зведемо результати аналізу різними моделями в одну таблицю (табл. 8).

Таблиця 8

Результати оцінки ймовірності банкрутства

Модель		ПАТ «Північтранс»	ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія»	ВАТ «Барське автотранспортне підприємство 10513»
Е.Альтмана		≈35%	≈15%	≈25%
Дж. Фулмера		≈90%	≈20%	≈50%
А. Колишкіна	М1	благополучне	благополучне	благополучне
	М2	зона невизначеності	благополучне	благополучне
	М3	зона невизначеності	благополучне	благополучне

Отже, аналізуючи результати, наведені в табл. 8 бачимо, що за всіма моделями найбільш стійким та благополучним є ПрАТ «Кіровоградська Транспортна Компанія», а найнебезпечнішим залишається ПАТ «Північтрнс» і виходячи з підсумків, саме воно у найближчому майбутньому має високу ймовірність збанкрутувати.

Висновки. Ні одна з моделей банкрутства не може 100% спрогнозувати ймовірність настання банкрутства того чи іншого підприємства, бо жодна з них не враховує галузеві особливості, у зв'язку з якими деякі коефіцієнти і показники можуть показувати невірне значення, в наслідку спотворюватися моделі банкрутства. Отже, з метою покращення фінансового стану досліджуваного підприємства ПАТ «Північтранс» та недопущення його банкрутства рекомендовано: 1) знизити темпи росту сукупних витрат, за рахунок зменшення:

– собівартості наданих послуг (використовувати в якості автомобільного палива зріджений газ замість бензину, при виборі транспорту по потужності слід враховувати: чим потужніший транспортний засіб, тим менше витрат на одиницю ваги);

– адміністративних витрат, витрат на збут (водіїв, які очікують наступне замовлення на території підприємства направляти на технічне обслуговування ремонт автомобілів), інших операційних витрат, фінансових витрат (підвищення загальної продуктивності праці шляхом впровадження нової техніки і технології за змістом рухомого складу, стимулювання і правильної організації праці всього обслуговуючого персоналу, скорочення питомої витрати електроенергії та пального), що призведе до переважання темпів росту сукупного доходу над темпами росту сукупних витрат.

2) підвищити забезпеченість запасів власними оборотними коштами, за рахунок зменшення непокритих збитків підприємства:

– застрахувати майно підприємства;

– скоротити кількість робітників, які займаються важливою та потрібною для організації роботою, за рахунок цього стане зрозуміліше хто чим займається і за що відповідає;

– не допускати моральний знос запасів та вчасно їх використовувати в процесі надання послуг, за рахунок цього можливо зменшити втрати від знецінення запасів;

– зменшити ризик виникнення безнадійних боргів за рахунок зниження дебіторської заборгованості (надання знижок або надбавок для різних груп покупців послуг з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни; вибір умов надання послуг, що забезпечують гарантоване надходження грошей; 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).

Впровадження в практичну діяльність підприємства ПАТ «Північтранс» вищезазначених аналітичних заходів дозволить йому підвищити рівень ефективності діяльності та конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н. А. Сучасні методи аналізу платоспроможності суб'єктів господарювання / Н.А. Волкова, І. А. Сніткіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль, 2018. – № 4. – Т.28. – С. 179-185.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник / І.М. Бойчик. – К.: Кондор – Видавництво, 2016. – 378 с.
3. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства. Підручник / О.М.Бандурка, М. Я. Коробов – К.: Либідь, 2010. – 267 с.
4. Методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства: навчальний посібник / І. І. Мазурова, Н. П. Білозьорова, Т. М. Леонова [та інші]. – СПб.: Видав-во СПбГУЕФ, 2012. – 53 с.
5. Мешков С.А., Мешкова Г.О. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства // Економічні науки. 2016. №3, Ч.1. с. 41-43.
6. Нікітін Ю.В. Аналіз адекватності вітчизняних та зарубіжних моделей визначення ймовірності банкрутства // Проблеми економіки та менеджмента. 2016. №5. С.78-83.
7. Клепікова О. А. Розробка моделей оцінки економічної спроможності страхової компанії з використанням сучасних технологій імітаційного моделювання / О. А. Клепікова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2(1). – С. 32-39.
8. Шейкіна Т.С. Діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження банкрутства // Праці вільного економічного суспільства. 2017 Т.206. с. 62-276.
9. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267с.
10. Волкова, Н.А., Сніткіна, І.А. Методичні підходи аналізу кризового стану та схильності до банкрутства [Електронний ресурс] / Н.А. Волкова, І.А. Сніткіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – №17. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017>. – с.798-801

Рибак К.А.
51 група ОЕФ
katy.rybak@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ«ПОДІЛЬСЬКА МЕБЛЕВА ФАБРИКА»

Постановка проблеми в загальному вигляді. Банкрутство є закономірністю, яка виконує важливу функцію з розв'язання майнових проблем учасників економічних відносин. До кінця 80-х років минулого століття ліквідування вітчизняних підприємств через їхню збитковість та неплатоспроможність фактично не відбувалось, оскільки планова економіка з механізмом централізованого розподілу ресурсів для підприємств виключала такий інститут, як банкрутство. Відомі факти планово збиткових виробників, однак таким підприємствам держава з метою запобігання соціальним конфліктам та економічним кризам списувала їхні борги.

Із розпадом Радянського Союзу економічна криза, яка поглиблювалася швидкими темпами, призвела до масового банкрутства суб'єктів підприємництва у всіх без винятку галузях економіки країни. Погіршення статистики банкрутства підприємств зумовило відсутність у керівників підприємств досвіду та неготовність діяти за таких обставин.

Сьогодні у вітчизняній економіці утворився феномен щодо процедури банкрутства підприємства. Він полягає у тому, щодо які вітчизняні підприємства не зацікавлені у формуванні системи попередження банкрутства підприємства, а навпаки, ініціюють її проведення. Тобто власники та керівництво таких підприємств навчилися використовувати процедуру банкрутства у власних цілях і зловживати лояльністю законодавця до неплатоспроможних підприємств та прогалин чинного законодавства.

Аналіз дослідження та публікацій останніх років. У науковій економічній та правничій літературі є безліч тлумачень терміна «банкрутство». Так, згідно з законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», банкрутство - це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1]. О. Терещенко дає таке визначення: «Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів» [4].

І.А. Бланк дає таке визначення: «Банкрутство – це встановлена в судовому порядку фінансова неспроможність підприємства, тобто нездатність підприємства задовольнити в установлені строки пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом» [3].

Як бачимо, фактично існують два визначення банкрутства: юридичне та економічне. Оскільки нас цікавитиме економічна суть цього феномену, а також юридичні наслідки, необхідно дати повніше визначення банкрутства.

Отже, банкрутство – це невідповідність фінансово-економічного становища підприємства до кредиторських вимог (різних груп впливу), величина яких визначається судом та частково або повністю задовольняється через застосування ліквідаційної процедури [2].

Банкрутство є досить тривалою і складною процедурою, і до боржника можуть застосовуватися спеціальні процедури – позасудові засоби запобігання банкрутству – домовленість боржника та кредиторів про узгодження умов продовження його діяльності або добровільної самоліквідації, досудова санація, спеціальне управління його майном, мирова угода та примусова ліквідація.

Ціллю статі . З'ясування економічної сутності банкрутства підприємства та обґрунтуванні шляхів його подолання також проаналізувати моделі банкрутства на прикладі підприємства «Подільська меблева фабрика».

Виклад основного матеріалу. У розвинених країнах банкрутство є невід'ємною частиною ринкової економіки, наслідком природного процесу конкурентної боротьби та розглядається як механізм, спрямований на виведення нерентабельних та неперспективних підприємств. Банкрутству передують заходи, спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства, зокрема, зміна системи управління, розстрочення заборгованості тощо, тому банкрутство розуміють як вимушену ліквідацію.

Всі суб'єкти господарювання за період своєї діяльності так чи інакше опиняються у кризовій ситуації. Великі підприємства, зазвичай, зберігають свої позиції, а малі та середні підприємства досить часто опиняються на грані банкрутства.

Саме тому, метою керівництва підприємства має бути орієнтація на збереження стабільного становища підприємства у кризових умовах, застосування всіх можливих заходів щодо недопущення до банкрутства і подолання кризових ситуацій. На сьогоднішній день для більшості українських підприємств характерним є більша або менш однакове коло проблем:

1. Зміна економічного середовища, в якому вони існують;
2. Втрата традиційних ринків збуту власної продукції;
3. Зміна системи планування – порушення ритмічності виробничої діяльності;
4. Нестабільність правового поля.

Причини банкрутства підприємств різні та численні. Але серед них можна виявити дещо спільне, що дасть змогу їх згрупувати та класифікувати. Головним для наступного пошуку шляхів фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств повинне стати кваліфіковане вивчення причин банкрутства.

Передумови банкрутства слід розглядати як цілісну взаємодію факторів. Одні з них можуть бути зовнішніми щодо підприємства і практично не піддаються впливові або ж дуже слабкі. Інші - внутрішнього характеру і безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві.

Банкрутство найчастіше є результатом спільного та одночасного впливу всіх факторів. Всі чинники, як зовнішні так і внутрішні, та всі види банкрутства спричиняють реальне банкрутство підприємства, яке призводить до застосування арбітражним судом ліквідаційної процедури.

Отже, слід зазначити, що існує тісний взаємозв'язок між існуючими факторами та видами банкрутства. Кожен з видів, може спричинити інші, які в сукупності призведуть до банкрутства підприємства. Поняття банкрутства характеризується різними його видами.

В фінансовій практиці виділяють наступні види банкрутства підприємств: Реальне банкрутство. Воно характеризує повну нездатність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стійкість та платіжоспроможність в силу реальних втрат використовуваного капіталу.

Катастрофічний рівень втрат капіталу не дозволить такому підприємству здійснити ефективну господарську діяльність в наступному періоді, внаслідок чого воно об'являється банкрутом юридично. Технічне банкрутство. Цей термін характеризує стан неплатоспроможності підприємства, викликаний значною прострочкою його дебіторської заборгованості.

При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує об'єм його фінансових зобовязань. Технічне банкрутство при ефективному антикризисному управлінні підприємством, включаючи його санацію, звичайно не призводить до його юридичного банкрутства.

Навмисне банкрутство. Воно характеризує навмисне створення (або збільшення) керівником або власником підприємства його неплатежеспроможності; нанесення ними економічного збитку підприємству в особистих інтересах або в інтересах інших осіб; свідоме некомпетентне фінансове управління. Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються в кримінальному порядку. Фіктивне банкрутство.

Воно характеризує хибне об'явлення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання у них відстрочки виконання своїх кредитних

зобов'язань або знижки з суми кредитної заборгованості. Такі дії також переслідуються в кримінальному порядку.

Таким чином, успіх реформування підприємства буде визначатись двома групами факторів: ефективністю створених державою умов та стимулів діяльності підприємства і запобіганням кризових явищ в економіці, а також ефективністю заходів, що приймаються підприємством по залученню і використанню ринкових механізмів і інструментів. Шляхи подолання банкрутства на будь-якому підприємстві включають в себе використання таких напрямів:

- попередження банкрутства передбачає застосування комплексної системи прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємства, яка у свою чергу передбачатиме: постійний моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства та середовища здійснення його діяльності (на мікро- та макrorівні) - визначення основних ендегенних та екзогенних факторів, що можуть спровокувати виникнення банкрутства (іншими словами виявлення всіх потенційних загроз); проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємства, а саме, виявлення негативних тенденцій розвитку, критичних відхилень (експрес-діагностика, фундаментальна діагностика); запровадження на підприємстві системи раннього попередження та реагування, завдання якої полягатиме у своєчасному інформуванні керівництва про потенційні загрози та ризики; використання основних вітчизняних та зарубіжних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства (дискримінантний аналіз, експертна оцінка, SWOT-аналіз); запровадження на підприємстві прогнозування, як основного елемента визначення можливих кількісних і якісних змін стану підприємства (рівня розвитку в цілому, окремих напрямів діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів досягнення очікуваного стану; використання на підприємстві стратегічного планування, яке забезпечує конкретизацію його стратегії (базової стратегії як генерального напрямку розвитку) і досягнення сформульованих цілей на основі використання наявних переваг і створення нових;

- запобігання банкрутству передбачає здійснення комплексу заходів, що підвищують рівень діяльності підприємства та його шанси на «виживання» в кризових умовах розвитку, а також сприяють недопущенню до критичного стану діяльності підприємства, і як наслідок до банкрутства, шляхом: забезпечення економічної безпеки підприємства з метою гарантування його стабільного і максимально ефективного функціонування та перспективу розвитку; запровадження та систематичне проведення контролінгу на підприємстві, як спеціальної та саморегулюючої системи методів та інструментів функціональної підтримки менеджменту через інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг; здійснення антикризового управління, що передбачає використання арсеналу управлінських рішень для фінансової стабілізації діяльності підприємства у динамічних умовах сучасності; створення на підприємстві своєрідного механізму управління ризиками - ризик-менеджменту, що включає ідентифікацію ризиків, планування заходів щодо зменшення ризиків, моніторинг ризиків і контроль виконання заходів з їх зменшення, аналіз ефективності реалізованих заходів та накопичення досвіду; здійснення реінжинірингу, який базується на використанні сучасних інформаційних технологій для досягнення нових ділових цілей та передбачає докорінну перебудову ділових процесів для досягнення радикального поліпшення діяльності підприємства;

- подолання банкрутства передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів недопущення ліквідації підприємства мобілізуючи всі наявні сили та ресурси, шляхом: проведення фінансової санації або фінансового оздоровлення підприємства шляхом послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності; проведення реорганізації, тобто повної або часткової заміни власників корпоративних прав підприємства, зміни організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідації окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником; здійснення реструктуризації, тобто зміни структури підприємства, а також його елементів, що передбачає вдосконалення системи управління, фінансово-економічної політики компанії, її операційної діяльності, системи маркетингу та збуту,

управління персоналом; ліквідація - припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного арбітражним судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна [8].

Як відомо, банкрутство підприємства не завжди означає припинення діяльності і ліквідацію суб'єкта господарювання. Можливим є ситуація, коли втрата платоспроможності є тимчасовим явищем і може бути подолана засобами запобігання банкрутству, такими як санація та мирова угода.

Комплекс заходів з подолання банкрутства передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів недопущення ліквідації підприємства, мобілізацію всіх наявних сил та ресурсів шляхом упровадження послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання із кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності. Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності.

В Україні, де протягом багатьох десятиріч панувала поза ринкова система господарювання, що виключала офіційне визнання банкрутства як економічного явища, нема загально визнаної вітчизняної методики визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання.

У зв'язку з цим доводиться користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Для розрахунку вірогідності банкрутства на прикладі ПАТ «Подільська Меблева Фабрика», були взяті такі моделі як: Л.В. Спрингейта, Е.Альтмана та Р.Лиса.

Модель Е. Альтмана «Z» розраховується за формулою

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_1 + 0,0579K_2, \text{ де}$$

K_1 - оборотні кошти / поточні зобов'язання

K_2 - довгострокові та поточні зобов'язання / Ітого пасиву балансу

Оцінка результату : при $Z > 0$ - констатується високий ризик банкрутства, $Z < 0$ - низький.

$$Z_1 = -0,3877 - 1,0736 * 11,82 + 0,0579 * 0,065 = -0,3877 - 12,69 + 0,0037 = -13,07$$

$$Z_2 = -0,3877 - 1,0736 * 12,31 + 0,0579 * 0,065 = -0,3877 - 13,22 + 0,0037 = -13,60.$$

У 1978 році, Л.В.Спрингейт в університеті Симона Фрейзера вивів нову модель дискримінанта прогнозування банкрутства. Модель отримала ім'я моделі банкрутства Спрингейта. $Z = 1,03K_1 + 3,07K_2 + 0,66K_3 + 0,4K_4$, де

K_1 - оборотний капітал / сума активів

K_2 - не розподілений прибуток / сума активів

K_3 - прибуток до оподаткування / поточні зобов'язання

K_4 - прибуток до оподаткування / сума активів

Оцінка результату : При $Z < 0,862$ аналітиком відзначається висока вірогідність настання неплатоспроможності (оцінка вірогідності втрати платоспроможності) [5].

$$Z_1 = 1,03 * 0,77 + 3,07 * 0,003 + 0,66 * 0,04 + 0,4 * 0,84 = 0,79 + 0,00921 + 0,0264 + 0,336 = 1,16$$

$$Z_2 = 1,03 * 0,80 + 3,07 * 0,0007 + 0,66 * 0,010 + 0,4 * 0,63 = 0,824 + 0,002149 + 0,0066 + 0,252 = 1,02.$$

Модель Р. Лиса - це чотирьохфакторна модель для прогнозування вірогідності банкрутства підприємства. Формула моделі Лиса, використовувана для розрахунку вірогідності, представлена нижче:

$$Z = 0,063 K_1 + 0,092 K_2 + 0,057 K_3 + 0,001 K_4, \text{ де}$$

K_1 - оборотний капітал / сума активів

K_2 - прибуток від реалізації / сума активів

K_3 - нерозподілений прибуток / сума активів

K_4 - власний капітал / позиковий капітал.

Згідно цієї моделі вірогідність банкрутства організації визначається в залежності значення рейтингового числа Z . Якщо $Z > 0,037$, то вірогідність банкрутства мала. Якщо $Z < 0,037$, то вірогідність банкрутства висока [6].

$$Z_1 = 0,063 * 0,77 + 0,092 * 0,003 + 0,057 * 0,90 + 0,001 * 14,28 = 0,11$$

$$Z2 = 0,063 * 0,80 + 0,092 * 0,00068 + 0,057 * 0,90 + 0,001 * 14,43 = 0,16.$$

Висновок. Центральний податковий орган України, реалізуючи свої повноваження, бере активну участь у запровадженні державної політики запобігання банкрутству шляхом забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності боржників.

Таким чином, кризові умови господарювання зумовлюють необхідність розробки, формування і впровадження на підприємстві системи попередження, прогнозування та подолання банкрутства, яка покликана створити умови для ефективної діяльності підприємства і, в результаті, досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику, шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різних небезпек і загроз.

Підбиваючи підсумки усього вищесказаному, можна зробити висновок, що механізм банкрутства підприємств можна розглядати як діючу форму перерозподілу суспільного капіталу з метою більш ефективного його використання.

Певні заходи зможуть захистити підприємство від банкрутства та подальшої ліквідації шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану та покращення умов розвитку. За допомогою фінансової звітності, зробивши аналіз банкрутства ПАТ «Подільська меблева фабрика» можна зробити такий висновок, що за двома моделями, а саме Л.В. Спрингейта та Р. Лиса, підприємство фінансово стійке, вони відповідають рекомендованому значенню, а за моделлю Е. Альтмана підприємство має ймовірність втрати платоспроможності (зменшена ймовірність банкрутства).

ПАТ «Подільська Меблева Фабрика» рекомендовано надалі притримуватися цій динаміці. Та збільшувати свій власний капітал завдяки новому ринку збуту товарів, збільшення асортименту та перегляду цінової політики.

Список літератури:

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. Сутність та причини банкрутства підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29955/1/11_58-64.pdf
3. Причини та наслідки банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/116.pdf
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
5. Модель Л.В. Спрингейта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finance-m.info/bankruptcy_model_springate.html
6. Модель Р. Лиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fb.ru/article/331729/model-lisa-formula-primer-rascheta-model-prognozirovaniya-bankrotstva-predpriyatiya>
7. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukrreferat.com/chapters/ekonomika-pidpriemstva/bankrutstvo-pidpriemstva-ta-shlyahi-jogo-podolannya-na-suchasnomu-etapi-kursova.html>
8. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/PIK/Downloads/mnj_2017_2\(2\)_11%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/PIK/Downloads/mnj_2017_2(2)_11%20(1).pdf)
9. Мозгова Н.В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н.В. Мозгова, Л.В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014.
10. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
11. Волкова, Н.А., Сніткіна, І.А. Методичні підходи аналізу кризового стану та схильності до банкрутства [Електронний ресурс] / Н.А. Волкова, І.А. Сніткіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – №17. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017> – с.798-801

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

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПАТ РОМЕНСЬКИЙ ЗАВОД «ТРАКТОРОЗАПЧАСТИНА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Безумовно, банкрутство є закономірністю, тому що всі суб'єкти господарювання за період своєї діяльності так чи інакше опиняються у кризовій ситуації. Необхідність уникнення банкрутства є очевидною.

Отже, одним із шляхом є запобігання банкрутства та збереження стабільного становища підприємства у кризових умовах, застосування всіх можливих заходів щодо недопущення до банкрутства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням сутності, розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні зарубіжні вчені як Е. Альтман, А. Бівер, Д. Дюран, Г. Кадиков, В. Ковальов, В. Кривеженко, Р. Ліс, І. Маник, Н. Сабліна, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, У. Тимошенко, Г. Тішоу.

Проте за великою кількістю наукових праць в даній галузі не існує єдиного підходу щодо трактування поняття «банкрутство підприємства».

Розглянемо декілька трактувань цього поняття. На думку О.О. Терещенка, банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом [1, с.412].

О.Л. Пластун стверджує, що банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи – суб'єкту підприємницької діяльності задовольнити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк [2, с.256].

Метою статті є впровадження моделей банкрутства на практиці та обґрунтуванні шляхів його подолання.

Виклад основного матеріалу. Банкрутство настає в разі неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності після настання встановленого строку сплатити грошові зобов'язання перед кредиторами [3, с.108].

Для визначення загрози банкрутства підприємств, вітчизняними і зарубіжними науковцями розроблено ряд моделей, результати яких вказують на фінансовий стан, платоспроможність та рівень ймовірності банкрутства підприємств.

На основі даних фінансової звітності ПАТРоменський завод «Тракторзапчастина» проведемо аналіз ймовірності банкрутства за трьома моделями.

1. Модель Ліса є більш збалансованою, вона акцентує увагу на рівень прибутковості діяльності та рентабельність активів підприємства, а також на структуру активів та джерел їх фінансування.

Основною перевагою моделі Ліса є відносна простота розрахунку, який наведено далі за формулою 1.

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (1)$$

де X_1 – оборотні активи/ всього активів;

X_2 – операційний прибуток/ всього активів;

X_3 – нерозподілений прибуток/ всього активів;

X_4 – власний капітал/ зобов'язання.

В таблиці 1 представлено оцінку ймовірності банкрутства за моделлю Р. Ліса з алгоритмом розрахунку на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» за 2015-2017 роки його

функціонування. Модель Р. Ліса побудована на чотирьох коефіцієнтах, представлених нижче у таблиці.

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Р. Ліса

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.
01	02	03	04	05	06	07
1	X ₁	оборотний капітал/ загальна вартість активів	Якщо $Z < 0,037$ - вірогідність банкрутства висока. Якщо $Z > 0,037$ - вірогідність банкрутства невелика.	0,498	0,589	0,553
2	X ₂	прибуток (збиток) від операційної діяльності/загальна вартість активів		0,224	0,067	0,298
3	X ₃	нерозподілений прибуток (збиток)/загальна вартість активів		0,37	0,242	0,576
4	X ₄	Власний капітал/ довгострокові і поточні зобов'язання		1,397	2,909	2,699
5	Z	$0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$		0,074	0,059	0,097

Отже, вірогідність банкрутства за моделлю Р. Ліса на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» невелика за 2015-2017 роки. У 2017 році ймовірність банкрутства становить $0,097 > 0,037$, та спостерігається позитивна тенденцію до збільшення значення. Це означає, що з кожним роком вірогідність банкрутства зменшується.

Такі результати були обумовлені зростанням прибутку від операційної діяльності підприємства, а також зростанням нерозподіленого прибутку ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина». Зростання відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції та надання послуг.

Для покращення результату, тобто зменшення відсотка банкрутства, підприємству рекомендовано збільшення власного капіталу. Це можна досягти збільшенням питомої ваги резервного капіталу у складі власного капіталу (за рахунок збільшення чистого прибутку, шляхом зменшення собівартості та обсягу продукції випуску).

Також рекомендується збільшувати додатковий капітал (за рахунок дооцінки необоротних активів, а саме машин та обладнань, безоплатно отриманих необоротних активів).

Такі рекомендації призведуть до оптимізації джерел фінансових ресурсів підприємства, тобто забезпечення високого рівня захищеності власного капіталу.

2. Модель французького вченого Ж. Де Паляна є однією з інтегральних моделей, оцінки фінансового стану підприємства, відповідно до якої фінансова ситуація підприємства, на думку її автора, може бути точно описана показником Z, що наведено у формулі 2.

$$Z = -0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,10X_4 - 0,24X_5, \quad (2)$$

де X₁ = високоліквідні активи / поточні зобов'язання;

X₂ = власний капітал / всі зобов'язання;

X₃ = високоліквідні активи / підсумок активу балансу;

X₄ = власний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання;

X₅ = виручка від реалізації продукції / дебіторська заборгованість.

Отже, оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Ж.Де Паляно на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Ж. Де Паляно

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.
01	02	03	04	05	06	07
1	X ₁	високоліквідні активи / поточні зобов'язання	Якщо Z = 100 - фінансова ситуація нормальна; Якщо Z > 100 - хороша фінансова ситуація; Якщо Z < 100 - фінансова ситуація викликає тривогу	0,097	0,155	0,074
2	X ₂	власний капітал / всі зобов'язання		1,397	2,909	2,699
3	X ₃	високоліквідні активи / підсумок активу балансу		0,041	0,039	0,019
4	X ₄	власний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання		1,397	2,909	2,699
5	X ₅	виручка від реалізації продукції / дебіторська заборгованість		5,786	9,138	8,138
6	Z	-0,16X ₁ -0,22X ₂ +0,87X ₃ +0,10X ₄ -0,24X ₅		-0,426	-2,533	-2,272

Отже, розрахувавши ймовірність банкрутства за моделлю Ж. Де Паляно, отримали значення Z < 100.

На протязі 2015-2017 років на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» відбувається погіршення фінансового стану, яке можна вважати близьким до банкрутства. Погіршення фінансового стану на підприємстві відбулося за рахунок зменшення високоліквідних активів та збільшення зобов'язань.

Підприємству рекомендовано підвищувати потоки грошових коштів (за рахунок стягнення підприємством дебіторської заборгованості з метою прискорення оборотності грошових коштів, що збільшить платоспроможність підприємства); а також зменшувати короткострокові зобов'язання (за рахунок своєчасного погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, а також, проведенням контролю безнадійних боргів для виявлення необхідного резерву, розбити кредиторську заборгованість за всіма строками виникнення, наприклад, по місяцям), що призведе до поліпшення фінансового стану підприємства.

3. Модель Конана і Гольдера дозволяє виявити стратегічні проблеми підприємства [4]. Перевагою цієї моделі є простота розрахунків завдяки незначній кількості показників оцінювання та наявність доступу до необхідних для обчислення інформаційних даних.

Модель для Франції розкриває свою сутність в наступному формулюванні (формула 3):

$$Z = -0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,10X_4 - 0,24X_5, \quad (3)$$

де X₁ - грошові кошти та дебіторська заборгованість / підсумок активу балансу;

X₂ - власний капітал і довгострокові пасиви / підсумок пасиву балансу;

X₃ - фінансові витрати / виручка від реалізації (після оподаткування);

X₄ - витрати на оплату праці / додана вартість;

X₅ - прибуток (збиток) до виплати% і податків / позиковий капітал.

Розрахунок ймовірності банкрутства за даною моделлю на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» представлено у таблиці 3.

Отже, після розрахунку ймовірності банкрутства за моделлю Конана і Гольдера, можна зробити висновок, що показники знаходяться в діапазоні від -0,116 до -0,204, спостерігається позитивна тенденція до зниження відсотка затримки платежів фірми. У 2017 році на ПАТ

Роменський завод «Тракторзапчастина» значення складає -0,194. Це означає, що вірогідність затримки платежів на даному підприємстві є низькою та складає від 10-20%.

Таблиця 3

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Конана і Гольдера

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.
01	02	03	04	05	06	07
1	X ₁	грошові кошти та дебіторська заборгованість / підсумок активу балансу	Імовірність затримки платежів (%) фірмами, що мають різні значення показника Z: 0,21 - 100-90% -0,087 - 50-40% 0,048 - 90-80% -0,107 - 40-30% 0,002 - 80-70% -0,131 - 30-20% -0,026 - 70-60% -0,164 - 20-10% -0,068 - 60-50%	0,25	0,352	0,301
2	X ₂	власний капітал і довгострокові пасиви / підсумок пасиву балансу		0,583	0,744	0,729
3	X ₃	фінансові витрати / виручка від реалізації (після оподаткування)		0,045	-	-
4	X ₄	витрати на оплату праці / додана вартість		0,134	0,162	0,149
5	X ₅	прибуток (збиток) до виплати% і податків / позиковий капітал		-	-	-
6	Z	$-0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,10X_4 - 0,24X_5$		-0,116	-0,204	-0,194

На рисунку 1 наглядно відображена динаміка коефіцієнтів ймовірності банкрутства на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» за трьома розглянутими моделями.

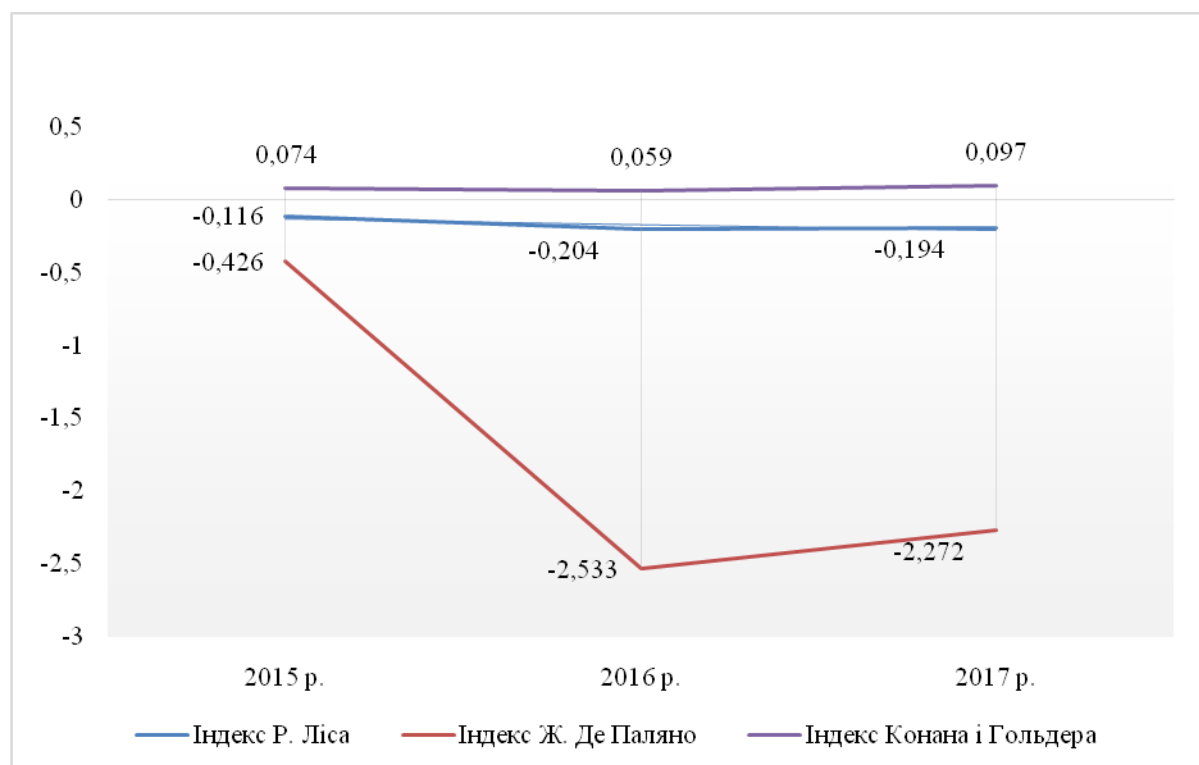


Рис.1. Динаміка коефіцієнтів банкрутствана ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина»

Оцінивши ймовірність банкрутства на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» за трьома моделями, можна сказати, що вірогідність банкрутства низька, що є позитивною тенденцією для розвитку даного підприємства. Оцінка вірогідності банкрутства відображена в таблиці 4.

Таблиця 4

Оцінка діагностики банкрутства на ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина»

Моделі	Ймовірність банкрутства		
	низька	середня	висока
01	02	03	04
Модель Р. Ліса	x		
Модель Ж. Де Паляно			x
Модель Конана і Гольдера	x		

Аналіз моделей оцінки діагностики банкрутства підприємства показав, що ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» за результатами діяльності не загрожує банкрутство. На протязі 2015-2017 років відбувається покращення фінансового стану, платоспроможності.

Для підтримання низької вірогідності банкрутства підприємству було рекомендовано:

- збільшення високоліквідних активів(тобто грошових коштів);
- зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення поточних фінансових інвестицій;
- зменшення поточних зобов'язань за рахунок поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;
- появи позикового капіталу(довгострокових або короткострокових кредитів) для погашення заборгованості підприємства.

Висновки. Проблемою для українських підприємств є відсутність власної моделі, яка б враховувала саме українські умови ведення бізнесу. Використання деяких закордонних моделей є неможливим внаслідок відсутності інформації про ті чи інші показники.

Багато показників фінансової стійкості під час використання даних моделей є неврахованими [5]. Тому дані можуть бути неточними, адже моделі показують реальні результати в умовах, для яких вони були розроблені.

Отже, заходи, зазначені вище, можуть захистити ПАТ Роменський завод «Тракторзапчастина» від банкрутства та подальшої ліквідації шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану та покращення умов розвитку.

Список літератури

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. Посіб. – К.: КНЕУ, 2009. – 412с.
2. Пластун О.Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі / О.Л. Пластун // Вісник ЖДТУ. – 2009. – 256- 261 с.
3. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання / Г.Ляшенко // Науковий вісник. –2009. – 103-108 с.
4. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент. [Електронний ресурс] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна // Київ: Центр учбової літератури 2-ге вид. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://pidruchniki.com>.
5. Костіна О. М. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства / О. М. Костіна, О. Є. Майборода // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – 91 с.

Бендяк А.В.
43 група ФМЕ
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

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 їх виконанням, виявляють резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюють результати діяльності підприємства, виробляють економічну стратегію його розвитку [1, с.18].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки та аналізу фінансового результату вітчизняних підприємств здійснили вчені Т. Б. Бердяникова, М. В. Беспалов, Л. О. Бойко, О. І. Бородіна, Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко, Н. Е. Подвальна, Е. М. Станиславчик, Н. С. Шевчук, Л. В. Чернишова.

Аналіз фінансового результату ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» необхідний підприємству для визначення повноти та якості отриманого фінансового результату; для оцінки динаміки абсолютних і відносних показників; для з'ясування спрямованості, ступеня і частки впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності; для виявлення та оцінки можливих резервів їх зростання.

Мета статті - підвищення ефективності господарювання ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» і пошук резервів такого підвищення, виявлення точної картини фінансового стану підприємства, його прибутків та збитків за допомогою аналізу фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства, пов'язаний з наданням послуг і одночасно виступає необхідною умовою наступного циклу його діяльності.

Високі значення фінансових результатів діяльності підприємства забезпечують зміцнення бюджету держави за допомогою податкових вилучень, сприяють росту інвестиційної привабливості підприємства, його ділової активності у виробничій та фінансовій сферах [3, с. 66].

Звідси визначення економічного змісту фінансового результату діяльності підприємства, вивчення його видів, розкриття завдань аналізу і формування методики проведення аналізу займають одне з центральних місць в комплексному економічному аналізі господарської діяльності.

Для будь-якого підприємства отримання фінансового результату означає визнання суспільством (ринком) результатів його діяльності або отримання результатів від реалізації виробленого на підприємстві продукту в формі продукції, робіт або послуг. Тоді кінцевим фінансовим результатом для підприємства буде виступати сальдо результату від реалізації і витрат, понесених ним для його отримання [4, с.142].

Для держави кінцевим фінансовим результатом діяльності комерційного підприємства буде податок, що міститься в його складі.

Для власника, інвестора кінцевий фінансовий результат являє собою розподілену на його користь частину прибутку після оподаткування. Прибуток, що залишився після оподаткування і

виплат дивідендів власникам, відсотків кредиторам – є чистий кінцевий фінансовий результат підприємства для його економічного і соціального розвитку.

Поняття «фінансові результати», «прибуток» використовуються в бухгалтерському, податковому обліку, комплексному економічному аналізі господарської діяльності, фінансовому та інвестиційному аналізі, фінансовому менеджменті.

Зупинимося на загальних моментах і особливості використання цих понять. Фінансовим результатом основної діяльності (від продажу) виступає виручка від продажів. Судити про те, який кінцевий фінансовий результат отриманий за підсумками продажів, можна тільки очистивши його від належних державі непрямих податків і собівартості.

Перевищення виручки над витратами свідчить про отримання прибутку від продажів. Зворотна ситуація покаже збиток від продажів [5, с.115].

Таким чином, кінцевим фінансовим результатом від продажів виступає прибуток або збиток, отримані за підсумками доходів від продажів, зменшені на величину податкових витрат і витрат по випуску продукції (виконання робіт, надання послуг) [6, с.99].

Для кожної компанії, зокрема ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ», аналіз фінансових результатів – це одна з головних задач. Тільки так можна побачити, наскільки чітко виконується план діяльності і в правильному напрямку рухається бізнес.

У чіткому аналізі фінансових результатів зацікавлені всі – учасники біржі, інвестори, аудитори, власники акцій компанії, постачальники продукції, страховики, покупці товарів (споживачі послуг), рекламні фірми і так далі.

Розпочати аналіз фінансового результату необхідно з аналізу динаміки отриманого прибутку ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» (табл.1) [2, с.143].

Таблиця 1

Аналіз динаміки отриманого прибутку ПАТ «Укртелеком»

Показники	2016 рік, тис. грн.	2017 рік, тис. грн.	Відхилення	
			(+, -) тис. грн	y %
01	02	03	04	05
1. Прибуток від основної операційної діяльності	1149271	1172896	23625	2,056
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	-66492	273388	339880	
2.1. Інші операційні доходи;	254623	524980	270357	
2.2. Інші операційні витрати	321115	251592	-69523	
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	1082779	1446284	363505	33,57
4. Результат від фінансової та інвестиційної діяльності:	-3713667	- 404558	- 33191	
4.1. Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-
4.2. Втрати від участі в капіталі	200	269	69	
4.3. Інші фінансові доходи	57862	39314	- 18548	
4.4. Інші доходи	429029	443603	14574	
4.5. Фінансові витрати	0	0	0	0
4.6. Інші витрати	0	0	0	0
5. Фінансові результати до оподаткування	711412	1041726	330314	
6. Чистий фінансовий результат	601027	864407	263380	

Згідно проведеним розрахунком бачимо, що прибуток від операційної діяльності підприємствау 2017 році виріс порівняно з 2016 роком на 23625 тис. грн., або на 2,056%.

Так, прибуток від основної операційної підприємницької діяльності у 2017 році збільшився на 339880 тис. грн.

Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю дав підприємству прибуток у сумі 273388 тис. Грн (підприємство перекило збиток у сумі 66492 тис. грн. і отримало прибуток 273388 тис. грн)

Узагальнюючи все вищесказане відмітимо, що збільшення чистого прибутку головним чином пов'язане з поліпшенням стану результату від операційної діяльності та іншої операційної діяльності.

ПАТ «Укртелеком» рекомендується зменшувати свої інші фінансові витрати, та не допускати їх подальшого зростання. Для цього необхідно провести їх детальний аналіз. Необхідно поліпшити умови та контроль за зберіганням матеріальних цінностей, щоб зменшити втрати від псування, крадіжок тощо.

Налагодити ритмічність роботи підприємства – можливо, невчасне використання запасів призводить до їх знецінення.

Також необхідно зазначити, що на фінансовий стан підприємства у 2016 та 2017 роках не вплинули доходи в статті «інші доходи», тому підприємству рекомендовано оптимізувати та знайти шляхи розвитку цієї ланки доходу.

Наступним етапом дослідження фінансового результату є аналіз кількісного рівня, який наведено у табл.2 [2, с.149].

Таблиця 2

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів ПАТ «Укртелеком»

Показники	Сума, тис. грн.		Відхилення, (+, -)
	2016 рік	2017 рік	
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6327113	6117115	-209998
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3830125	3577332	-252793
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід)	2496988	2539783	42795
4. Частка маржинального доходу виручки від реалізації	0,395	0,415	0,02
5. Постійні та умовно-постійні витрати	1668832	1618479	- 50395
6. Прибуток (збиток) від реалізації	601027	864407	263380

Аналіз даних показав, що протягом досліджуваного періоду постійні та умовно-постійні витрати зменшилися на 50395 тс. грн. Внаслідок зменшення витрат на збут та інших операційних витрат.

Також ми бачимо, що частка маржинального доходу підприємства за аналізований період збільшилась на 0,02

Найважливішим показником, що відображає кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, є рентабельність. Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності.

Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, прибутковість окремих видів продукції.

Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Показники рентабельності підрозділяються на три основні групи:

- рентабельність витрат підприємства;
- рентабельність продажів;
- рентабельність виробництва [7, с.123].

В аналізі фінансового результату ПАТ «Укртелеком» розглянемо аналіз рентабельності продажу (табл. 3) [3, с.182]. Рентабельність продажів – є одним з найважливіших показників ефективності діяльності компанії, який показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні наданих послуг.

Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності компанії – реалізацію основного виду послуг, а також оцінює частку собівартості в продажах.

Таблиця 3

Аналіз показників рентабельності діяльності ПАТ «Укртелеком»

Показники	2016 рік, тис. грн.	2017 рік, тис. грн.	Відхилення (+, -)
01	02	03	04
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації	6327113	6117115	-209998
2. Собівартість реалізованої продукції	3830125	3577332	-252793
3. Валовий прибуток	2496988	2539783	42795
4. Адміністративні витрати	870112	936788	66676
5. Витрати на збут	477605	430099	-47506
6. Прибуток від основної діяльності підприємства	1149271	1172896	23625
7. Рентабельність (збитковість) витрат, %	65.19	71	5.81
8. Рентабельність (збитковість) основної операційної діяльності, %	30	33	3
9. Рентабельність (збитковість) продажів, %	18.16	19.17	1.01

Аналіз показників рентабельності продажу показав, що виходячи з суми прибутку від основної діяльності в 2017 році та 2016 році підприємство отримало наступні показники рентабельності продажу від основної операційної діяльності: в 2016 році рентабельність продажу становила 30%, а в 2017 році 33%.

Тобто, якщо в 2016 році на кожну гривню чистого доходу було отримано 30 копійок прибутку, то в 2017 на кожну гривню чистого доходу підприємство отримувало прибуток у розмірі 33 копійки.

Таким чином рівень рентабельності продажу від основної операційної діяльності в 2017 році порівняно з 2016 роком не суттєво, але підвищився.

Згідно з проведенні розрахунками у таблиці 3, ми можемо зробити висновок, що показники рентабельності витрат та рентабельності продажів у 2017 році зросли, порівняно з 2016 роком.

Підприємству рекомендовано надалі підвищувати показники рентабельності шляхом проведення низки заходів з метою збільшення суми чистого доходу підприємства, а в сукупності з заходами контролю за витратами, і суми прибутку від основної операційної діяльності.

Суму чистого доходу підприємство може збільшити, в першу чергу, за рахунок збільшення обсягів надання послуг. Проте, збільшуючи обсяги наданих послуг, управлінському персоналу підприємства необхідно проводити ефективну збутову політику.

Висновки. Фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства та виступає необхідною умовою наступного циклу його діяльності. Високі значення фінансових результатів діяльності підприємства сприяють росту інвестиційної привабливості підприємства, його ділової активності у виробничій та фінансовій сферах.

Але сучасна бухгалтерська звітність не дозволяє отримати об'єктивну оцінку фінансової діяльності організації, так як є суб'єктивним відображенням певних варіантів облікової політики. Тому для отримання повної інформації про прибутки або збитки підприємства необхідно проводити аналіз фінансового результату [8, с.15; 9, с.143].

Аналіз фінансового результату підприємства ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» говорить про те, що підприємство потребує економічно-грамотного управління його діяльністю та забезпечення ефективного функціонування.

Проаналізувавши фінансові результати діяльності ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» бачимо, що майже всі основні показники фінансових результатів на підприємстві збільшились. Узагальнюючи проведений аналіз відмітимо, що з погіршенням стану результату від іншої операційної діяльності зменшення чистого прибутку не відбулося.

Для покращення результату 2017 року підприємству необхідно зменшувати свої операційні витрати, та не допускати їх подальшого зростання. Для цього необхідно провести їх детальний аналіз.

Нагадаємо, що фінансовий стан ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» у 2016 році значно покращили доходи, які були включені в статтю «інші доходи», тому підприємству слід розглядати цей вид доходу, як один із можливих варіантів отримання прибутку.

З ціллю зниження критичної точки обсягу продажу підприємству рекомендується зменшувати величину постійних та умовнопостійних витрат і збільшувати обсяги продажу, внаслідок виконання цих рекомендацій запас фінансової тривалості збільшиться.

Підприємству необхідно для подальшого нарощення величини прибутку прагнути до збільшення рівня доходів від операційної діяльності, оптимізувати величину інших операційних витрат та знижувати собівартість продукції завдяки збільшенню матеріаловіддачі, віддачі основних засобів, підвищувати продуктивність праці.

Головними резервами зростання рентабельності продажу на підприємстві є зниження рівня постійних та умовно-постійних витрат.

Перспективним резервом є збільшення обсягів наданих послуг у натуральному вираженні. Підприємству необхідно стежити за раціональною структурою реалізації послуг, скорочувати надання трудомістких видів продукції, підвищувати якість продукції.

Список літератури:

1. Волкова Н. А. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності: монографія / Н. А. Волкова. – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2012. – 236 с.
2. Економічний аналіз / [Волкова Н. А., Волчек Р. М., Гайдаєнко О. М. та ін.]; за ред. Н. А. Волкової. – Одеса, ОНЕУ, ротапринт, 2015. – 310 с.
3. Організація методика економічного аналізу / [Волкова Н. А., Волчек Р. М., Гайдаєнко О. М. та ін.]; за ред. Н. А. Волкової. – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2011. – 348 с.
4. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
5. Бородин Е. И. Анализ финансовой отчетности: [учебное пособие для магистров] / Елена Ивановна Бородин. – М.: «Омега-л», 2013. – 488 с.
6. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособ.] / Татьяна Борисовна Бердникова. – М.: Ось-89, 2013. – 215 с.
7. Беспалов М. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): [учебное пособие] / М. В. Беспалов, И. Т. Абдукаримов. – М.: Инфра, 2013 – 516 с.
8. Станиславчик Е. Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий / Евгений Николаевич Станиславчик. – М.: Ось-89, 2014. – 202 с.
9. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.

Ананьева А.
52 группа ОЭФ
ananyeva@outlook.de
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Чернышева Л.В.
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ОДЕСКАБЕЛЬ»

Постановка проблемы в общем виде. Чтобы выяснить, насколько велика вероятность банкротства компании ООО «Одескабель», чтобы лучше оценить экономическое развитие компании, необходимо проанализировать эту компанию. Этот расчет производится на основе «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2) за выбранный период с использованием различных моделей.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Применение основных моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятия освещались в современной публикаций многими авторами. Двухфакторная модель Е. Альтмана у Фомченкова С. В., модель Л.В. Спрингейта и модель Р. Лиса у В.В. Земсков, А.И. Соловьев, С.А. Соловьев и др. [1,2]. Дополнительно в публикаций у Березовская Е.А., Евсигнеева А.С. применена прогноз вероятности банкротства по модель Р. Таффлера [3].

Целью статьи является исследование как будет развиваться экономическое развитие компании ООО «Одескабель» в течение определенного периода времени, чтобы определить вероятность банкротства этой компании при применении разных моделей: двухфакторная модель Е. Альтмана, модель Л.В. Спрингейта, модель Р. Лиса и модель Р. Таффлера.

Изложение основного материала.

1. Двухфакторная модель Е. Альтмана:

Модель представляет собой функцию от экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия и способную продемонстрировать степень риска банкротства компании.

Эдвард Альтман для создания модели изучил финансовую ситуацию в 66 компаниях, часть из которых продолжала успешно работать, а часть обанкротилась. Модель показывает вероятность будущего банкротства, а показатели, которые задействованы в модели, характеризуют потенциал компании и результаты работы за отчетный период.

Двухфакторная модель Альтмана. Чем меньше факторов – тем проще расчет. Эта модель отличается простотой и наглядностью. Для расчета берутся два показателя: коэффициент текущей ликвидности и доля заемных средств в пассиве [1].

$$Z = -0,3877 - 1,0736 Kп + 0,0579 Kк$$

Финансовые коэффициенты, используемые в модели

$Kп$ – Оборотные средства / текущие обязательства;

$Kк$ – долгосрочные и текущие обязательства / итог пассива баланса.

Если $Z = 0$, то вероятность банкротства составляет 50%; $Z < 0$ – уменьшение вероятности банкротства; $Z > 0$ – вероятность банкротства превышает 50%.

В 2015 году Z составил -1,64 и, следовательно, отрицателен, поэтому вероятность банкротства низкая. В 2016 году Z составил -1,83, что более отрицательно, чем годом ранее на 11%. Это означает, что вероятность банкротства ООО «Одескабель» даже ниже, чем год назад, и экономическая ситуация улучшилась. В 2017 году Z составил -1,99. Это означает, что вероятность банкротства стала еще меньше, а экономическая ситуация еще лучше.

Таблица 1

Оценка вероятности наступления банкротства на предприятии ООО «Одескабель» по двухфакторной модели Е. Альтмана

№	Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.
01	02	03	04	05	06
1	Кп	[Оборотные средства] / [текущие обязательства] (стр.1195 ф №1) / (стр.1695 ф №1)	1,20	1,37	1,52
2	Кк	[долгосрочные и текущие обязательства] / [итог пассива баланса] (стр.(1595+1695) ф №1) / (стр.1900 ф №1)	0,63	0,62	0,62
3	Z	-0,3877 -1,0736 Кп + 0,0579 Кк	-1,64	-1,83	-1,99

Источник: показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) ООО «Одескабель».

Модель Л.В. Спрингейта:

Канадский экономист Г. Спрингейт разработал в 1978 г. на базе исследований Э. Альтмана четырехфакторную модель [2].

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$$

A – оборотный капитал / итог актива баланса;

B – прибыль [убыток] до уплаты налогов / итог актива баланса;

C – прибыль [убыток] до уплаты налогов / текущие обязательства;

D – выручка от реализации продукции / итог актива баланса.

Если $Z < 0,862$, то предприятие считается потенциальным банкротом. Если $Z > 0,862$, то предприятия можно считать нормально функционирующим.

Таблица 2

Оценка вероятности наступления банкротства на предприятии ООО «Одескабель» по модели Л.В. Спрингейта

№	Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.
01	02	03	04	05	06
1	A	[оборотный капитал] / [итог актива баланса] (стр.1195 ф №1) / (стр.1300 ф №1)	0,54	0,59	0,59
2	B	[прибыль [убыток] до уплаты налогов] / [итог актива баланса] (стр.2290 [2295] ф №2) / (стр.1300 ф №1)	0,04	0,08	0,08
3	C	[прибыль [убыток] до уплаты налогов] / [текущие обязательства] (стр.2290 [2295] ф №2) / (стр.1695 ф №1)	0,10	0,09	0,08
4	D	[выручка от реализации продукции] / [итог актива баланса] (стр.2000 ф №2) / (стр.1300 ф №1)	1,25	1,35	1,48
5	Z	$1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$	1,26	1,46	1,48

Источник: показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2) ООО «Одескабель».

Согласно модели Л.В. Спрингейта, Z составляет 1,26 в 2015 году, что выше, чем предел Z в 0,862, поэтому вероятность банкротства низкая. В 2016 году Z составляет 1,46 и, таким образом, еще более позитивно, чем годом ранее на 16%. Это означает, что вероятность банкротства этой компании еще ниже, чем год назад, а экономическая ситуация еще более окрепла. В 2017 году Z равен 1,48, что значительно выше порога 0,862. Это означает, что вероятность банкротства стала еще меньше, а экономическая ситуация улучшилась.

Наконец, после второй модели можно сделать то же самое утверждение, что компания ООО «Одескабель» развивается стабильно, динамика развития позитивная, вероятность банкротства за рассматриваемый период уменьшилась.

2. Модель Р. Лиса:

В Великобритании Р. Лис предложил в 1972 г. модель Z-счета. Применительно к российским организациям эта модель дает завышенные оценки, так как на итоговый результат влияет прибыль от продаж и не учитываются финансовая деятельность и налоговый режим [2].

$$Z = 0,063 K1 + 0,092 K2 + 0,057 K3 + 0,001 K4$$

K1 – оборотный капитал / итог актива баланса;

K2 – прибыль [убыток] от операционной деятельности / итог актива баланса;

K3 – нераспределенная прибыль (убыток) / итог актива баланса;

K4 – собственный капитал / долгосрочные и текущие обязательства.

Предельное значение составляет 0,037. Если $Z < 0,037$ – вероятность банкротства высокая, а если $Z > 0,037$ – вероятность банкротства малая.

Таблица 3

Оценка вероятности наступления банкротства на предприятии ООО «Одескабель» по модели Р. Лиса

№	Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.
01	02	03	04	05	06
1	K1	[оборотный капитал] / [итог актива баланса] (стр.1195 ф №1) / (стр.1300 ф №1)	0,54	0,59	0,59
2	K2	[прибыль [убыток] от операционной деятельности] / [итог актива баланса] (стр.2190 [2195] ф №2) / (стр.1300 ф №1)	0,22	0,17	0,13
3	K3	[нераспределенная прибыль (убыток)] / [итог актива баланса] (стр.1420 ф №1) / (стр.1300 ф №1)	0,02	0,09	0,14
4	K4	[собственный капитал] / [долгосрочные и текущие обязательства] (стр.1495 ф №1) / (стр.(1595 + 1695) ф №1)	0,60	0,62	0,61
5	Z	$0,063 K1 + 0,092 K2 + 0,057 K3 + 0,001 K4$	0,06	0,06	0,06

Источник: показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2) ООО «Одескабель».

После расчета по модели Р. Лиса, Z составляет 0,06 в 2015 году. По сравнению с порогом 0,037, можно сказать, что вероятность банкротства очень низкая. В 2016 году Z находится на том же уровне, поэтому вероятность банкротства для компании очень низкая. В 2017 году значение Z не меняется и остается на прежнем уровне 0,06. Это означает, что в периоде с 2015 по 2017 год вероятность банкротства не изменилась и осталась очень низкой для предприятия ООО «Одескабель».

3. Модель Р. Таффлера:

Британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу в 1977 г. предложили четырехфакторную модель. При ее разработке использовался следующий подход: на первой стадии была собрана статистика по восьмидесяти компаниям, как обанкротившимся, так и платежеспособным.

С помощью статистического метода, известного как «анализ многомерного дискриминанта», была построена модель платежеспособности. Выборочный расчет соотношений является типичным при определении таких ключевых показателей деятельности компании, как прибыльность, соответствие оборотного капитала и ликвидность.

Модель платежеспособности, объединяя эти показатели и сводя соответствующим образом их воедино, воспроизводит точную картину финансового состояния предприятия. Модель Таффлера для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, имеет формулу [4]:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$$

X_1 = прибыль [убыток] от операционной деятельности / текущие обязательства;

X_2 = оборотные активы / долгосрочные и текущие обязательства;

X_3 = текущие обязательства / итог актива баланса;

X_4 = выручка от реализации продукции / итог актива баланса.

Если величина $Z > 0,3$ – у предприятия неплохие долгосрочные перспективы; если $Z < 0,2$, то банкротство является более достоверным. Промежуток от 0,2 до 0,3 составляет так называемую «зону неопределенности».

Таблица 4

Оценка вероятности наступления банкротства на предприятии ООО «Одескабель» по модели Р. Таффлера

№	Показатели	Методика расчета	2015 г.	2016 г.	2017 г.
01	02	03	04	05	06
1	X_1	[прибыль [убыток] от операционной деятельности] / [текущие обязательства] (стр.2190 [2195] ф №2) / (стр.1695 ф №1)	0,50	0,40	0,34
2	X_2	[оборотные активы] / [долгосрочные и текущие обязательства] (стр.1195 ф №1) / (стр.(1595 + 1655) ф №1)	3,04	3,08	2,52
3	X_3	[текущие обязательства] / [итог актива баланса] (стр.1695 ф №1) / (стр.1300 ф №1)	0,45	0,43	0,39
4	X_4	[выручка от реализации продукции] / [итог актива баланса] (стр.2000 ф №2) / (стр.1300 ф №1)	1,25	1,35	1,48
5	Z	$0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	0,94	0,91	0,81

Источник: показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2) ООО «Одескабель».

При расчете по модели Р. Таффлера Z в 2015 году составляет 0,94, что намного выше критического диапазона Z 0,2-0,3, поэтому вероятность банкротства низкая. В 2016 году Z составил 0,91, что немного ближе к критическому пределу, чем годом ранее (на 4%). Тем не менее, вероятность банкротства для этой компании все еще очень маловероятна, так как значение Z очень далеко от критического предела.

В 2017 году Z составляет 0,81, поэтому, хотя значение ближе к критическому пределу по сравнению с прошлым годом на -10% и двумя годами ранее на -13%. Тем не менее, вероятность банкротства все еще очень низка.

Основываясь на расчете по модели Р. Таффлера за период с 2015 по 2017 год, можно сказать, что вероятность банкротства очень низкая, хотя сама тенденция немного ухудшилась.

Таблица 5

Оценка вероятности наступления банкротства на предприятии ООО «Одескабель»

Модель	Вероятность банкротства		
	низкая	средняя	высокая
01	02	03	04
Двухфакторная модель Е. Альтмана	+		
Модель Л.В. Спрингейта	+		
Модель Р. Лиса	+		
Модель Р. Таффлера	+		

Анализ четырех разных моделей показал, что у компании ООО «Одескабель» низкая вероятность банкротства в период с 2015 по 2017 года.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. После расчета и анализа различных моделей банкротства в период 2015 - 2017 годами можно сказать, что вероятность банкротства компании ООО «Одескабель» очень маловероятна. Это подтверждается и проведенными расчетами и источниками информации.

Список литературы:

1. Фомченкова С. В. Модель Альтмана как способ оценки платежеспособности предприятия. – 2015. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-altmana-kak-sposob-otsenki-platezhеспособности-predpriyatiya>
2. В.В. Земсков, А.И. Соловьев, С.А. Соловьев Модели оценки риска несостоятельности (банкротства): история и современность. – 2017. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-otsenki-riska-nesostoyatelnosti-bankrotstva-istoriya-i-sovremennost>
3. Березовская Е.А., Евсигнеева А.С. Модели и инструменты оценки вероятности банкротства организации. – 2015. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-i-instrumenty-otsenki-veroyatnosti-bankrotstva-organizatsii>
4. Попов В.Б., Кадыров Э.Ш. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий. – 2014. – 128 с. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/UZTNU_econ_2014_27\(66\)_1_16.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/UZTNU_econ_2014_27(66)_1_16.pdf)

Ніколов О. П.
52 група ОЕФ
alekssnoopdog@gmail.com

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банкрутство існуючих підприємств значно впливає на розвиток української економіки та знижує доходи державного бюджету. Для уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутньої неплатоспроможності підприємств. У сучасній економічній науці є численні розробки у сфері аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дає змогу встановити наявність сумнівів у продовженні безперервної діяльності суб'єкта господарювання, тобто виявляти й оцінювати ознаки (критерії) ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств. Діагностика банкрутства підприємства передбачає своєчасне виявлення його неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності та низької ділової активності, тому в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності. Зважаючи на це, набуває важливого значення своєчасне виявлення негативних тенденцій у зміні фінансового стану підприємства та забезпечення можливості запобігання банкрутству.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У зарубіжній практиці питаннями розроблення методів і моделей оцінки вірогідності банкрутства підприємства займалися такі вчені, як: Г. Спрінгейт, Е. Альтман, У. Бівер та Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Р. Ліс, Ж. Конан і М. Гольдер та ін. В Україні дослідженнями методів аналізу ймовірності банкрутства підприємства займалися такі вчені: О.О. Терещенко, О.М. Барановська, С.О. Черкасова, В.В. Вітлінський, Т.І Єфименко, О.П. Савчук, В.М. Федосов та ін.

Метою статті є аналіз існуючих економіко-математичних методів оцінки та визначення ймовірності банкрутства вітчизняного підприємства, а саме ПАТ «Яготинський маслозавод», на основі зарубіжних та вітчизняних методик, виявлення їх основних переваг і недоліків та можливості використання у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу. Зарубіжна практика вже накопичила достатній досвід оцінки фінансового стану підприємства та схильності його до банкрутства. Для цього кожному первинному фінансовому показнику приписується деякий фінансовий коефіцієнт. Зазвичай як мінімальний критерій стійкості фінансового стану підприємства використовується ймовірність банкрутства. Найпоширенішими моделями є такі економетричні моделі: двохфакторна модель оцінки ймовірності банкрутства, оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана, модель Конана і Гольдера, модель Спрінгейта, модель Фулмера. Але потрібно відзначити, що ці моделі склалися на основі фінансового стану зарубіжних підприємств і тому не є адаптованими до фінансової ситуації на українських підприємствах. Для наших підприємств більше підходять моделі О.О. Терещенка, А.В. Матвійчука та російська R-модель (R-модель прогнозу ризику банкрутства) [4].

Досить поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О.О. Терещенка, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (розробки О. Хотомлянського, Т. Перната, Г. Северина) [3]. Ці методи оцінки дають змогу виявити тенденції у динаміці фінансового стану на прикладі ПАТ «Яготинський маслозавод» за 2015–2017 рр. (табл. 1).

Модель О.О. Терещенка визначається за формулою:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6$$

Одержані значення показника Z можна інтегрувати так:

- $Z > 2$ – підприємство є фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство;
- $1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління;
- $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;
- $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за моделлю О.О. Терещенка у 2015-2017 рр.

№	Показник	Алгоритм розрахунку	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	x_1	Cash-Flow (ф. 2 2350 або 2355 + амортиз. Ф.2 к. 1195) / зобов'язання (ф.1 к. 1595 + 1695)	0,21	0,33	0,34
2	x_2	Валюта балансу (ф. 1 к. 1300) / зобов'язання (ф.1 к. 1595 + 1695)	1,49	1,51	1,72
3	x_3	Прибуток (ф. 2 к. 2350 або 2355) / валюта балансу (ф. к. 1300)	0,10	0,18	0,17
4	x_4	Прибуток (ф.2 к. 2350 або 2355) / виручка від реалізації (ф.2 к. 2000)	0,04	0,06	0,06
5	x_5	Виробничі запаси (ф.1 від 1101 до 1104) / виручка від реалізації (ф. 2 к. 2000)	0,08	0,05	0,05
6	x_6	Оборотність основного капіталу (виручка від реалізації) (ф. 2 к. 2000) / валюта балансу (ф. 1 к. 1300)	2,64	2,88	2,82
7	Z	$1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6$	1,92	3,02	2,94

Аналізуючи таблицю 1 бачимо, що у 2015 році значення показника Z становило 1,92. Це означає, що у цьому році у підприємства було порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрозувало банкрутство за умови переходу на антикризове управління. У наступних роках значення показника Z було більше 2, тобто підприємство у 2016-2017 роки було фінансово стійким і йому не загрозувало банкрутство. Таким чином, орієнтуючись на модель О. О. Терещенка, можна зробити висновок, що на підприємстві спостерігається тенденція до покращення фінансової стійкості та платоспроможності, тобто за аналізовано роки на підприємстві підвищилася ефективність управління.

Можна зазначити головні переваги дискримінантної моделі О.О. Терещенка: модель є зручною у застосуванні та розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних; ураховується сучасна міжнародна практика; за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішуються проблеми критичних значень показників; ураховує галузеві особливості підприємств.

Проте дана методика не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише задовільний та незадовільний фінансовий стан); широкий інтервал невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану; недостатнє теоретичне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточностей у фіксуванні нормативних значень фінансових показників.

У 1968 р. Е. Альтман запропонував п'ятифакторну модель, де факторами є окремі показники фінансового стану підприємства. Ця модель має такий вигляд:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5$$

Одержані значення показника Z можна інтегрувати так:

- $Z < 1,8$ – дуже висока імовірність банкрутства;
- $1,81 < Z < 2,7$ – висока імовірність банкрутства;
- $2,71 < Z < 2,99$ – можлива імовірність банкрутства;
- $Z > 3,0$ – дуже низька імовірність банкрутства.

На основі показників табл. 2 інтегральний показник рівня загрози банкрутства за моделлю Альтмана впродовж 2015–2017 рр. є високим, відповідно, рівень загрози банкрутства за моделлю Альтмана ПАТ «Яготинський маслозавод» є низьким.

Таблиця 2

Оцінка ймовірності банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за моделлю Е. Альтмана у 2015-2017 рр.

№	Показник	Алгоритм розрахунку	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	x_1	Робочий капітал (ф. 1 к. 1195) / загальна вартість активів (ф.1 к.1300)	0,74	0,74	0,69
2	x_2	Чистий прибуток (ф.2 к. 2350) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,11	0,18	0,17
3	x_3	Чистий дохід (ф.2 к.2000) / загальна вартість активів (ф.1 к.1300)	2,64	2,88	2,82
4	x_4	Ринкова капіталізація компанії (ринкова вартість акцій) ф.1 к.1495 / зобов'язання (ф.1 к. 1595 + 1695)	0,49	0,51	0,72
5	x_5	Обсяг продажу (ф.2 к.2000) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	2,64	2,88	2,82
6	Z	$1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5$	12,70	13,82	13,61

Аналізуючи таблицю 2 бачимо, що у 2015-2017 роках значення показника Z становило більше трьох. Це означає, що у аналізованих роках на підприємстві склалася дуже низька імовірність банкрутства. Таким чином, спираючись на модель Е. Альтмана, можна зробити висновок, що на підприємстві впродовж аналізованих років спостерігається позитивна тенденція до покращення фінансової стійкості та платоспроможності.

Проте, незважаючи на значну поширеність моделі Е. Альтмана та цілої низки її переваг, вчені виділяють й недоліки. Зокрема, О.М. Барановська вважає, що необхідно акцентувати увагу на тому, що, незважаючи на відносну простоту моделі Е. Альтмана для оцінки кризового стану підприємства, використання її у наявному вигляді не дає змоги одержати об'єктивний результат у сучасних умовах України [2]. Недоліком є також те, що модель Е. Альтмана розроблена на основі даних 50-х років минулого століття й є застарілою, тому з огляду на суттєві зміни у рівні економічного розвитку вважається за доцільне їх періодичне тестування на нових вибірках даних для досягнення більшої точності отриманих результатів, які слугують основою для прийняття управлінських рішень.

Модель Г. Спрінгейта передбачає розвиток інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом. Ця модель була побудована Г. Спрінгейтом в університеті Симона Фрейзера в 1978 р. за допомогою покрокового дискримінантного аналізу методом, який розробив Е. Альтман у 1968 р.

У процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири. Точність даної моделі є досить високою і становить більше 90%. У загальному модель Г. Спрінгейта має такий вигляд:

$$Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4$$

Модель Г. Спрінгейта була створена для підприємств США і Канади. Коефіцієнти наведені в доларах, модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств. Основні недоліки: у розрахунках не були враховані умови розвитку економіки різних країн, орієнтовано на Канаду і США; необхідна корекція на національну валюту, яка, своєю чергою, порушує безперервність; значення змінних в оригінальних моделях надані в канадських і американських доларах.

Перерахунок на долари в інших країнах проблему вирішує, але зміни курсу залишають відхилення.

Проведемо прогнозування банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за допомогою моделі Г. Спрінгейта (табл. 3). Якщо для підприємства критерій $Z < 0,862$, то підприємство – потенційний банкрут, якщо $Z > 2,451$, то загроза банкрутства мінімальна і підприємство є фінансово надійним.

Таблиця 3

Оцінка ймовірності банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за моделлю Г. Спрінгейта у 2015-2017 рр.

№	Показник	Алгоритм розрахунку	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	x_1	Робочий капітал (ф. 1 к.1195) / загальна вартість активів (ф. 1 к. 1300)	0,74	0,74	0,69
2	x_2	Прибуток до сплати податків та відсотків (ф.2 к.2290) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,12	0,22	0,21
3	x_3	Прибуток до сплати податків (ф.2 к. 2290) / короткострокова заборгованість (ф.1 к. 1695)	0,34	0,61	0,21
4	x_4	Обсяг продажу (ф.2 к. 2000) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	2,64	2,88	2,82
5	Z	$1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4$	2,41	3,0	2,62

Провівши аналіз ймовірності банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за моделлю Г. Спрінгейта бачимо, що досліджуване підприємство впродовж 2015-2017 років є фінансово стійким та надійним. При цьому загроза банкрутства на підприємстві мінімальна.

Моделю Р. Таффлера запропонував британський вчений Річард Таффлер у 1977 р. Ця прогнозна модель є чотирьох факторною; у ній при використанні комп'ютерної техніки на першій стадії обчислюються 80 відношень за даними збанкрутілих і платоспроможних компаній. Потім, використовуючи статистичний метод, відомий як аналіз багатомірного дискримінанта, можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи частки співвідношення, що найкраще виділяють дві групи компанії та їхні коефіцієнти. Такий вибіркового підрахунок співвідношень типовий для визначення деяких ключових вимірів діяльності корпорації – прибутковості, відповідності обігового капіталу, фінансового ризику та ліквідності. Поєднуючи ці показники і зводячи їх відповідним чином, модель платоспроможності дає точну картину фінансового стану корпорації.

В корені підходу Р. Таффлера лежить "Z-рахунок", форма речитного аналізу, розробленого в США у 1960-х. У загальному вигляді Р. Таффлер ділить компанії на дві групи - ті, що зазнали невдачі й ті, що є успішними. А потім шукає фінансові особливості, які найбільш ясно диференціюються між двома. Так, чим більше компанія нагадує першу групу, тим більше її ризик невдачі.

Моделю Р. Таффлера широко використовують в міжнародній практиці, це обумовлено такими перевагами:

1. Аналітична інформація для розрахунку показників є доступною, тому що відображена в формах фінансової звітності.

2. Є можливість прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство.

3. Ці моделі мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних трудовитрат.

Але модель показує реальні результати в умовах, для яких вони були розроблені. Для того, щоб використовувати такі моделі в нашій країні, потрібно, щоб відповідав бухгалтерський облік, фінансова звітність і показники міжнародній практиці та за умови стабільної діяльності вітчизняних підприємств.

Перевагою цієї моделі є простота розрахунку. Недоліком є те, що її можна застосовувати лише відносно підприємств, що котирують свої акції на фондових біржах (тому в Україні ця модель майже не використовується).

Типова модель для аналізу компаній має такий вигляд:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$$

Якщо Z більше ніж 0,3, то у фірми хороші довгострокові перспективи, а якщо Z менше ніж 0,2, то банкрутство більш ніж імовірне.

Проведемо аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Яготинський маслозавод» використовуючи модель Таффлера (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка ймовірності банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за моделлю Р. Таффлера у 2015-2017 рр.

№	Показник	Алгоритм розрахунку	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	x_1	Прибуток до сплати податків (ф.2 к. 2290) / поточні зобов'язання (ф. 1 к. 1695)	0,34	0,61	0,21
2	x_2	Робочий капітал (ф. 1 к.1195) / зобов'язання (ф.1 к. 1595 + 1695)	1,10	1,12	1,19
3	x_3	Поточні зобов'язання (ф. 1 к. 1695) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	0,35	0,37	0,37
4	x_4	Обсяг продажу (ф.2 к. 2000) / загальна вартість активів (ф.1 к. 1300)	2,64	2,88	2,82
5	Z	$0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$	0,81	0,99	0,78

Провівши аналіз ймовірності банкрутства ПАТ «Яготинський маслозавод» за моделлю Р. Таффлера бачимо, що показник Z більше ніж 0,3, тобто у підприємства хороші довгострокові перспективи. Орієнтуючись на модель Р. Таффлера можна зробити висновок, що за аналізовані роки на підприємстві була низька ймовірність банкрутства.

Висновки. На даний момент існує безліч методик щодо оцінки ймовірності банкрутства зі своїми перевагами та недоліками у практичному застосуванні. Не можна виділити єдиного вірного підходу до прогнозування банкрутства, тому без модифікації та адаптації розглянутих моделей їх ефективне використання в Україні практично неможливе, що визначає необхідність розроблення та застосування інтегрованих моделей науково обґрунтованих та маючих практичне застосування в умовах програмування економічної системи ринкового спрямування.

Список літератури

1. Публічне акціонерне товариство "Яготинський маслозавод". Річна фінансова звітність емітента [Електрон. ресурс]: <https://smida.gov.ua/participant/00446003>
2. Барановська О.М. Аналіз фінансового стану як інструмент запобігання кризі та виведення підприємства з неї / О.М. Барановська // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2008. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2008_12/stat/UDK%20334.htm.pdf.
3. Терещенко О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38–44.
4. Яценко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.ua.edu.ua/>.
5. 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.
6. Волкова Н. А. Сучасні тенденції аналізу фінансового стану підприємств // Н. А. Волкова // International Scientific Conference: Economy and Society: modern foundation for human development. – Leipzig Germany, 2016. – Ч. 1. – С. 173-174.

Аракелова А.О.
51 група ОЕФ
lcffr.13@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ – ПРИЛАД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні дуже гостро постала проблема неплатоспроможності багатьох підприємств. Сучасна економічна нестабільність як в Україні, так і в світі є додатковим фактором, який може привести до банкрутства. В таких умовах виникає потреба можливості апіорного визначення умов, які ведуть до розорення компанії, а своєчасна оцінка можливості банкрутства підприємства і оперативні дії з ліквідації негативних тенденцій є важливими умовами стабільного функціонування підприємства, його конкурентоспроможності [3]. У зв'язку з цим є актуальним вивчення основних проблем та причин виникнення і зростання рівня банкрутства підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема банкрутства підприємств присвячено праці багатьох науковців. Серед них варто відзначити праці таких вчених як: Е.Альтман, У.Бівер, І.Бланк, Т.П. Гудзь, В.В.Ковальов, М.І.Ковальчук, Л.О.Лігоненко, Г.В.Савицька, П.Т.Саблук, О.О.Терещенко, А.Д.Шеремет, М.Г.Чумаченко, В.В.Юрчишин та інші. Теоретичні та практичні аспекти діагностики ймовірності банкрутства підприємств, що знайшли відображення у наукових працях, дали змогу визначити, що жоден із наявних способів оцінки вірогідності банкрутства не забезпечує точний результат.

Мета дослідження. Дослідити позитивні риси та недоліки сучасних методів аналізу банкрутства суб'єктів господарювання; провести аналіз банкрутства на прикладі ТОВ «Телекарт-Прилад» та надати рекомендації щодо виходу підприємства із стану банкрутства або його недопущення.

Виклад основного матеріалу. Всі суб'єкти господарювання за період власної діяльності так чи інакше опиняються в кризовій ситуації. Однак є єдиний спосіб застереження від будь-якого виду банкрутства - проведення систематичного фінансового аналізу підприємства, основною метою якого є виявлення найбільш складних проблем управління підприємством в цілому і його фінансовими ресурсами зокрема [1].

Кризові явища починаються з погіршення певних показників, які характеризують його зовнішнє та внутрішнє середовище, тобто з'являються ознаки неплатоспроможності та ризику настання банкрутства. До них належать: спад попиту на продукцію та зменшення обсягів виробництва; зниження прибутковості виробництва; збільшення витрат на виробництво; неритмічність підприємства; скорочення робочих місць; припинення поточних платежів та систематичне порушення термінів погашення зобов'язань; падіння ринкової ціни цінних паперів і скорочення виплачуваних дивідендів [6].

Для здійснення порівняльного аналізу переваг та недоліків методів діагностики ймовірності банкрутства слід взяти найбільш популярні у використанні, такі як: п'ятифакторна модель Е.Альтмана, універсальна дискримінантна функція та модель К. Беєрмана.

Аналітична модель Е. Альтмана представляє собою алгоритм інтегральної оцінки загрози банкрутства неплатоспроможного підприємства, заснований на комплексному обліку найважливіших показників, що допомагають виявити кризовий фінансовий стан підприємства [6].

Для того щоб прогноз був точнішим, у західній практиці фінансового аналізу застосовують п'ятифакторну модель визначення індексу Z.

Проблему неможливості використання зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового стану українських підприємств, спробував вирішити вітчизняний економіст

О.Терещенко. Він розробив універсальну дискримінантну функцію, яка є найбільш оптимальною для діагностики ризику банкрутств українських підприємств, оскільки на його думку, оптимальна дискримінантна функція повинна враховувати всі складові фінансового стану: ліквідність, прибутковість, оборотність, структуру майна, капіталу тощо.

К. Беерман, застосовуючи методологію багатофакторного дискримінантного аналізу при дослідженні фінансового стану, базував свої висновки на емпіричному дослідженні 21 пари підприємств, половина з яких були збиткові та знаходилися у фінансовій кризі. Розглянемо позитивні риси та недоліки даних методів аналізу банкрутства.

1. П'ятифакторна модель Е. Альтмана:

- переваги: простота розрахунку; наявність послідовності дослідження;
- недоліки: 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.

2. Універсальна дискримінантна функція (модель О. Терещенка):

- переваги: простота у розрахунку; розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних й враховує галузеві особливості підприємства; за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему визначення критичних значень показників, які є індикатором вірогідності банкрутства підприємства конкретної галузі;

- недоліки: у ній зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Така асиметричність має на меті убезпечити інвестора від ризикового вкладання коштів, але знижує точність прогнозу в цілому; широкий інтервал невизначеності. Дані такого прогнозування є вельми суб'єктивними і не дають підстав для практичних висновків [6].

3. Модель К. Беермана:

- переваги: широка критеріальна шкала оцінювання; системний і комплексний підходи;
- недоліки: високий ступінь складності ухвалення рішення в умовах багатокритеріальності завдання; у цілому модель можна застосовувати лише для підприємств США, Європи.

Проаналізуємо ймовірність банкрутства за даними моделями на прикладі ТОВ «Телекарт-Прилад». ТОВ «Телекарт-Прилад» є одним з найбільших приладобудівних заводів України, які виробляють: обладнання для телефонного зв'язку; телекомунікаційні комплекси для силових структур; системи контролю доступу; 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 і т.п [5]. Проведемо аналіз ймовірності банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана, розрахунки якої представимо у табл. 1.

Таблиця 1

П'ятифакторна модель Е. Альтмана для ТОВ «Телекарт - Прилад» за 2016-2017 рік

Показник	Значення		Значення показника Z
	2016	2017	
X_1 – власні оборотні активи/ валюта балансу	0,82	0,86	Z < 1,81 – висока вірогідність Z > 2,7 – низка вірогідність
X_2 – нерозподілений прибуток / валюта балансу	0,26	0,21	
X_3 – прибуток до оподаткування / валюта балансу	0,05	0,07	
X_4 – власний капітал / позиковий капітал	0,52	0,38	
X_5 – чистий дохід / валюта балансу	1,08	0,81	
$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + X_5$			
Z =	2,90	2,60	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Телекарт - Прилад» 2016 – 2017 рр.

Розрахунок п'ятифакторної моделі Е. Альтмана показав, що досліджуваному підприємству в цілому не загрожує банкрутство. Так у минулому році значення моделі склало 2,90, що вказує на

низьку вирогідність банкрутства, а у поточному році її значення трохи знизилось і склало 2,60, що є середньою вирогідністю банкрутства. Відмітимо, що при значенні моделі $> 2,7$ можна казати про низьку вирогідність банкрутства.

Варто зазначити, що на дане зменшення моделі вплинуло зростання позикових коштів, а саме кредиторської заборгованості. Так, якщо на кінець 2016 року вона складала 32 999 тис.грн, то у 2017 році маємо її зростання майже у 2 рази, а саме до 61 039 тис.грн. Зауважимо, що на підприємстві відсутні довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити. На зменшення моделі, також мало вплив зниження чистого доходу протягом досліджуваного періоду на 3 385 тис.грн. Слід відмітити, що на значення моделі позитивно вплинуло зростання оборотних активів підприємства на 26 643 тис.грн (з 75 128 тис.грн у минулому періоді до 101 771 тис.грн у поточному).

Проаналізуємо також ймовірність настання банкрутства ТОВ «Телекарт - Прилад» за універсальною дискримінантною функцією або за моделлю О. Терещенка. Розрахунки наведемо у табл. 2.

Таблиця 2

Універсальна дискримінантна функція (модель О. Терещенка) для ТОВ «Телекарт - Прилад» за 2016-2017 рік

Показник	Значення		Значення показника Z
	2016	2017	
X_1 = Cash-Flow (чистий грошовий потік) / довгострокові та поточні зобов'язання	-0,34	0,14	$Z > 2$ – підприємство фінансово стійке $1 < Z < 2$ – порушена фінансова рівновага, але підприємству не погрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління $0 < Z < 1$ – погрожує банкрутство, якщо не будуть реалізовані санаційні заходи $Z < 0$ – підприємство напів банкрут
X_2 = валюта балансу / довгострокові та поточні зобов'язання	1,52	1,38	
X_3 = чистий прибуток [збиток] / валюта балансу	0,04	0,05	
X_4 = чистий прибуток [збиток] / виручка від реалізації	0,04	0,07	
X_5 = виробничі запаси / виручка від реалізації	0,34	0,22	
X_6 = виручка від реалізації / валюта балансу	1,08	0,81	
$Z = 1,5 X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6$:			
$Z =$	0,44	1,35	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Телекарт - Прилад» 2016 – 2017 рр.

Розрахунок ймовірності банкрутства підприємства за універсальною дискримінантною функцією, показав, що протягом досліджуваного періоду, на відміну від попередньої моделі стан покращився. Проте, згідно з цією моделлю, ТОВ «Телекарт – Прилад» не є цілком фінансово стійким. Так, у 2016 році, згідно розрахункам, підприємству загрожувало банкрутство та було рекомендовано реалізовувати санаційні заходи, але у 2017 році стан покращився, і не зважаючи на те, що порушена фінансова рівновага, за умови переходу на антикризове управління, підприємству не загрожує банкрутство.

На покращення даної моделі позитивно вплинуло зростання чистого руху грошових коштів. Так, якщо у 2016 році підприємство мало від'ємний чистий рух та він складав 20 306 тис.грн, то у 2017 році від збільшився на 32 576 тис.грн і склав 12 270 тис.грн. Також на збільшення результативного показника вплинуло істотне зростання чистого прибутку протягом досліджуваного періоду з 3 869 тис.грн у минулому періоді до 6 381 тис.грн у поточному, тобто на 2 512 тис.грн. Негативний вплив на результат даної моделі, як і на попередню, спричинив ріст кредиторської заборгованості майже у 2 рази, а також зменшення чистого доходу протягом досліджуваного періоду на 3 385 тис.грн.

Для підтвердження або спростування результатів першої моделі, проведемо аналіз ймовірності банкрутства за моделлю К. Беєрмана. Розрахунки наведемо у табл. 3.

Таблиця 3

Модель К. Беермана для ТОВ «Телекарт - Прилад» за 2016-2017 рік

Показник	Значення		Значення показника Z
	2016	2017	
X ₁ – позиковий капітал / валюта балансу;	0,66	0,72	Z > 0,32 – підприємство знаходиться під загрозою банкрутства; 0,32 > Z > 0,236 – неможливо ідентифікувати можливість банкрутства; Z < 0,236 – не загрожує банкрутство
X ₂ – чистий прибуток / валюта балансу;	0,04	0,05	
X ₃ – чистий прибуток / позиковий капітал;	0,06	0,07	
X ₄ – чистий прибуток / чиста виручка від реалізації;	0,04	0,07	
X ₅ – грошовий потік / позичковий капітал;	-0,34	0,14	
X ₆ – чиста виручка від реалізації / валюта балансу;	1,08	0,81	
X ₇ – запаси / чиста виручка від реалізації;	0,34	0,22	
X ₈ – сума амортизації / вартість основних засобів на кінець періоду;	3,65	3,97	
X ₉ – основні засоби / сума амортизації;	0,27	0,25	
X ₁₀ – заборгованість за банківськими позиками / позичковий капітал	0,00	0,00	
$Z = 0,077 X_1 + 0,813 X_2 + 0,124 X_3 - 0,105 X_4 - 0,063 X_5 + 0,061 X_6 + 0,268 X_7 + 0,217 X_8 + 0,012 X_9 + 0,165 X_{10}$			
Z=	1,06	1,07	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Телекарт - Прилад» 2016 – 2017 рр.

Провівши розрахунок ймовірності банкрутства ТОВ «Телекарт-Прилад» за моделлю К.Беермана, отримали результат відмінний від попередніх двох моделей. Протягом досліджуваного періоду даний показник майже не змінився і у 2017 році дорівнював 1,07, що вказує за даною моделлю на те, що підприємство знаходиться під загрозою банкрутства. На незадовільний результат даної моделі негативно вплинуло, як і у минулих моделях, збільшення позикового капіталу у вигляді кредиторської заборгованості. Також восьмий та дев'ятий фактори даної моделі вказують на те, що темпи росту сум амортизації основних засобів перевищують темпи росту вартості самих основних засобів, що є негативною тенденцією. Відмітимо, що десятий фактор неможливо розрахувати через відсутність на підприємстві кредитів.

Таким чином, провівши розрахунки та аналіз ймовірності банкрутства за трьома моделями бачимо, що результати п'ятифакторної моделі Е.Альтмана та універсальної дискримінантної функції в цілому співпали, і вказують на те що підприємство не знаходиться на межі банкрутства, проте модель К.Беермана дала зовсім протилежний результат. Таким чином, одноставної думки щодо ймовірності банкрутства підприємства ми не досягли і як бачимо моделі оцінки вірогідності банкрутства не забезпечують точний результат.

Отже, для підтримання низького рівня ймовірності банкрутства, ТОВ «Телекарт – Прилад» можна надати наступні рекомендації:

- скоротити кредиторську заборгованість шляхом зміни кредитної політики організації, визначення майна, яке можна реалізувати для погашення боргу, використання всіх можливостей для залучення нових інвесторів, розробка активної системи для збору платежів, створення системи резервів по сумнівним боргам; здійснення постійного контролю за заборгованістю, особливо, що стосується простроченої кредиторської заборгованості, своєчасно виявляти суми заборгованості, які є неприпустимими для підприємства, приймати результативні адміністративні рішення щодо її ліквідації;

- створити довгострокові зобов'язання шляхом отримання довгострокових кредитів. Адже, використання залученого капіталу дає змогу підприємству нарощувати економічний потенціал і забезпечити ефективніше використання власного капіталу, а отже, підвищити ринкову вартість підприємства;

– збільшувати чистий рух підприємства шляхом: скорочення постійних витрат; використання ефективної цінової політики; залучення довгострокових кредитів з урахуванням фінансового левериджу; продажу зайвих основних засобів і нематеріальних активів; оптимізації дебіторської заборгованості;

– підвищувати ефективність діяльності підприємства шляхом: використання ресурсозберігаючих технологій - матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції; підвищення конкурентоспроможності продукції; збільшення чистого доходу за рахунок проведення ефективної цінової політики, застосування системи знижок і методів просування продукції на ринок.

Впровадження даних рекомендацій дозволять підвищити ефективність діяльності ТОВ «Телекарт – Прилад» та уникнути появи ризиків банкрутства.

Висновки. Застосовувані методи з розрахунку моделей дають іноді не точний прогноз. Надійність моделей може виявитися набагато нижчою, ніж у середовищі розробки. Причин кілька: значення змінних в оригінальних моделях давалися в долларах - перерахування долларів проблему вирішує, але зміни курсу залишають незначні помилки; в українському бухгалтерському обліку значення в звітність вносяться в тисячах гривень; умови економіки українських підприємств сильно відрізняються від економічних умов США [2].

Щодо стану ТОВ «Телекарт - Прилад», то проаналізувавши моделі банкрутства, можна сказати, що хоча у підприємства є деякі проблеми, проте ймовірність настання банкрутства досить низька. Підприємству рекомендовано вживати заходи, щодо попередження банкрутства, а саме: постійний моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства та середовища здійснення його діяльності; проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємства, шляхом виявлення негативних тенденцій розвитку, критичних відхилень; запровадження на підприємстві системи раннього попередження та реагування, завдання якої полягатиме у своєчасному інформуванні керівництва про потенційні загрози та ризики; використання на підприємстві стратегічного планування, яке забезпечує конкретизацію його стратегії і досягнення сформульованих цілей на основі використання наявних переваг і створення нових.

Список літератури:

1. Волкова Н. А. Методи аналізу загрози банкрутства / Н. А. Волкова // Імплементація інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу: І Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 22 березня 2018 р. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.]. – Харків: ХДУХТ, 2018. – С. 34-36.
2. Волкова Н. А. Методичні підходи аналізу кризового стану та схильності до банкрутства [Електронний ресурс] / Н. А. Волкова, І. А. Сніткіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 798-801. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/161.pdf>
3. Гайдаєнко О. М. Аналіз методик оцінювання банкрутства компаній / О. М. Гайдаєнко, В. В. Новіков // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: матеріали ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. 17-18 лютого 2012: у 5т. - Дніпропетровськ: Біла К. О., 2012. - Т.5. – 2012. - С. 39-41.
4. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.
5. Офіційний сайт ТОВ «Телекарт – Прилад» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://telecard.odessa.ua/ru/>
6. Яценко В.А. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В.А.Яценко. - [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <https://naub.oa.edu.ua/2015/методи-аналізу-ймовірності-настання/#respond>

Шрайбер І.І.
51 група ОЕФ
ilonkashraiber@gmail.com

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ ПО ЗАПОБІГАННЮ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «КОБЛЕВО»

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільного економічного середовища, що динамічно змінюється, значна кількість підприємств в Україні та світі перебуває у стані банкрутства чи кризовому стані, що зумовлено неспроможністю суб'єкта господарювання вчасно і в повній мірі виконати взяті на себе боргові зобов'язання. Нині відбувається процес поступової інтеграції України в європейське співтовариство з його специфічними жорсткими умовами на ринку, які ставлять проблему виживання перед вітчизняними суб'єктами господарювання. Тому для вітчизняних підприємств проблема вчасного виявлення кризових явищ та запобігання фінансової неспроможності стоїть особливо гостро. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки комплексу дій, що попереджують банкрутство підприємств, та пошуку нових методів антикризового фінансового управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням сутності, розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні зарубіжні вчені як Е. Альтман, А. Бівер, Д. Дюран, Г. Кадиков, В. Ковальов, В. Кривеженко, Р. Ліс, І. Маник, Н. Сабліна, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, У. Тимошенко, Г. Тішоу та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені такі як: І. Жук, А. Кругленко, А. Матвійчук, О. Терещенко, Т. Тесленко та ін.

Метою статті є дослідження тенденцій банкрутства підприємств в Україні на сучасному етапі та пошук шляхів запобігання їх неплатоспроможності на сучасному етапі розвитку національної економіки. Поряд з цим, визначено ключові причини неплатоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств. Завдяки цьому окреслено ряд заходів, які здатні забезпечити платоспроможність та фінансову стійкість вітчизняних підприємств у короткостроковій та довгостроковій перспективі, зменшити кількість банкрутств та ліквідацій підприємств, а також зміцнити та вдосконалити механізм протидії банкрутству. Перспективою подальших досліджень є побудова раціональної моделі системи антикризового управління, яка б урахувала особливості національної економіки та потреби підприємств.

Виклад основного матеріалу. Банкрутство є закономірним явищем ринкової економіки – збиткові, неефективні та неплатоспроможні підприємства припиняють свою діяльність. Механізм банкрутства є своєрідним критерієм відбору більш ефективних підприємств. Однак у сучасних нестабільних економічних умовах значна кількість підприємств опинилась у скрутному фінансовому становищі. Досить часто підприємства зазнають фінансового краху у зв'язку з непередбачуваністю до раптових кризових умов чи будь-яких інших змін у економіці. За умов економічної кризи питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає. [5, с. 503]. Основною ознакою банкрутства є неспроможність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців від дня настання строків платежів. [5, с. 511]. Передумовою банкрутства є тривалий нестабільний стан фінансів підприємства та неефективне їх використання.

Для виявлення шляхів запобігання банкрутства необхідно для початку виявити основні причини банкрутства вітчизняних підприємств. Таким чином, варто зазначити, що сьогодні основними причинами банкрутства українських підприємств є такі:

- недосконала законодавча база щодо регулювання питання банкрутства підприємств, яка, незважаючи на реформування, вимагає доопрацювання;

- відсутність методики визначення та попередження банкрутства підприємств за видами економічної діяльності;
- відсутність будь-яких відкритих статистичних та аналітичних даних щодо динаміки банкрутства підприємств в Україні (за виключенням платних джерел інформації) для реальної оцінки масштабності явища і розуміння нагальності вирішення проблеми;
- недостатній контроль держави щодо рівня банкрутства підприємств в Україні та здійснення заходів щодо його зниження;
- відсутність підтримки з боку держави неплатоспроможних підприємств приватної форми власності;
- недостатність коштів і кваліфікованих фахівців для формування відокремлених антикризових підрозділів на підприємстві [7, с. 65].

Шляхи подолання банкрутства на будь-якому підприємстві включають в себе використання таких напрямів:

3. Попередження банкрутства — передбачає застосування комплексної системи прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємства, яка у свою чергу передбачатиме:
 - постійний моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства та середовища здійснення його діяльності (на мікро- та макрорівні);
 - визначення основних потенційних загроз, що можуть спровокувати виникнення банкрутства;
 - проведення діагностики ймовірності банкрутства підприємства;
 - запровадження на підприємстві системи раннього попередження та реагування, завдання якої полягатиме у своєчасному інформуванні керівництва про потенційні загрози та ризики;
 - використання основних вітчизняних та зарубіжних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства (дискримінантний аналіз, експертна оцінка, SWOT-аналіз)
 - запровадження на підприємстві прогнозування, як основного елемента визначення можливих кількісних і якісних змін стану підприємства (рівня розвитку в цілому, окремих напрямів діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів досягнення очікуваного стану [10, с. 23];
 - використання на підприємстві стратегічного планування, яке забезпечує конкретизацію його стратегії (базової стратегії як генерального напрямку розвитку) і досягнення сформульованих цілей на основі використання наявних переваг і створення нових.
4. Запобігання банкрутству — передбачає здійснення комплексу заходів, що підвищують рівень діяльності підприємства та його шанси на «виживання» в кризових умовах розвитку, а також сприяють недопущенню до критичного стану діяльності підприємства, і як наслідку до банкрутства, шляхом:
 - забезпечення економічної безпеки підприємства з метою гарантування його стабільного і максимально ефективного функціонування та перспективу розвитку;
 - запровадження та систематичне проведення контролінгу на підприємстві, як спеціальної та саморегулюючої системи методів та інструментів функціональної підтримки менеджменту через інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг;
 - здійснення антикризового управління, що передбачає використання арсеналу управлінських рішень для фінансової стабілізації діяльності підприємства у динамічних умовах сучасності;
 - створення на підприємстві своєрідного механізму управління ризиками — ризик-менеджменту, що включає ідентифікацію ризиків, планування заходів щодо зменшення ризиків, моніторинг ризиків і контроль виконання заходів з їх зменшення, аналіз ефективності реалізованих заходів та накопичення досвіду;
 - здійснення реінжинірингу (радикального переосмислення), який базується на використанні сучасних інформаційних технологій для досягнення нових ділових цілей та передбачає

докорінну перебудову ділових процесів для досягнення радикального поліпшення діяльності підприємства.

5. Подолання банкрутства — передбачає активізацію всіх можливих способів та заходів недопущення ліквідації підприємства мобілізуючи всі наявні сили та ресурси, шляхом:
- проведення фінансової санації або фінансового оздоровлення підприємства шляхом послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності;
 - проведення реорганізації, тобто повної або часткової заміни власників корпоративних прав підприємства, зміни організаційно-правової форми організації бізнесу, ліквідації окремих структурних підрозділів або створення на базі одного підприємства кількох, наслідком чого є передача або прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступником;
 - здійснення реструктуризації, тобто зміни структури підприємства, а також його елементів, що передбачає вдосконалення системи управління, фінансово-економічної політики компанії, її операційної діяльності, системи маркетингу та збуту, управління персоналом.

Якщо заходи подолання банкрутства не виправдовують очікувань, підприємство потрібно ліквідувати — припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного арбітражним судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.[13, с. 165]. Отже, підприємству перш за все потрібно займатися моніторингом для оцінки ймовірності банкрутства. Для цього промислові підприємства проводиться аналіз його фінансового стану. Показниками, які використовуються під час проведення аналізу фінансово-господарського стану підприємств, є:

- показники оцінки прибутковості(табл.1);
- показники оцінки фінансової стійкості (табл.2);
- оцінка типу фінансової стійкості підприємства (табл.3);
- оцінка ймовірності банкрутства (табл.4).

Розглянемо вищезазначені показники за 2016-2017 рр. на прикладі ПАТ «Коблево».

Таблиця 1

Аналіз прибутковості капіталу підприємства

Показники	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+, -)
1	2	3	4
1. Чистий прибуток, тис. грн.	68103	25700	-42403
2. Чистий дохід, тис. грн.	447047	439388	-7659
3. Середньорічна вартість загального капіталу, тис. грн.	353909,5	397070,5	+43161
4. Середньорічна вартість основного капіталу, тис. грн.	104526	97527,5	-6998,5
5. Середньорічна вартість оборотного капіталу, тис. грн.	249383,5	299543	+50159,5
6. Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	174714,5	199057	+24342,5
7. Середньорічна вартість позикового капіталу, тис. грн.	179195	198013,5	+18818,5
8. Рентабельність,%:			
- загального капіталу	19,24%	6,47%	-12,77%
- основного капіталу	65,15%	26,35%	-38,80%
- оборотного капіталу	27,31%	8,58%	-18,73%
- власного капіталу	38,98%	12,91%	-26,07%
- позикового капіталу	38,00%	12,98%	-25,03%
9. Рентабельність продажу,%	15,23%	5,85%	-9,38%

Аналізуючи дані табл. 1, рентабельність продажу ПАТ «Коблево» зменшилась з 15,23% у минулому році до 5,85% у звітному році, а саме на 9,38%. Негативним моментом, що спричинили такі зрушення є зменшення чистого прибутку підприємства, який у порівнянні з попереднім роком зменшився на 42430 тис. грн. Рентабельність загального капіталу підприємства зменшилась з 19,24% до 6,47%, а саме на 12,77%. При тому, що середньорічна вартість загального капіталу підприємства зросла на 43171 грн. Рентабельність основного капіталу зменшилась на 38,8%, це відбулось за рахунок зменшення середньорічної вартості основного капіталу на 6998,5 тис. грн. Не дивлячись на збільшення середньорічної вартості оборотного, власного, позикового капіталів на 50159 тис. грн, 23342 тис. грн та 18818 тис. грн, рентабельність оборотного капіталу, власного та позикового зменшилась на 18,73%, 26,07% та 25,03% відповідно. Це відбулося за рахунок зменшення чистого прибутку підприємства.

Отже, ПАТ «Коблево» необхідно збільшити обсяги реалізації, шляхом збільшення обсягів виробництва при зменшенні операційних витрат та витрат собівартості, шляхом нормування матеріальних витрат, пошуку більш дешевої сировини без втрат якості, нормування витрат оплати праці, калькулювання витрат по статтям, для видалення не доцільних. Ці заходи призведуть до збільшення чистого прибутку підприємства, а надалі до збільшення рентабельності продажу.

Таблиця 2

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

Найменування показників	Розрахунок	2016 р.	2017 р.	Відхилення
1	2	3	4	5
Коефіцієнт автономії (незалежності) (рекомендоване значення $\geq 0,5$)	Власний капітал /Пасиви	0,552	0,45	-0,10
Коефіцієнт фінансової залежності (рекомендоване значення ≥ 1)	Пасиви /Власний капітал	1,81	2,20	+0,39
Коефіцієнт фінансового ризику (рекомендоване значення ≤ 1)	Залучені кошти/ Власний капітал	0,81	1,20	+0,39
Коефіцієнт мобільності (рекомендоване значення варіюється в залежності від галузі, у якій функціонує підприємство)	Оборотні активи/ необоротні активи	2,87	3,28	+0,41
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (рекомендоване значення $\geq 0,1$)	Обігові кошти/ Власний капітал	0,53	0,49	-0,05
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів (рекомендоване значення ≥ 1)	Власні обігові кошти / Запаси	0,53	0,38	-0,16
Коефіцієнт автономії джерел формування запасів (рекомендоване значення – збільшення)	Власні обігові кошти /Підсумок основних джерел формування запасів	0,88	0,82	-0,06
Коефіцієнт кредиторської заборгованості (рекомендоване значення – зменшення)	Кредиторська заборгованість/Поточні і зобов'язання	0,97	0,96	-0,01
Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	Дебіторська заборгованість /Кредиторська заборгованість	0,48	0,37	-0,11

Аналіз даних показав табл. 2, що фінансова стійкість підприємства на кінець звітного року порівняно із кінцем попереднього відносно погіршилася. Це підтверджується негативною

динамікою таких коефіцієнтів як коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового ризику. Питома вага власного капіталу підприємства у складі джерел фінансування його активів на кінець попереднього року складає 0,55, а на кінець звітнього року – 0,45, це коливається у границях рекомендованого значення, але негативним є зменшення даного показника на 0,10. Розрахунки свідчать, що на підприємстві протягом усього досліджуваного періоду були відсутні власні оборотні кошти (значення відсутності маневреності власного капіталу склало – 0,53 та -0,49). Отже, це свідчить, що власних коштів підприємства для купівлі сировини та матеріалів майже немає. Коефіцієнта фінансового ризику на початок звітнього року на кожну гривню, вкладену у власний капітал підприємства, припадало 0,81 грн. позикових коштів, то на кінець звітнього року вже 1,20 грн., це на 48% більше рівня попереднього року і на 0,20 більше рекомендованого значення (рекомендоване значення менше 1).

Таким чином, значно збільшилася залежність управлінського персоналу товариства від зовнішнього фінансування. Вважаємо за доцільне порекомендувати управлінському персоналу вдатися до збільшення власних обігових коштів шляхом підвищення питомої ваги найбільш рентабельних виробів у структурі реалізованої продукції.

Таблиця 3

Аналіз типу фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показник	2016 р.	2017 р.
1	2	3	4
1.	Власний капітал	208707	189407
2.	Необоротні активи	97751	97304
3.	Власні обігові кошти (р.1-р.2)	110956	92103
4.	Довгострокові зобов'язання	14590	20000
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4)	125546	112103
6.	Короткострокові кредити та позики	0	0
7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6)	125546	112103
8.	Запаси	207735	244268
9.	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р. 3-р. 8)	-96779	-152165
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р. 5-р. 8)	-82189	-132165
11.	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р. 7-р. 8)	-82189	-132165
12.	Тип фінансової стійкості	0.0.0.	0.0.0.
13.	Запас стійкості фінансового стану, днів	-66,19	-108,29
14.	Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів (р. 11/р. 8), коп.	-0,40	-0,54

За розрахунками можна зробити висновки, що ПАТ «Коблево» за аналізований період знаходиться в кризовому стані. Кризовий стан був обумовлений відсутністю на підприємстві власних обігових коштів. Дефіцит власних обігових коштів на початок року становив 96776 тис. грн, а на кінець 152165 тис грн. Для нівелювання негативного впливу на формування величини запасів власних оборотних коштів підприємство використало дострокові кредити. Але цього не вистачило для покриття, та сума дефіциту на початок року склала 82189 тис. грн, а на кінець 132165 тис. грн. Підприємство не може використати короткострокові кредити та позики, тому що

їх не має, тому підприємство знаходилося у кризовому стані на початок року 66 днів, а на кінець року 108 днів.

Отже, ПАТ «Коблево» необхідно збільшити розмір власних обігових коштів для зменшення залежності підприємства від позикового капіталу, для цього необхідно вести розрахунковий календар, надавати покупцям знижку при розрахунку з повною передплатою, моніторити дебіторську заборгованість для уникнення сумнівної або простроченої, залучати кошти з інших видів діяльності, наприклад інвестиційною або фінансовою, шляхом здачі в оренду обладнання або невикористаних приміщень підприємства, купівлею акцій та отримання у подальшому дивідендів, напрошувати темпи зростання чистого доходу та темпи зростання чистого прибутку підприємства, шляхом збільшення об'ємів виробництва, збільшення об'ємів реалізації, недопущення залишків готової продукції, зменшення матеріальних витрат, витрат на оплату праці, інших операційних витрат, адміністративних витрат та витрат на збут, при цьому збільшення інших операційних доходів, шляхом впровадження побічного виду діяльності або здачею невикористаного обладнання або приміщень в оренду, збільшення фінансових доходів, шляхом надання позик, при подальшому отриманні відсотків або купівлею акцій, при подальшому отриманні дивідендів. Ці заходи призведуть до поліпшення фінансового стану підприємства.

Таблиця 4

Аналіз ймовірності банкрутства підприємства

Назва моделі	2016 р.		2017 р.	
	Значення моделі	Вірогідність банкрутства	Значення моделі	Вірогідність банкрутства
1	2	3	4	5
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	2,0491	>2,0 середня вірогідність	1,3497	<1,81 висока вірогідність
Модель R	6,2759	> 0,42 min вірогідність	6,6445	>0,42 min вірогідність
Модель Спрінгейта	1,2368	> 0,862 min вірогідність	1,5432	>0,862 min вірогідність
Модель Таффлера	20093,22	> 0,3 min вірогідність	0,1255	< 0,3 max вірогідність
Терещенко О.О.	14,5913	> 0,55 задовільний фін. стан	12,9409	> 0,55 задовільний фін. стан

Аналіз даних табл. 4 показав, що у звітному вірогідність банкрутства підприємства значно збільшилась. Так по п'ятифакторній моделі Е. Альтмана ПАТ «Коблево» у звітному році має високу вірогідність банкрутства, а у попередньому мало середню. Згідно моделі R підприємства з мінімальною вірогідністю стане банкрутом, та згідно моделі Спрінгейта підприємства як у попередньому, так і звітному році має низьку вірогідність банкрутства. Що стосується моделі Таффлера, то ПАТ «Коблево» у звітному році має максимальну вірогідність банкрутства, це було обумовлено зниженням чистого прибутку підприємства. А згідно моделі О. Терещенко підприємство має задовільний фінансовий стан.

Отже, для зниження вірогідності банкрутства, підприємству необхідно нарощувати чистий прибуток підприємства, шляхом збільшення обсягів виробництва та реалізації, зменшити собівартість продукції, використовувати нормування матеріальних витрат, знайти більш дешевшу сировину без втрат якості, нормування витрат оплати праці, калькулювання витрат по статтям, для видалення не доцільних, зменшення адміністративних витрат та витрат на збут, збільшувати фінансові доходи та доходи від інвестиційної діяльності.

Досить часто виживання підприємства в кризових умовах залежить від своєчасного і правильного рішення керівництва. І якщо негативний вплив зовнішніх загроз діяльності

підприємства не завжди можна нейтралізувати, то шляхи виходу підприємства із кризи цілком і повністю покладено на керівництво і залежать від своєчасного реагування, вміння та знання, як запобігти подібній ситуації та не допустити банкрутства підприємства. Саме аналіз показників наведених вище допоможе підприємству своєчасно виявити та нейтралізувати проблему кризової фінансової ситуації.[14, с. 46].

Висновки. Таким чином, кризові умови господарювання зумовлюють необхідність розробки, формування і впровадження на підприємстві системи попередження, прогнозування та подолання банкрутства, яка покликана створити умови для ефективної діяльності підприємства і, в результаті, досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику, шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різних небезпек і загроз. Отже, превентивні заходи можуть убезпечити підприємство від банкрутства шляхом попереднього виявлення кризових умов розвитку та застосування всіх необхідних контрзаходів для стабілізації його стану і поліпшення умов подальшого розвитку

Список літератури

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. № 2343–XII (зі змінами та доповненнями від 14.05.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. 2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 міжнародних стандартів фінансової отчетности от 24.02.2012 // [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0002201-12>
3. Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств від 27.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/big/text892/pg1.htm>
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перероб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
5. Хаджинова О.В. Сучасні тенденції банкрутства підприємств в Україні / О.В. Хаджинова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 275–278.
6. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посіб. / І.Н. Карпунь. — Львів: «Магнолія-2006», 2007. — 418 с
7. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: [навч. посібник] / Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К.: Алерта, 2008. — 478 с.
8. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] / Н. Волкова, Н.Подвальна – Одеса, 2013.– 267 с.
9. Руденко Є.М. Сучасні тенденції банкрутства в Україні та заходи запобігання неплатоспроможності вітчизняних підприємств / Є.М. Руденко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5. – С. 21–25
10. Коваленко О.В. Теоретичні і практичні аспекти сучасного антикризового управління промисловим підприємством / О.В. Коваленко, О.О. Дробишева // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 34–42.
11. Троц І.В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку / І.В. Троц // Вісник Дніпропетровського університету. — С. 221–228.
12. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2010. – 268 с.
13. Копилук О.І., Штангрет А.М. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – Львів: УАД, 2013. – 152 с.
14. Мозгова Н.В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н.В. Мозгова, Л.В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.

Вербецька А.О.
студентка 53 гр.
наук. кер. – к.е.н., доцент Коверда А.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток і розширення діяльності підприємств залежить насамперед від власних джерел фінансування, одним із яких є прибуток. Він відображає фінансовий стан підприємства, забезпечує виконання зобов'язань, які виникають у результаті господарської діяльності, характеризує рентабельність виробництва.

Отримання позитивного фінансового результату є головною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, незалежно від форми власності та виду його діяльності.

Але для підприємств різних видів діяльності існують певні специфічні особливості визначення фінансового результату, притаманні лише відповідній галузі, в якій функціонує підприємство.

Зокрема, для торговельного підприємства фінансовим результатом виступає прибуток (збиток) від реалізації товарів, для будівельних організацій – прибуток (збиток) від надання будівельно-монтажних робіт, а для страхових компаній - прибуток (збиток) від надання страхових послуг.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у теорію та практику аналізу фінансових результатів зробили такі вчені, як Андрійчук В.Г., Барабаш Н.С., Болюх М.А., Буряк П.Ю., Гордополов В., Гордополова Н., Кіндрацька Г.І., Кравченко Г.О., Мец В.О., Митрофанов Г.В., Мних Є.В., Савицька Г.В., Попович П.Я., Цал-Цалко Ю.С., Чумаченко М.Г., В. Ф. Юров та інші вчені-економісти.

Метою даної статті визначення сутності фінансових результатів підприємств різних видів діяльності та порівняльна характеристика особливостей їх формування.

Виклад основного матеріалу. Значення аналізу фінансових результатів полягає в тому, що він є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємства із метою збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Фінансові результати діяльності підприємства відображають ефективність його господарювання відповідно до усіх напрямів його діяльності, а саме: основної, іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами.

При визначенні фінансових результатів підприємства кожного з видів діяльності, необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу приділяють фінансовому результату від основної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, яка дозволяє підприємству отримати основну частку доходу. А чим більшим буде дохід підприємства, тим більшим буде і його прибуток.

Тому, для забезпечення стійкого становища будь-якого підприємства на споживчому ринку, необхідно передбачити слідує дії: вибір сегмента ринку, спеціалізації і параметрів суб'єкта, що передбачає всебічне обґрунтування доцільності й ефективності роботи в конкретному сегменті роздрібного ринку, а також чітке встановлення його асортиментної спеціалізації та типу розміру (обсягів діяльності).

Також необхідною складовою розрахунок потреби в стартовому капіталі, що має на меті визначення обсягів інвестицій, необхідних для початку роздрібної діяльності з урахуванням спеціалізації й параметрів суб'єкта як суми власних та залучених коштів.

Формування роздрібного торговельного асортименту проводиться в повній відповідності з вибраною спеціалізацією, підібраним торговельно технологічним обладнанням, фізико-хімічними

властивостями товарів, правилами товарного сусідства, правилами і нормами зберігання і продажу окремих товарів.

Основна діяльність на підприємствах різних видів діяльності може суттєво відрізнятись і тому необхідно дослідити характерні особливості кожного підприємства.

Це дасть змогу провести подальший аналіз фінансових результатів та зробити їх порівняльну характеристику (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності

Підприємство за видом діяльності	Визначення фінансового результату
Промисловепідприємство	Сума доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг), реалізації матеріальних цінностей і майна підприємства, інших операцій за мінусом усіх витрат на виробничу і фінансову діяльність підприємства.
Торговельнепідприємство	Різниця між цінами продажу без ПДВ (доходом від реалізації) та купівельними цінами (собівартістю) реалізованих товарів і витратами обігу.
Сільськогосподарськепідприємство	Сума прибутку (збитку) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, прибутку (збитку) від реалізації запасів та прибутку (збитку) від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу
Будівельнепідприємство	Сума доходіввідздачізамовникуробіт і послуг, передбачених договором, а такожвід інших видівдіяльності, зменшена на суму витрат по цихопераціях.
Страхова організація	Сума надлишку резерву довгостроковихзобов'язань (математичнихрезервів) понадобсягстраховихзобов'язань

(Джерело: складено на підставі [1, с.150;2]).

Основним фінансовим результатом діяльності промислового підприємства виступає його прибуток, який являє собою частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат. Прибуток характеризує перевищення надходжень над витратами та виражає основну мету підприємницької діяльності.

Ще важливим результатом діяльності промислового підприємства є те, що через отримання фінансового результату визначається рівень розвитку підприємства і його конкурентоспроможність, а саме можна визначити рівень технологічного забезпечення та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль за рівнем витрат та рівнем реалізаційних цін.

Основна діяльність торговельного підприємства полягає в операціях, що пов'язані з придбанням та реалізацією товарів.

Отже, в торгівлі фінансовим результатом діяльності виступає прибуток або збиток, який отриманий від реалізації товарів.

Ціни продажу, відповідно, мають встановлюватися в такому розмірі, щоб окупити витрати обігу і забезпечити певний рівень прибутку [3, с.19].

Формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах також відбувається за рахунок їх основної діяльності, яка в свою чергу формується власне із сільськогосподарської діяльності. Згідно з П(С)БО 30 "Біологічні активи" [4], до складу фінансового результату діяльності сільськогосподарського підприємства входять такі основні три складові:

1) фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів визначається як різниця між вартістю біологічних активів та сільськогосподарською продукцією, оцінених за справедливою вартістю, яка зменшується на очікувані витрати на місці продажу, та витратами, пов'язаними з біологічними перетвореннями, що були понесені для отримання біологічних активів та сільськогосподарської продукції.

2) фінансовий результат від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу;

3) фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу. Довгострокові біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються та відображаються за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності [4].

Сільськогосподарським товаровиробникам запропоновано спеціальний податковий режим. А саме, сплачувати єдиний податок, перебуваючи у складі четвертої групи платників єдиного податку. Вимоги до сільськогосподарських товаровиробників, які потрібно виконати для того, щоб сплачувати єдиний податок у складі четвертої групи, наведено у ст. 291 ПКУ [5].

Фінансовий результат від основної діяльності будівельного підприємства визначається шляхом зіставлення собівартості робіт і виручки від її реалізації.

Чистий дохід від реалізації визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, інших зборів, ПДВ, знижок тощо. Кінцевий фінансовий результат – чистий прибуток або збиток діяльності будівельного підприємства складається з фінансового результату відзачі замовнику робіт і послуг, передбачених договором.

Фінансовий результат страхової організації є підсумком фінансовогосподарської діяльності страховика. Він розраховується шляхом віднімання від доходів витрат страхової організації за певний період часу, тобто прибуток від страхових операцій визначається шляхом віднімання від ціни наданих страхових послуг їх собівартості.

Отже, для підприємств різних видів діяльності існують певні специфічні особливості визначення фінансового результату, притаманні лише відповідній галузі, в якій функціонує підприємство.

Зокрема для торговельного підприємства фінансовим результатом виступає прибуток (збиток) від реалізації товарної продукції, для будівельних організацій – прибуток (збиток) від надання будівельно-монтажних робіт, а для страхових компаній - прибуток (збиток) від надання страхових послуг.

Окрім визначення специфіки діяльності кожного виду діяльності, варто також звернути уваги і на математичні методи оцінки фінансових результатів. Тому, вплив окремих чинників на зміну фінансових результатів оцінюють за допомогою факторного аналізу, реалізація якого передбачає виконання таких стадій: постановка мети аналізу, вибір факторних показників; визначення типу залежності; побудова факторної моделі; вибір методу факторного аналізу; формування висновків і рекомендацій [6, с. 86].

Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення та виміру впливу факторів на величину результативного показника, а саме прибутку підприємства.

В його основі лежить використання методичного прийому елімінування, що дозволяє відокремити вплив кожного чинника на зміну результативного показника, що відбулися в звітному періоду [7, с. 112].

До основних завдань аналізу прибутку можна віднести такі:

- 1) оцінка динаміки показників прибутку;
- 2) оцінка збалансованості та розподілення фактичної величини прибутку;
- 3) визначення та вимір впливу різних факторів на прибуток (факторний аналіз);
- 4) оцінка можливих резервів зростання прибутку в перспективі за рахунок оптимізації витрат та обсягу виробництва [7, с. 113].

Ще одним видом ефективного управління прибутком і підприємством в цілому є моніторинг фінансових результатів. За умови використання даних управлінського обліку фінансові результати загалом підприємству можуть бути подані за окремими групами споживачів, товарів і послуг, торгових об'єктів, форм продажу.

Моделювання фінансових результатів створює підґрунтя для їх моніторингу на різних рівнях управління (оперативному, поточному, стратегічному. Інформаційний блок відповідної системи моніторингу становлять дані про доходи та витрати підприємства, а також про стан зовнішнього середовища (про товарні та фінансові ринки, споживчі очікування, рівень конкуренції в галузі, на регіональному та локальному ринках).

Отже, моніторинг фінансових результатів є засобом інформаційного забезпечення прийняття рішень стратегічного, тактичного, оперативного характеру щодо формування та використання фінансових результатів підприємства. Його мета – забезпечити зворотний зв'язок в загальному процесі управління фінансовими результатами.

Урахування суттєвих характеристик моніторингу, видів фінансових результатів і рівня управлінських рішень сприятиме оптимізації управлінських рішень щодо функціонування та розвитку торговельного підприємства.

Перед тим, як проводити оцінку діяльності підприємства якоїсь із галузей, варто звернутись і до статистичної інформації, яка допоможе оцінити найбільш прибуткову і збиткову сферу діяльності, допоможе оцінити фінансове положення країни та її конкурентоспроможність на європейському рівні.

За даними Державного комітету статистики України засічень-вересень 2018 року 70,8% підприємств одержали прибуток, а 29,2% – збиток.

Найбільший фінансовий результат зафіксовано на підприємствах, що займаються сільським господарством, мисливством, лісовим господарством та в сфері освітніх послуг. Найбільшу частку (89 %) прибутку отримали підприємства фінансової та страхової діяльності (81%).

Найбільшу частку збиткових великих та середніх підприємств зафіксовано на підприємствах, які займаються мистецтвом, спортом, розвагами та відпочинком (40,0%), операціями з нерухомим майном (37,8%), наданням інших видів послуг (30,%) [8].

Для того щоб краще прослідкувати динаміку зміни прибутку і збитку підприємств України за різними видами діяльності, приведемо статистичні дані у таблиці 2.

Таблиця 2

Фінансові результати підприємств до оподаткування за 2016-2018 рр., млн. грн.

Вид діяльності	Фінансовий результат			Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств			Підприємства, які одержали збиток у % до загальної кількості підприємств		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
1. Сільське господарство	91109,5	69344,1	601,3	87,8	86,2	89,0	12,2	13,8	11,0
2. Промисловість	-7569,6	87461,7	103790,5	72,8	71,8	74,2	27,2	28,2	25,8
3. Будівництво	-9342,9	-3535,8	2099,3	70,8	71,5	74,2	29,2	28,5	25,8
4. Оптова та роздрібна торгівля	7277,0	39296,3	33707,9	75,8	75,2	76,8	24,2	24,8	23,2
5. Страхова діяльність	-91658,3	56159,7	44718,8	63,0	63,8	81,0	37,0	36,2	19,0

(Джерело: складено на підставі [8]).

Отже, протягом аналізованого періоду підприємства України за видами економічної діяльності отримували як збиток, так і прибуток. У 2016 р.

Загальний фінансовий результат підприємств сільського господарства та в торгівлі був позитивним, тобто підприємства отримали прибуток у сумі 98 386,5 млн. грн., хоча частка підприємств, які отримали прибуток, була меншою (39,4%), ніж частка підприємств, яка отримала збиток (63,6%). Це свідчить про те, що суми збитків були значно більшими за прибутки.

У 2017 році ситуація вже покращилась і прибуток отримало майже 71 % підприємств, а збитковими було 29% підприємств.

А от щодо прибутковості підприємств України у 2018 році, то прибутковими виявилось в середньому 75 % підприємств в цілому.

Це означає, що на підприємствах покращилась система управління раціонального витрачання ресурсів, почали впроваджувати науково-технічні новинки.

Висновки. Вся поточна і перспективна діяльність підприємства спрямована на отримання прибутку для забезпечення та підтримки свого існуючого стану і подальшого розвитку економічного потенціалу та ринкової вартості.

Тому одним з найголовніших аспектів в управлінні підприємством є отримання своєчасної, повної та достовірної інформації про фактори, що створюють прибуток від господарської діяльності та власний капітал з інших джерел.

Підприємства різних видів діяльності визначають фінансовий результат по різному. Але все ж, між ними є і спільні особливості.

Можна сказати, що спільне є між тими підприємствам, які ведуть схожу діяльність, а саме: підприємства, що надають послуги та роботи і які безпосередньо займаються купівлею та продажем продукції.

І тому для правильного трактування та визначення фінансового результату підприємства слід особливу увагу звертати на особливості та специфіку діяльності кожного.

Також при веденні обліку та аналізі фінансових результатів на підприємстві обов'язково необхідно користуватись законодавчо-нормативними документами, які значно полегшують розрахунки.

Адже від правильно визначеного фінансового результату діяльності підприємства залежить подальший розвиток самого підприємства.

Список літератури:

1. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності : навч. посіб. / А.Г. Загородній, І.Й. Яремко, Л.М. Пилипенко, А.С. Мороз. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. — 216 с.
2. Пилипенко Л.М. Бухгалтерський облік за видами економічної діяльності: Конспект лекцій / Л.М. Пилипенко [Електронний ресурс] — Код доступу: <http://www.vns.lp.edu.ua>.
3. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності :Підручник / Н.О. Гура. — К.: Центр навчальної літератури, 2010. — 320 с
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790.
5. Податковий Кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями).
6. Костецький Я.І. Факторний аналіз прибутку аграрних підприємств / Я.І. Костецький // Економічний аналіз. — 2015. — № 2(19). — С. 85–90.
7. Омелянчук Т.М. Параметризація факторного фінансового аналізу прибутку підприємств / Т.М. Омелянчук // Сучасні проблеми та шляхи їх вирішення в науці, транспорті, виробництві та освіті. — 2012. — № 1. — С. 111–113.
8. Чуприна В. Ю. Фінансовий результат як облікова та економічна категорія / В. Ю. Чуприна // Управління розвитком. - 2013. - № 1. - С. 7-9
9. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Осадчук Ю. В.
51 група ОЭФ
osadchuk1997777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ПОНЯТТЯ «БАНКРУТСТВА» ТА МЕТОДИ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЧЕРКАСІОБЛЕНЕРГО»

Постановка проблеми в загальному вигляді. Більшість вітчизняних підприємств України сьогодні потерпають від фінансових ускладнень, викликаних як зовнішніми загальнодержавними проблемами (нестабільність політичної ситуації, недосконалість законодавчої бази, криза неплатежів, спад виробництва), так і внутрішніми (неефективне використання коштів, недосконалий маркетинг, відсутність виробничого та фінансового менеджменту, незбалансованість фінансових потоків). Сукупність усіх цих факторів викликає необхідність постійної діагностики фінансового стану підприємств з метою упередження кризового розвитку, запобігання банкрутства, формування захисних механізмів антикризового фінансового управління залежно від виявлених факторів та сили їхнього впливу.

Для оздоровлення вітчизняної фінансової системи необхідна певна санація суб'єктів господарської діяльності. Лише в такому разі можна буде відновити платоспроможність і прибутковість основної маси платників податків, а отже, оздоровити державну фінансову систему. Водночас оздоровлення економіки значною мірою залежить від своєчасної та якомога безболіснішої ліквідації (реорганізації) неефективних виробничих структур, які не лише не поповнюють бюджету держави, а й потребують її постійної фінансової підтримки.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Питання банкрутства підприємства досліджували такі відомі вчені, як Є.М. Андрушак, І.О. Бланк, Р. Брелі, О.Я. Базилінська, Н.А. Голощачов, С. Майерс, Р.С. Сайфулін, О.О. Терещенко та ін. Проблематику формування та розвитку системи запобігання банкрутству підприємств розкривають у своїх працях такі вітчизняні та іноземні науковці, як Е. Альтман, І. Бланк, О. Бондар, І. Булеєв, В. Василенко, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Череп, А. Грязнова, Г. Іванова, Т. Клебанова, Г. Крамаренко, Л. Лігоненко, Є. Мних, О. Мозенков, Й. Петрович, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, В. Семиноженко, О. Слісаренко, В. Соколенко, О. Тарасенко, О. Терещенко, Р. Фатхутдінов, А.Чернявський, А. Штангрет та ін. Метою статті є визначення основних передумов виникнення банкрутства та його наслідків, а також напрямів зменшення негативного впливу явища банкрутства на діяльність суб'єктів господарювання

Виклад основного матеріалу. Поняття банкрутства органічно притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Закон України «Про банкрутство» під банкрутством розуміє зв'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установленій для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від ступеня прибутковості фірми. Одна з перших ознак руху до банкрутства — спад прибутковості фірми нижче за вартість її капіталу. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються фірмою, перестають відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таку фірму стає не вигідним. Кредитори (власники облігацій та інші) одержують певні суми, визначені кредитними угодами, але відносна вигідність їхніх вкладень у дану фірму зменшується, а у зв'язку зі спадом вартості акціонерного капіталу падає й ціна акцій,

збільшується ризик неповернення коштів, у фірми виникають труднощі з готівкою, особливо якщо кредитори не пролонгують кредитні угоди на наступний період і фірма змушена буде виплатити не тільки відсотки, а й суму основного боргу. Може виникнути криза ліквідності і фірма увійде в стан «технічної неплатоспроможності». Це явище можна вже розглядати як банкрутство.

Зарубіжний досвід показує, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5—2 роки до появи його очевидних ознак. Цілком можливим є виявлення початкових ознак банкрутства через прогнозування «ціни підприємства» на найближчу та довгострокову перспективу.

Зниження прибутковості фірми або збільшення середньої вартості зобов'язань означає зниження її ціни. Ціна фірми — це приведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам та акціонерам. Як дисконтна ставка використовується середньозважена вартість капіталу. Ціна фірми може впасти нижче за суму зобов'язань кредиторам. Це означає, що акціонерний капітал «зникає». Ось це і є повне банкрутство — банкрутство акціонерів. Ціна фірми може впасти навіть нижче за ліквідаційну вартість активів. Тоді ліквідаційна вартість розглядатиметься як ціна фірми, а ліквідація фірми стає вигіднішою за її експлуатацію. Акціонери в цьому разі втрачають свій капітал.

Причини банкрутства підприємств можуть бути найрізноманітнішими. Беручи загалом, їх можна поділити на дві групи [3, с.72]:

- 1) зовнішні, які практично дуже важко врахувати;
- 2) внутрішні, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві.

Результатом одночасного впливу всіх чинників є настання банкрутства.

Зовнішні фактори можуть бути міжнародними та національними. Міжнародні фактори формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнародного капіталу. Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвинутою економікою та сталою політичною системою, як правило, 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 — внутрішніми причинами. Очевидним є й те, що фактори банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

Саме необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств передовсім через недосконалість законодавчої бази. На сучасному етапі дуже уповільнився розвиток науки і техніки знов-таки через глибоку кризу в інвестиційній сфері. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в багатьох підприємствах України.

Рух до кризового стану починається в момент виникнення кумулятивного зростання величини відхилення тих чи тих показників, які характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування фірми, від довгострокових тенденцій динаміки цих показників. Наприклад, якщо обсяг продажу товару коливався в межах $\pm 3\%$ середньомісячної величини від середньо квартальної, а наступного місяця впав на 10% і негативна тенденція наростає, то маємо вже певні симптоми кризового стану.

Процес зростання процентних ставок і цін зумовлює подорожчання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, яке випереджає підвищення цін на готову продукцію, збільшує за інших однакових умов кредиторську заборгованість підприємства. Усе це потребує додаткових кредитних ресурсів і, як наслідок, призводить до негативних змін у структурі зобов'язань підприємства через підвищення середньої вартості пасивів [3, с.71]:

У дальшому наростають кризові явища (більш явні ознаки банкрутства), які зумовлено різкими змінами структури балансу підприємства, а саме: труднощі з готівкою та різке зменшення грошових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості (різке зниження її теж може бути негативним явищем, бо свідчитиме про труднощі зі збутом, зростання запасів готової

продукції); збільшення кредиторської заборгованості; зниження обсягів продажу (хоча перед ліквідацією підприємства можливий повний розпродаж його продукції). Крім того, характерною є затримка з поданням звітності, наявність конфліктних ситуацій на підприємстві. Тому дуже важливо оцінити ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності на якомого ранішніх етапах. Так зарубіжний досвід показує, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5—2 роки до появи його очевидних ознак. В Україні, де протягом багатьох десятиріч панувала позаринкова система господарювання, що виключала офіційне визнання банкрутства як економічного явища, нема загальноновизнаної вітчизняної методики визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим доводиться користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Так існує доволі багато засобів прогнозування банкрутства, проте більш поширеною є п'ятифакторна модель Альтмана. Професор Нью-Йоркського університету Едвард Альтман розробив алгоритм розрахунку індексу кредитоспроможності, який одержав назву індексу (моделі) Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів [5, с.56]:.

Свою модель Е. Альтман побудував на підставі дослідження фінансового стану та результатів господарської діяльності 66 компаній, розрахувавши 22 фінансові коефіцієнти і скориставшись для своєї моделі лише п'ятьма найбільш вагомими. Ці коефіцієнти характеризують з різних сторін прибутковість капіталу та його структуру.

Індекс Альтмана «Z» розраховується за формулою:

$$Z = 3,3K1 + 0,99K2 + 0,6K3 + 1,4K4 + 1,2K5 \quad (1)$$

де 3,3; 0,99; 0,6; 1,4 і 1,2 — коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс «Z»;

K1 — характеризує прибутковість основного та оборотного капіталу; визначається діленням суми балансового прибутку на загальну вартість активів; з певною часткою умовності його можна назвати показником рентабельності виробництва;

K2 — відображає дохідність суб'єкта господарювання і розраховується як співвідношення чистої виручки від реалізації продукції і загальної вартості активів підприємства (організації);

K3 — визначає структуру капіталу фірми; обчислюється як відношення власного капіталу (за ринковою вартістю) до позикового капіталу (суми коротко- і довгострокових пасивів);

K4 — відображає рівень чистої прибутковості виробництва (діяльності); розраховується діленням обсягу реінвестованого прибутку (суми резерву, фондів соціального призначення та цільового фінансування, нерозподіленого прибутку) на загальну вартість активів фірми;

K5 — характеризує структуру капіталу та визначається як відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів суб'єкта господарювання.

Для визначення ймовірності банкрутства того чи того суб'єкта господарювання розрахунковий індекс Z необхідно порівняти з критичним його значенням.

Так було проведено аналіз фінансових показників ПАТ «Черкасиобленерго» та розрахунок ймовірності банкрутства, який наведено в табл.1:

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Е. Альтмана на прикладі ПАТ «Черкасиобленерго»

Показник	2015 рік	2016 рік
А – власні оборотні кошти / загальна вартість активів	0,5809	0,8330
В – нерозподілений прибуток / загальна вартість активів	-0,2524	-0,1120
С – прибуток до оподаткування / загальна вартість активів	0,0577	0,0079
Д – власний капітал / позиковий капітал	0,5155	0,1657
Е – чистий дохід / загальна вартість активів	0,0300	0,0014
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства) =	0,8734	0,9697
Ймовірність банкрутства	дуже висока	дуже висока

На основі показників таблиці, бачимо, що інтегральний показник рівня загрози банкрутства за моделлю Альтмана впродовж 2015-2016 рр. є низькими, відповідно, рівень загрози банкрутства ПАТ «Черкасиобленерго» дуже високий.

Але не можна не відмітити той факт, що в процесі ранжирування підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає потреба врахувати специфіку відповідної галузі, а відтак визначити іншу шкалу градації індексів. У вітчизняній практиці господарювання застосування моделі Е. Альтмана зв'язане з певними труднощами:

- коефіцієнти регресії K1—K5 розраховувалися автором за результатами діяльності компаній, що функціонували у зовсім іншому конкурентному ринковому середовищі;
- у шкалі Альтмана не враховано галузевих особливостей господарювання;
- вітчизняним спеціалістам бракує інформації для розрахунку коефіцієнта K3 через недорозвинутість ринку цінних паперів.

Тому запропоновані Е.Альтманом методичні принципи визначення ймовірності банкрутства можна використовувати у вітчизняній практиці господарювання за такої умови: коефіцієнти регресії та критичні значення індексу Z треба обов'язково розрахувати для конкретних галузей з використанням оптимальних критеріїв, які відображали б специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств.

Найдієвішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Існує широкий спектр думок щодо сутності поняття санації, тож якщо їх синтезувати, то можна отримати визначення яке має ввібрати в себе раціональне зерно кожного. Таким можна вважати визначення, дане відомими зарубіжним економістом Н. Здравомислов, провідними фахівцями у питаннях виведення підприємств із фінансової кризи: санація — це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства - боржника в довгостроковому періоді. Тобто санація — це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення. Подане визначення втілює комплексний підхід до розглядуваного поняття, є універсальним і всебічно висвітлює економічну сутність санації підприємств [5,с.58]:.

Мета санацій полягає у покритті поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру [7,с.77]:.

Санаційні заходи організаційно-правового характеру спрямовані на вдосконалення організаційної структури підприємства, організаційно правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих стосунків між членами трудового колективу тощо.

При цьому розрізняють два види санації засодів, зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника та санація зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу санованого підприємства.

А також виробничо-технічні санаційні заходи пов'язані насамперед з модернізацією та оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв та підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, вдосконаленням асортименту продукції, що випускається, пошуком та мобілізацією санаційних резервів у сфері виробництва.

Оскільки санація підприємства пов'язана, як правило, зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Особливо це стосується фінансового оздоровлення підприємств-гігантів або підприємств-міст. В такому разі звільнення працівників може призвести до соціальної нестабільності в регіоні. Саме тому слід вести помірковану політику звільнення у взаємозв'язку із реалізацією соціального плану проекту санації. Тут можуть бути передбачені такі заходи, як створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

Отже, санація є дієвим заходом щодо запобігання банкрутству підприємств, які перебувають у фінансовій кризі, а частка таких підприємств в економіці країни становить понад 40%. Проте, аналіз сучасної практики свідчить, що досвід проведення санації підприємств в Україні практично відсутній. Бракує досліджень цієї проблеми на аналогічні теми, як через недосконалість банкрутства, так і через те, що переважна більшість керівників українських підприємств ще не знайомі з методами проведення діагностики банкрутства, із застосуванням попереджувальних процедур та прийомами антикризового фінансового управління. Тому значну допомогу підприємствам, що потребують вжиття антикризових фінансових заходів, можуть надати спеціалізовані консультаційні підприємства з антикризового фінансового управління, навчальні центри для керівного складу підприємств з питань управління фінансами в умовах кризи.

Висновки. Сьогоднішній стан економіки є загрозою для багатьох підприємств, а саме загрозою банкрутства. Треба вірно визначати процедуру виведення одних вітчизняних підприємств з фінансової кризи та ефективного застосування ліквідаційних процедур до інших. Розглядати питання ліквідації підприємств, що до яких порушена справа про банкрутство, слід досить виважено, оскільки серед них можуть бути стратегічні і місто утворюючі підприємства, які ліквідовувати просто небезпечно.

Бюджетна система повинна стати визначальною формою відносин, які реалізують фінансові цілі держави у поєднанні з цілями підприємств та населення. Головним пріоритетним напрямком бюджетної політики на найближчу перспективу повинно стати фінансове оздоровлення підприємств реального сектора шляхом створення сприятливих макроекономічних умов і проведення зваженої податкової реформи.

Основною процедурою, що дозволяє уникнути банкрутства підприємства, відновити його платоспроможність, розрахуватись з кредиторами та забезпечити у подальшому сталу прибуткову діяльність є санація - тобто система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Проведення своєчасної та якісної діагностики фінансового стану будь-якої організації — це основне завдання у системі управління підприємством як у стабільному, так і кризовому стані, а також при банкрутстві. Головне, що такі рішення та тенденції будуть обґрунтовуватись та розроблятись завчасно, а не тоді, коли підприємства мають збитки. Тільки за допомогою оцінки фінансового стану можна забезпечити оптимальний напрямок розвитку підприємства та запобігання його банкрутству.

Список літератури:

1. Закон України „Про відновлення платоспроможності або визнання його банкрутом” від 30.06.1999р. №784-XIV.
2. Закон України „Про заставу” від 02.10.1992р. №2654-XII.
3. Бабич Л.М. Актуальні проблеми удосконалення організаційно-методичного механізму запобігання банкрутству на підприємстві//Актуальні проблеми економіки 2013 №4(22), с.71-75.
4. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник, 2-ге вид., перероб. та доп.-К.:КНЕУ, 2006.-384с.
5. Пронін К.Н. Методика визначення ймовірності банкрутства підприємств// Актуальні проблеми економіки 2015.-№7(25).-с.56-62.
6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. Посіб.-К.:КНЕУ, 2012.-412с.
7. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.

Покотило О.О.
35 група феуп
misspokotilo@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПРИКЛАДІ ПАТ "КРЕМЕНЧУЦЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»

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. 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 їх виконанням, виявляють резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюють результати діяльності підприємства, виробляють економічну стратегію його розвитку [1, с.18].

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. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки та аналізу фінансового результату вітчизняних підприємств здійснили вчені Т. Б. Бердяникова, М. В. Беспалов, Л. О. Бойко, О. І. Бородіна, Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко, Н. Е. Подвальна, Е. М. Станиславчик, Н. С. Шевчук, Л. В. Чернишова.

Аналіз фінансового результату ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" необхідний підприємству для визначення повноти та якості отриманого фінансового результату; для з'ясування спрямованості, ступеня і частки впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності; для виявлення та оцінки можливих резервів їх зростання.

Метою статті є проведення аналізу динаміки складу та структури фінансових результатів підприємства на прикладі ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" та надання ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівнів його прибутковості й конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства, пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції (виконаних робіт, наданих послуг) і одночасно виступає необхідною умовою наступного циклу його діяльності. Високі значення фінансових результатів діяльності підприємства забезпечують зміцнення бюджету

держави за допомогою податкових вилючень, сприяють росту інвестиційної привабливості підприємства, його ділової активності у виробничій та фінансовій сферах [3, с. 66].

Звідси визначення економічного змісту фінансового результату діяльності підприємства, вивчення його видів, розкриття завдань аналізу і формування методики проведення аналізу займають одне з центральних місць в комплексному економічному аналізі господарської діяльності.

Для будь-якого підприємства отримання фінансового результату означає визнання суспільством (ринком) результатів його діяльності або отримання результатів від реалізації виробленого на підприємстві продукту в формі продукції, робіт або послуг. Тоді кінцевим фінансовим результатом для підприємства буде виступати сальдо результату відреалізації і витрат, понесених ним для його отримання [4, с.142]. Для держави кінцевим фінансовим результатом діяльності комерційного підприємства буде податок, що міститься в його складі.

Для власника, інвестора кінцевий фінансовий результат являє собою розподілену на його користь частину прибутку після оподаткування. Прибуток, що залишився після оподаткування і виплат дивідендів власникам, відсотків кредиторам – є чистий кінцевий фінансовий результат підприємства для його економічного і соціального розвитку.

Поняття «фінансові результати», «прибуток» використовуються в бухгалтерському, податковому обліку, комплексному економічному аналізі господарської діяльності, фінансовому та інвестиційному аналізі, фінансовому менеджменті. Зупинимось на загальних моментах і особливості використання цих понять. Фінансовим результатом основної діяльності (від продажу) виступає виручка від продажів.

Судити про те, який кінцевий фінансовий результат отриманий за підсумками продажів, можна тільки очистивши його від належних державі непрямих податків і собівартості. Перевищення виручки над податковими витратами і витратами, її формують, дасть позитивний результат, званий прибутком від продажів. Зворотна ситуація покаже збиток від продажів [5, с.115]. Таким чином, кінцевим фінансовим результатом від продажів виступає прибуток або збиток, отримані за підсумками доходів від продажів, зменшені на величину податкових витрат і витрат по випуску продукції (виконання робіт, надання послуг) [6, с.99; 9, с. 54].

Для кожної компанії, зокрема ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен", аналіз фінансових результатів – це одна з головних задач. Тільки так можна побачити, наскільки чітко виконується план діяльності і в правильному напрямку рухається бізнес.

У чіткому аналізі фінансових результатів зацікавлені всі – учасники біржі, інвестори, аудиторі, власники акцій компанії, постачальники продукції, страховики, покупці товарів (споживачі послуг), рекламні фірми і так далі. Розпочати аналіз фінансових результатів необхідно з аналізу динаміки отриманого прибутку ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен", оскільки він дасть змогу виявити відповідні тенденції у функціонуванні підприємства (табл.1) [2, с.143].

Аналіз підсумку фінансово-господарської діяльності показав, що у 2017 році порівняно з 2016 роком прибуток від основної операційної діяльності зменшився на 4055 тис.грн., або на 78,39%. Спостерігається зменшення чистого прибутку. Так, якщо у 2016 році він складав 2233 тис.грн., то в 2017 році він зменшився на 2933 тис.грн. Прибуток від операційної діяльності також зменшився на 4268 тис.грн., або на 155,88%.

Це свідчить, що підприємство не є прибутковим. Тому Кременчуцькій фабриці Рошен рекомендовано:

- Підвищити прибуток підприємства від основної операційної діяльності шляхом нарощення обсягу виробництва;
- Проводити маркетингові дослідження та впроваджувати їх результати в дію для збільшення споживачів продукції та стимулювання до купівлі саме нашої продукції, пропонувати якісну продукцію за оптимальними цінами;
- Зменшити інші операційні витрати, шляхом встановлення основних статей цих витрат та мінімізувати ситуації, які призводять до виникнення таких витрат.

Таблиця 1

Аналіз динаміки отриманого прибутку ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен"

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення звітнього року до попереднього	
			Сума, тис.грн	% до підсумку
1. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності, тис.грн	5173	1118	-4055	-78,39
2. Результат від інших операцій, пов'язаних з операційною діяльністю, тис.грн	-2435	-2648	-213	-
2.1. Інші операційні доходи, тис.грн	1956	1443	-513	-
2.2. Інші операційні витрати, тис.грн	4391	4091	-300	-
3. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис.грн	2738	-1530	-4268	-155,88
4. Результат від фінансової діяльності, тис.грн	0	707	707	-
4.1. Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0	0	0	-
4.2. Втрати від участі в капіталі, тис.грн	0	0	0	-
4.3. Інші фінансові доходи, тис.грн	0	0	0	-
4.4. Інші фінансові витрати, тис.грн	0	0	0	-
4.5. Інші доходи, тис.грн	0	707	707	-
4.6. Фінансові витрати, тис.грн	0	0	0	-
5. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн	2738	-823	-3561	-
6. Чистий фінансовий результат, тис.грн	2233	-700	-2933	-

Джерело: складено за даними фінансової звітності ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен"

Необхідно вчасно платити по рахункам, правильно організувати роботу бухгалтерії, а також організувати процес виробництва та реалізації продукції щоб вивільняти кошти з обігу для оплати контрагентам за надані сировину і матеріали, товари, роботи, послуги та ін.

Також підприємство може зменшити свої витрати на оплату праці за рахунок суміщення посад. Також більш детально розглянемо аналіз прибутку від основної операційної діяльності на ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен", який наведено в табл.2.

Визначимо темп росту обсягу реалізації: $183734 / 179736 * 100\% = 102,22\%$

На підприємстві прибуток від основної операційної діяльності знизився на 4055 тис.грн. це сталося за рахунок зміни обсягу реалізованої продукції (він збільшив прибуток основної операційної діяльності на 114,8 тис. грн.

Зміна складу продукції (збільшення випуску більш рентабельних видів продукції) збільшила прибуток від основної операційної діяльності на 294,2 тис.грн. Скорочення витрат на збут збільшила прибуток від основної операційної діяльності на 101 тис.грн.

Одночасно на прибуток від основної операційної діяльності негативно позначилися такі фактори: збільшення виробничої собівартості зменшила його на 3631 тис.грн., збільшення адміністративних витрат знизилася прибуток від основної операційної діяльності на 934 тис.грн., що не змінила загальні тенденції позбільшенню прибутку.

Для зменшення постійних та умовно постійних витрат (адміністративних та збутових) підприємство бажано:

- проплачувати використання енергозберігаючих технологій з метою зменшення витрат на опалення, електроенергію та водопостачання;
- використовувати альтернативні види енергії для зменшення витрат на паливно-мастильні матеріали;

- вдатися до сумісництва професій адміністративного характеру з метою зменшення фонду оплати праці;
- використовувати транспортну логістику;
- віддавати перевагу більш дешевим, але ефективним видам реклами;
- з метою зменшення витрат на тару та упаковку практикувати матеріальне стимулювання (заохочення працівників у разі економного та раціонального їх використання).

Таблиця 2

Аналіз прибутку від основної операційної діяльності

Показники	Поперед. рік	За даними минулого року при фактичному обсязі реалізації	Звітний рік	Назва фактору	Вплив на прибуток	
					Розрахунок	Сума, тис.грн
1. Чистий дохід, тис.грн	179736	183734	183734	1. Змінацін	0	0
2. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	160679	164246	167877	2. Зміна виробничої собівартості	167877-164246=3631	-3631
3. Адміністративні витрати, тис.грн	12891	12891	13825	3. Зміна адміністративних витрат	13825-12891=934	-934
4. Витрати на збут, тис.грн	993	1015	914	4. Зміна витрат на збут	914-1015=-101	101
5. Прибуток чи збиток від основної операційної діяльності, тис.грн	5173	5582	1118	5. Зміна обсягу реалізації	5287,8- 5173=114,8	114,8
6. Прибуток при фактичному обсязі реалізації, тис.грн	-	5287,8	-	6. Зміна складу продукції	5582-5287,8=294,2	294,2
Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності, тис.грн					-4055	

З метою зменшення інших операційних витрат рекомендовано:

- для зменшення витрат по списанню безнадійної дебіторської заборгованості перейти на повну або часткову передоплату продукції покупцями, скорочення термінів надання їм товарного кредиту, збільшення цінових знижок при продажах за готівковий розрахунок, застосування заходів для прискорення погашення простроченої дебіторської заборгованості (обліку векселів, факторингу), надавати знижки при достроковій оплаті;
- поліпшити умови зберігання запасів та готової продукції на складах з метою їх зменшення внаслідок псування;
- періодично проводити інвентаризацію для перевірки і документального підтвердження наявності та стану активів;

- посилити запобіжні заходи спрямовані на зменшення крадіжок товарно-матеріальних цінностей (заклювати договір матеріальної відповідальності з певними працівниками, встановити сигналізації та камери спостереження).

Висновки. Проаналізувавши діяльність ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен", ми побачили, що на кінець аналізованого періоду багато показників погіршилися.

А якщо дивитись дані балансу то можна побачити, що збільшилась собівартість, збільшилися адміністративні витрати, зменшилися збутові, що призвело до від'ємного значення чистого прибутку, що в цілому могло відобразитись на нашій економіці, оскільки до цього часу у підприємстві був великий прибуток з якого платила велика сума податків сплачених до казни яка могла досягати мільйонів гривень.

Підсумки фінансово-господарської діяльності ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" показав, що воно не є прибутковим, а також воно є залежним від зовнішніх джерел, хоча їх політика заключається в тому, що не потрібно брати кредитів.

Але не дивлячись на негативну тенденцію підприємства, можна сказати, що в них є дуже великий потенціал і якщо дотримуватись наших рекомендацій, то можливо вони допоможуть.

ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Рошен" було надано багато пропозицій, але найбільш доцільними будуть такі:

- збільшення випуску продукції;
- поліпшення якості продукції;
- продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду;
- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу
- диверсифікації виробництва;
- збільшення збутових витрат (оскільки реклами повинно бути багато);
- при можливості зменшувати собівартість продукції (наприклад, знайти постачальників, які продавали б свою продукцію у меншій ціні або заключити з ними вигідні для договору);
- розширення ринку продажів та інше.

Список літератури:

1. Волкова Н. А. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності: монографія / Н. А. Волкова. – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2012. – 236 с.
2. Економічний аналіз / [Волкова Н. А., Волчек Р. М., Гайдаєнко О. М. та ін.] ; за ред. Н. А. Волкової. – Одеса, ОНЕУ, ротапринт, 2015. – 310 с.
3. Організація та методика економічного аналізу / [Волкова Н. А., Волчек Р. М., Гайдаєнко О. М. та ін.] ; за ред. Н. А. Волкової. – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2011. – 348 с.
4. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] / Н. Волкова, Н. Подвальна – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2013. – 267 с.
5. Бородин Е. И. Анализ финансовой отчетности: [учебное пособие для магистров] / Елена Ивановна Бородин. – М.: «Омега-л», 2013. – 488 с.
6. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб.пособ.] / Татьяна Борисовна Бердникова. – М.: Ось-89, 2013. – 215 с.
7. Беспалов М. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): [учебное пособие] / М. В. Беспалов, И. Т. Абдукаримов. – М.: Инфра, 2013 – 516 с.
8. Станиславчик Е. Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий / Евгений Николаевич Станиславчик. – М.: Ось-89, 2014. – 202 с.
9. 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.

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

АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БЕЛНЕТ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день для більшості підприємств постає загроза неплатоспроможності. Криза, що пов'язана із політичними та економічними факторами, а також нестабільністю податкового законодавства, погіршує фінансовий стан підприємства та приводить до банкрутства. Аби уникнути можливості настання банкрутства, варто вивчати зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на платоспроможність підприємства та розробляти внутрішню стратегію антикризового становища. Тому дана проблема є актуальною для усіх підприємств та вимагає повноцінного вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемою виникнення та зростання рівня банкрутства займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти, серед яких: Е. Альтман, Г. Дж. Болта, А.І. Марковська, Н. С. Нетребенко, О. Л. Пластун, О. В. Подольська, Р.С.Сайфулін, А. Таффлер, О. О. Терещенко, М.А.Федотова, Г.Г.Кадиков та інші. Однак, питання, які присвячені проблемам банкрутства, в сучасних ринкових відносинах потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження. Основною метою дослідження є проведення аналізу банкрутства на прикладі ТОВ «Белнет» за допомогою моделей оцінки ймовірності настання банкрутства та зазначення основних шляхів його подолання чи недопущення.

Виклад основного матеріалу. В процесі непростого становлення ринкових відносин в економіці нашої країни, впливу значної кількості факторів, всі взаємопов'язані елементи економічної системи країни опинилися в стані, однозначна характеристика якому – криза. На межі припинення своєї економічної діяльності перебуває значна кількість підприємств, які постають перед проблемою неможливості виконувати свої зовнішні зобов'язання, термін погашення яких вже настав. Така ситуація є основною ознакою банкрутства [1, с. 56]. Як свідчать дослідження, теорія і практика аналізу неплатоспроможності підприємства в Україні знаходяться на стадії розвитку та вдосконалення. Статистичні дані говорять про те, що компанії припиняють свою діяльність частіше внаслідок нестачі грошових коштів, тобто при недостатньому рівні платоспроможності, ніж через недостатню рентабельність. Банкрутами можуть стати економічно здорові підприємства, що потрапили у скрутне фінансове становище через неплатоспроможність своїх покупців. Можливість затримки виконання партнерами поточних договірних зобов'язань призводить до небезпеки втрат, пов'язаних із порушенням платежів та одержанням прибутку підприємством [2, с. 126]. В економічній літературі виділяють внутрішні та зовнішні фактори, що призводять до банкрутства.

До внутрішніх належать: несвоечасна реакція підприємств на ринкові зміни; недосконала економічна політика суб'єктів господарювання; відсутність чи непрофесійне ведення стратегічного планування; неефективність менеджменту та маркетингу (втрата ринків збуту продукції, надання послуг); низький, порівняно із конкурентами, техніко-технологічний рівень виробництва чи надання послуг; брак інновацій та раціоналізаторства; відсутність системи антикризового управління; спад попиту на продукцію; неефективна організація праці; виникнення та збільшення як кредиторської, так і дебіторської заборгованостей і як наслідок – порушення термінів погашення зобов'язань; відсутність чи нерегулярність застосування різних інструментів діагностики ймовірності банкрутства. До зовнішніх факторів відносять: нестабільність політичного середовища; світова економічна криза; спад кон'юктури в економіці в цілому; зменшення купівельної спроможності населення; зростання безробіття; посилення монополізму; криза окремої галузі; високий рівень інфляції; різка зміна економічного напрямку держави та

недієва зовнішньоекономічна політика; природні катаклізми, що призводять до тяжких економічних наслідків; недосконалість законодавчої системи. Банкрутство – етап, що є фінальним у кризовому стані. Тому найголовніше завдання уникнення банкрутства є своєчасне розпізнавання ранніх проявів нестабільності фінансово-господарської діяльності підприємства, шляхом постійного та регулярного моніторингу основних показників. Для здійснення аналізу банкрутства на ТОВ «Белнет» оберемо наступні моделі: модифіковану п'ятифакторну модель Е. Альтмана, модель Г. В. Савицької та модель В.В. Ковальова і О.Н. Волкова. Перелічені моделі входять до моделей дискримінантного аналізу. Вони вважаються найпопулярнішими серед інших методів оцінки ймовірності банкрутства. Наведемо алгоритм, на якому ґрунтується побудова даних моделей: відбір основних показників діяльності підприємства; визначення впливу обраних показників на ймовірність настання банкрутства суб'єктів господарювання; формування залежності розрахунку ймовірності банкрутства підприємства.

Перевагами дискримінантних моделей є можливість використання моделей при обмеженій інформації та їх простота. Компанія ТОВ «Белнет» працює на ринку телекомунікаційних послуг з 2006 року, пропонуючи своїм клієнтам якісний доступ до мережі Інтернет. Використовуючи як дротові, так і бездротові новітні технології зв'язку. До 2013 року основним напрямом компанії були бездротові технології. З 2013 року компанія активно впроваджує найновіші оптичні технології. На сьогоднішній день компанія "BELNET" надає послуги та активно розвиває свою мережу на території Одеської та Миколаївської області[3]. Найбільшу популярність з оцінювання ризику банкрутства і кредитоспроможності зарубіжних підприємств отримала модель Альтмана. Е.Альтман – американський вчений, який одним із перших запропонував оцінювати фінансовий стан не за допомогою коефіцієнтів, а з використанням інтегральної моделі (сукупності коефіцієнтів з ваговими значеннями для розрахунку інтегрального показника)[4, с. 29].

Проведемо аналіз ймовірності банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана, розрахунку якої представимо у табл. 1.

Таблиця 1

П'ятифакторна модель Е. Альтмана для ТОВ «Белнет» за 2016-2017 рік

Показник	Значення		Значення показника Z
	2016	2017	
1	2	3	4
X_1 – власні оборотні активи/ валюта балансу	0,22	0,19	до 1,8 – ймовірність банкрутства дуже висока; від 1,81 до 2,70 – висока; від 2,71 до 2,99 – ймовірна; від 3,00 і вище – дуже низька
X_2 – нерозподілений прибуток / валюта балансу	0,63	0,68	
X_3 – прибуток до оподаткування / валюта балансу	0,32	0,28	
X_4 – власний капітал / позиковий капітал	3,91	3,98	
X_5 – чистий дохід / валюта балансу	1,49	1,44	
$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,995X_5$			
Z =	4,8	4,68	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Белнет» 2016 – 2017 рр.

Вищенаведений розрахунок п'ятифакторної моделі Е. Альтмана показав, що досліджуваному підприємству банкрутство абсолютно не загрожує. У 2016 році значення моделі склало 4,8, а у 2017 році її значення трохи знизилось і склало 4,68, що означає дуже низьку ймовірність банкрутства. Відзначимо, що на аналізованому підприємстві відсутні довгострокові зобов'язання. Проаналізуємо також ймовірність настання банкрутства на ТОВ «Белнет» за моделлю Г. В. Савицької. Розрахунки наведемо у табл. 2. Удосконаленням моделі Е. Альтмана зайнялася Г.В. Савицька. У своїх роботах нею була розроблена дискримінанта модель для оцінки і прогнозування ймовірності банкрутства виробничих підприємств. Значна увага приділяється співвідношенню оборотних та необоротних активів. Даному фактору виділяється вагоме навантаження. Внаслідок цього, незначна зміна даного співвідношення впливає на рівень

інтегрального показника, а забезпеченість власним обіговим капіталом та рівнем рентабельності активів вносять незначний вклад у формування величини Z-рахунку.

Таблиця 2

Модель Г. В. Савицької для ТОВ «Белнет» за 2016-2017 рік

Показник	Значення		Значення показника Z
	2016	2017	
X_1 = власний оборотний капітал / оборотні активи	0,52	0,49	Якщо $Z > 8$, то ризик банкрутства відсутній; $Z < 8$ – ризик банкрутства присутній; від 8 до 5 – невеликий; від 5 до 3 – середній; нижче 3 – великий; нижче 1 – повна неспроможність
X_2 = оборотні активи / необоротні активи	0,73	0,65	
X_3 = чистий дохід від реалізації продукції / середня вартість капіталу	1,75	1,67	
X_4 = фінансовий результат до оподаткування / середня вартість активів	0,37	0,32	
X_5 = власний капітал / активи	0,80	0,80	
$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5$	15,82	14,72	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Белнет» 2016 – 2017 рр.

Розрахунок ймовірності за даною моделлю також показав, що на ТОВ «Белнет» за аналізований період ризик банкрутства відсутній, адже розрахунковий показник Z за аналізований період перевищує значення 8: у 2016 році він дорівнював 15,82, а у 2017 році – 14,72. Також слід зазначити, що спостерігається зменшення показника Z, як і у моделі Е. Альтмана.

Для підтвердження розрахунків двох попередніх моделей, проведемо аналіз ймовірності банкрутства за моделлю В.В. Ковальова і О.Н. Волкова. Розрахунки наведемо у табл. 3.

Таблиця 3

Модель В.В. Ковальова і О.Н. Волкова для ТОВ «Белнет» за 2016-2017 рік

Показник	Значення		Значення показника Z
	2016	2017	
1	2	3	4
R_1 = чистий дохід від реалізації продукції / середня вартість запасів	5,76	4,91	Нормативи $R_1=3$; $R_2=2$; $R_3=1$; $R_4=0,3$; $R_5=0,2$ Якщо $N \geq 100$: фінансова ситуація на підприємстві може вважатися хорошою. Якщо $N < 100$: фінансова ситуація викликає занепокоєння. Чим сильніше відхилення від 100 в меншу сторону, тим складніше ситуація, більша ймовірність настання найближчим часом фінансових труднощів для підприємства
R_2 = оборотні активи / короткострокові зобов'язання	2,06	1,97	
R_3 = власний капітал / позикові кошти	3,91	3,98	
R_4 = чистий прибуток / активи	0,26	0,23	
R_5 = чистий прибуток / чистий дохід від реалізації	0,17	0,16	
$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5$			
N=	280,57	257,79	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Белнет» 2016 – 2017 рр.

Враховуючи те, що кожного дня відбуваються зміни, як у законодавчому секторі, так і у виробничо-фінансовому, з метою подальшого стійкого фінансового розвитку, та недопущення проявів банкрутства можна виділити наступний алгоритм діагностики та оцінювання ймовірності банкрутства [5, с. 132]: Відбір показників; Аналіз ранніх ознак кризового стану підприємства; Коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства; Діагностика на основі інтегральних показників з використанням моделей. Також доцільним було б виділення основних напрямів підвищення ефективності діяльності підприємств, а саме:

1) Науково-технологічні нововведення. На рівень та динаміку ефективності виробничого процесу чи надання послуг найбільший вплив справляють сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій;

2) Рівень ефективності використання устаткування та обладнання. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передусім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання.

3) Конкурентоспроможність продукції. Якість продукції і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

4) Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники - керівники, менеджери, спеціалісти, робітники.

Вибір конкретних механізмів фінансової стабілізації підприємства повинен бути спрямованим на поетапне вирішення таких завдань: усунення неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стійкості, фінансове забезпечення стійкого росту підприємства вдовгостроковому періоді [1, с. 10].

Висновки. Отже, на сьогоднішній день проблема банкрутства є досить болючим питанням, оскільки значна частина українських виробничих підприємств перебуває у складному фінансовому становищі. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів призводить до їх неплатоспроможності та є основною причиною загальної тенденції збільшення кількості збиткових підприємств, порушення чисельних справ про банкрутство. Для попередження кризової ситуації та уникнення банкрутства підприємствам необхідно використовувати відповідні методи оцінки та прогнозування банкрутства, які дадуть можливість виявити реальний фінансовий стан діяльності та сприятимуть розробленню антикризової стратегії управління [6, с. 114]. За результатами аналізу представлених моделей вибір певної методики прогнозування ризику банкрутства підприємства залежить від багатьох факторів, найбільш вагомими з яких є особливості української економіки, статистична інформація, галузева приналежність та характер діяльності підприємства. Результат фінансової діяльності – це зміна обсягу заборгованості підприємства, скоригована на розмір фінансових витрат (відсотків за кредит), дивідендних виплат та податкових платежів [7, с. 91]. За проведеними розрахунками, бачимо що ТОВ «Белнет» має дуже низьку ймовірність банкрутства.

Список літератури:

1. Єпіфанова І. М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем / І. М. Єпіфанова // Економіка: реалії часу. – 2017. – №1(29). – с. 55-63.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No1/55.pdf>.
 2. Бойко А. А. Неплатоспроможність підприємства: теоретичні аспекти / А. А. Бойко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – №2(57). – с. 125-129.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2015/57/pdf/125-129.pdf>.
 3. Офіційний сайт ТОВ «Белнет» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bel.net.ua/>
 4. Чухраєва Н. М. Порівняльний аналіз ефективності дискримінантних моделей діагностування банкрутства українських підприємств / Н. М. Чухраєва // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – №25/2. – с. 28-32.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_25/2/7.pdf.
 5. Квасовницька Р. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р. Квасовницька, І. Кордонець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2(3). – с. 130-135.
 6. Гудзь О. Є. Оцінка та прогнозування можливості банкрутства ПАТ «УКРТЕЛЕКОМ» / О. Є. Гудзь, Старинець О. Г. // Причорноморські економічні студії. – 2018. – №25. – с. 114-117. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://bses.in.ua/journals/2018/25_2018/26.pdf
- Старинець О. Г. Методи діагностики банкрутства телекомунікаційних підприємств в системі антикризового управління / О. Г. Старинець // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. - №4(22). – с. 88-94. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecmebi_2017_4_14

Моцяк А.Н.
44 група ФМЕ
anastasia.motsyak@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ДЕЯКІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ «МОТОР СІЧ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах гіперглобалізації та переходу України до ринкової економіки, розширення знань та прав підприємців у сфері фінансово-економічної діяльності з'явилась гостра необхідність у швидкому та якісному фінансовому аналізі, що включає в себе аналіз платоспроможності підприємства, його ліквідності та фінансового стану в цілому, надання рекомендацій щодо виходу з кризових ситуацій, пошук шляхів зміцнення і підвищення фінансового стану компанії. Всі дані аспекти можна дослідити за допомогою інструментів фінансового аналізу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вирішенню важливих питань щодо оцінки фінансового стану підприємств значну увагу приділили такі провідні економісти та науковці, як: Базилінська О.Я., Савицька Г.В., Подвальна Н.Е., Литвин Б. М, Стельмах М.В., Фурсова М.М., Чупис А.В., Чумаченко М.Г., Поважний О.С., Степанчук С.С., Шульга Л.О., Маєвська Н.В. та ін.

Мета. Основними задачами є розкриття поняття «фінансовий стан», дослідження його основних характеристик, а також безпосередній аналіз деяких питань реального фінансового стану ПАТ «Мотор Січ».

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства (FinancialPosition) можна охарактеризувати як певна сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства [1, с. 6]. Інакше можна сказати, що це здатність (спроможність) організації фінансувати свою діяльність.

Фінансовий стан підприємства і його стійкість безпосередньо залежать від того, що є у власності підприємства, в які активи інвестований капітал, які доходи вони йому приносять.

Основною метою аналізу фінансового стану є отримання обґрунтованої та реальної оцінки фінансового стану підприємства і, як результат, можливість прийняття оптимальних рішень щодо його покращення.

Загалом є велика кількість фінансових параметрів та факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства. Науковці вважають, що майже будь-яка фінансово-економічна подія може виступати таким параметром. Необхідне точне розуміння, як правильно її проаналізувати, оцінити отримані результати та поєднати з іншими різноманітними індикаторами фінансового стану.

Всі отримані дані використовуються підприємцями на різноманітних ділових бізнес-зустрічах, надаються інвесторам або аналізуються банками під час надання довгострокових або короткострокових кредитів. У кожного аналітика своя мета. Інвесторів найбільш цікавить рівень та стабільність доходів за акціями, тобто прибутковість, кредиторів – ліквідність, менеджерів – дохід різних видів активів та ефективність управління ними.

Інформаційною базою для оцінки фінансового стану підприємств за будь-яким з методів є бухгалтерська фінансова звітність: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, дані статистичної звітності та оперативні дані, бізнес план, різні матеріали маркетингових досліджень та інше [2, с. 43].

ПАТ «Мотор Січ» — одне з провідних у світі підприємств з розробки, виробництва, ремонту та сервісного обслуговування авіаційних газотурбінних двигунів для літаків та вертольотів, а також промислових газотурбінних установок. Підприємство розташоване у місті Запоріжжя. Належить до Співки виробників нафтогазового обладнання.

Виокремлюють такі етапи аналізу фінансового стану підприємства:

- аналіз ефективності управління активами підприємства;
- аналіз динаміки та структури джерел активів (пасивів);
- аналіз ліквідності підприємства;
- аналіз фінансової стійкості [1, с. 40].

Загальний фінансовий стан залежить від правильності та доцільності вкладання фінансових ресурсів в активи. Більш детально проведемо аналітичну характеристику активів у табл. 1.

Таблиця 1

Аналітична характеристика активів ПАТ «Мотор Січ» за 2017 рік

(тис грн.)

Показники	На початок року	На кінець року	Зміна за рік
01	02	03	04
1. Всього активів	25125537	26548831	1423294
в тому числі:			
2. Необоротні активи	6830689	6980606	149917
- в % до активів	27,19	26,29	-0,9
3. Оборотні активи	18294738	19567965	149917
- в % до активів	72,81	73,71	0,9
3.1. Запаси	13192714	13775965	583251
- в % до оборотних активів	72,11	70,40	-1,71
3.2. Рахунки до отримання	2078883	2675379	596496
- в % до оборотних активів	0,11	0,14	0,03
3.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	2912790	3023028	110238
- в % до оборотних активів	15,92	15,45	-0,47
3.4. Витрати майбутніх періодів	-	-	-
- в % до оборотних активів	-	-	-
3.5. Інші оборотні активи	110351	93593	-16758
- в % до оборотних активів	0,60	0,48	-0,12
4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	110	260	150
- в % до активів	0,0004	0,0010	0,0105

Проаналізувавши дані табл. 1, можна зазначити, що вартість майна підприємства ПАТ «Мотор Січ» збільшилась на 1423294 тис грн. або на 5,66%, що свідчить про розширення підприємством обсягів виробництва. Такий приріст є результатом збільшення оборотних активів на 1273227 тис грн., це і посприяло остаточному збільшенню майна компанії. Необоротні активи, у свою чергу, зменшились на 0,9%.

Більш інтенсивний ріст оборотних активів пов'язаний зі стрімким ростом розрахункових коштів (збільшились на 596496 тис грн.). Також варто зазначити, що дебіторська заборгованість ПАТ «Мотор Січ» збільшилась на 81754 тис грн. Позитивний вплив на ріст оборотних активів має збільшення запасів на 583251 тис грн.

У структурі активів на кінець періоду питома вага необоротних активів зменшилась з 27,19% до 26,29%, а питома вага оборотних активів, навпаки, збільшилась на 0,9% і склала на кінець періоду 73,71%.

Співвідношення основного та оборотного капіталу визначається галузевими особливостями, рівнем автоматизації виробництва та певними умовами праці. Таким чином, на ПАТ «Мотор Січ» відбувається формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності активів.

Слід пам'ятати, що для більш точної оцінки фінансового стану треба провести аналіз пасивів підприємства. Оскільки у пасиві відображаються джерела утворення активів, і його дослідження дуже важливе, так як для організації важливо знати, які кошти у неї є і куди вони вкладені. У табл. 2 відображена динаміка складу і структури джерел активів.

Таблиця 2

Динаміка складу і структури джерел активів ПАТ «Мотор Січ» за 2017 рік

(тис грн.)

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення за рік
01	02	03	04
1. Загальна сума джерел активів	25125537	26548831	1423294
в тому числі:			
2. Власний капітал	16252127	17734141	1482014
- в % до всіх джерел	64,68	66,80	2,12
3. Зобов'язання підприємства	8873410	8814690	-58720
- в % до всіх джерел в т. ч.	35,32	33,20	-2,12
3.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	3176212	3201021	24809
- в % до зобов'язань	35,79	36,31	0,52
3.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	5697198	5613669	-83529
- в % до зобов'язань	64,21	63,69	-0,52
4. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-
- в % до всіх джерел	-	-	-
5. Наявність власних оборотних коштів	9421438	10753535	1332097
- в % до власного капіталу	57,97	60,64	2,67

Протягом аналізованого періоду на ПАТ «Мотор Січ» відбулось збільшення джерел активів на 1423294 тис грн. У першу чергу, це було зумовлено збільшенням розміру власного капіталу на 1482014 тис грн. або на 104,13% від загального приросту джерел активів.

Також позитивним фактом є те, що на аналізованому підприємстві наявні власні оборотні кошти з тенденцією до збільшення (на початок періоду у розмірі 9421438 тис грн., а на кінець – 10753535 тис грн.)

Зменшення зобов'язань ПАТ «Мотор Січ» було пов'язано зі зниженням поточних зобов'язань на 83529 тис грн. А загалом, зобов'язання підприємства зменшились на 58720 тис грн.

Усі вищезазначені показники свідчать про покращення фінансового стану компанії.

Проведемо аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства. Платоспроможність – це важливий показник фінансового здоров'я підприємства. Інше кажучи, це можливість підприємства вчасно виплатити всі свої боргові зобов'язання у повному обсязі у визначений термін. Платоспроможність характеризує фінансовий стан підприємства, його надійність. [3, с. 185]

Під ліквідністю розуміється здатність реалізувати активи за короткий час і без значних витрат. Ліквідність підприємства – це можливість надходження грошових коштів не лише внаслідок реалізації активів, а й через залучення додаткових зовнішніх коштів. Загалом, це можливо за рахунок наявності у підприємства позитивного іміджу та високої інвестиційної привабливості [4, с. 94].

Більш детально показники платоспроможності, а саме коефіцієнти загальної, поточної та абсолютної ліквідності, проаналізовані у табл. 3.

Таблиця 3

Показники платоспроможності підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2017 рік

Показники	На початок року	На кінець року	Норматив	Відхилення за рік
01	02	03	04	05
1. Коефіцієнт загальної ліквідності, $K_{зл}$	3,211	3,486	>2-2,5	0,275
2. Коефіцієнт поточної ліквідності, $K_{пл}$	0,895	1,032	>1	0,137
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ал}$	0,511	0,539	>0,2-0,5	0,028

Коефіцієнт загальної ліквідності і на початок , і на кінець року є більше нормативу (норматив 2-2,5), також ми бачимо позитивну динаміку збільшення $K_{зл}$ протягом року з 3,211 до 3,486, що свідчить про підвищення платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності на початок року склав 0,895 і свідчить про те, що за рахунок коштів і очікуваних фінансових надходжень (дебіторська заборгованість) могло бути погашено 89,5% поточних зобов'язань, що не відповідає нормативу.

На кінець року значення коефіцієнту зросло до 1,032, що відповідає нормативу (>1) за думкою Базилінської О.Я. Це означає, що ПАТ “Мотор Січ” може у повному об'ємі погасити поточні зобов'язання за рахунок грошових і розрахункових засобів [1, с. 92].

Значення коефіцієнту абсолютної ліквідності як на початок, так і на кінець року відповідає нормативу (норматив >0,2-0,5). Якщо на початок періоду ПАТ «Мотор Січ» могло погасити 51,1% своїх короткострокових зобов'язань, то на кінець періоду вже 53,9%, тобто є тенденція до збільшення $K_{ал}$.

Вважається, що значення цього показника на рівні 0,2 є оптимальним для підприємства через те, що надто високе значення цього показника негативно впливає на його рентабельність. Оскільки залучений капітал вкладається в неробочі активи, якими є грошові кошти та їхні еквіваленти. Це може свідчити про погіршення менеджменту у ПАТ «Мотор Січ» [1, с. 94].

Найбільш за все аналітиків цікавить показник фінансової стійкості підприємства. Якщо платоспроможність - це зовнішній прояв фінансового стану підприємства, то фінансова стійкість - внутрішня його сторона, що відображає збалансованість грошових і товарних потоків, доходів і витрат, коштів та джерел їхнього формування [5, с. 228].

Вона залежить від результату управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних і позикових коштів, активів і джерел їхнього фінансування.

Фінансова стійкість гарантує платоспроможність компанії та характеризує її інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Як зазначалось раніше, користувачами результатів аналізу фінансової стійкості є керівники підприємств, ділові партнери, інвестори, банки.

Якщо підприємство є фінансово стійким, то це свідчить про його платоспроможність та здатність вільно маневрувати коштами шляхом їхнього ефективного використання. У табл. 4

надано оцінку фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ» за 2017 рік для того, аби зрозуміти наскільки ефективною є його діяльність.

Таблиця 4

Аналіз фінансової стійкості підприємства ПАТ «Мотор Січ» за 2017 рік

(тис грн.)

№ рядка	Показник	На початок звітного року	На кінець звітного року
	01	02	03
1.	Власний капітал	16252127	17734141
2.	Необоротні активи	6830689	6980606
3.	Власні обігові кошти	9421438	10753535
4.	Довгострокові зобов'язання	3176212	3201021
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	12597650	13954556
6.	Короткострокові кредити та позики	874269	717555
7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів	13471889	14672111
8.	Запаси	13192549	13775816
9.	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів	-3771111	-3022281
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик	-594899	178740
11.	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів	279340	896295
12.	Тип фінансової стійкості	0;0;1	0;1;1

Забезпечення ефективного функціонування підприємств потребує економічно грамотного управління їхньою діяльністю, яке багато в чому визначається вмінням її аналізувати [6, с. 34].

Вчені поділяють фінансову стійкість на чотири основні типи: абсолютна, яка в умовах економічного розвитку України зустрічається дуже рідко; нормальна, коли підприємство використовує для покриття запасів, крім власних коштів довгострокові позичкові кошти; нестійка, при якому спостерігається порушення платоспроможності, але є можливість відновлення рівноваги через поповнення джерел власних коштів та скорочення дебіторської заборгованості; кризова, коли підприємство перебуває на межі банкрутства і не здатне виплатити кредиторську заборгованість за рахунок власних коштів [7, с. 642].

На підприємстві ПАТ «Мотор Січ» на початок періоду тип фінансової стійкості був нестійким, а вже на кінець періоду змінився на нормальну фінансову стійкість.

Суть фінансової стійкості визначається ефективним розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Нормальна фінансова стійкість характеризується платоспроможністю підприємства. У даній ситуації воно використовує для забезпечення запасів не тільки власні кошти, а ще і довгострокові кредити.

Такий тип фінансової стійкості вважається оптимальним з точки зору фінансового менеджменту, оскільки нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для компанії [1, с. 110].

Позитивним моментом діяльності ПАТ «Мотор Січ» також є те, що на кінець звітного періоду у порівнянні з початком було отримано ще більший чистий прибуток, що також вплинуло на покращення фінансового стану.

Висновки. Сстійкий фінансовий стан не є щасливою випадковістю, а підсумком грамотного, вмілого керування всім комплексом факторів, що визначають результати господарської діяльності підприємства.

У процесі інвестиційної або фінансової діяльності відбувається постійний кругообіг капіталу, змінюється структура активів і джерел їхнього фінансування і, як результат, змінюється фінансовий стан підприємства, який може бути стійким, нестійким і кризовим.

Тому проведення аналізу фінансової стійкості обґрунтовує необхідність пошуку резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його стійкості, допомагає у розробці конкретних заходів, спрямованих на зміцнення фінансової стійкості.

Проаналізувавши ПАТ «Мотор Січ» можна зробити висновок, що у більшості показників є позитивна тенденція до збільшення, що є результатом успішної роботи працівників, залучених до виробничого процесу.

По-перше, зросла вартість майна компанії, що свідчить про збільшення обсягів виробництва продукції. Також позитивним моментом є створення більш мобільної структури активів, що прискорює оборотність активів підприємства.

По-друге, спостерігається позитивна тенденція до збільшення власних оборотних коштів ПАТ «Мотор Січ», що добре впливає на фінансовий стан підприємства.

По-третє, також зросла загальна платоспроможність компанії. На кінець 2017 року ПАТ «Мотор Січ» вже спроможний погасити у повному об'ємі поточні зобов'язання за рахунок грошових і розрахункових засобів. Однак, менеджменту необхідно слідкувати за показником абсолютної ліквідності, оскільки його високе значення може негативно вплинути на рентабельність підприємства.

Список літератури:

1. Базилінська О. Я Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 328 с.
2. Король В. Методичні розбіжності оцінки кредитоспроможності в системі аналізу фінансового стану підприємства / В.Король // Економіка. Фінанси. Право. - №5. - 2016. - С. 41-49.
3. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. / Н. А. Волкова, Н. Е.Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
4. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах – К.: «Хай_Тек Прес», 2018. – 336 с.
5. Болюх М. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2015. — 540 с.
6. Волкова Н.А. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. посібник. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір.– 2018. – 181с.
7. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства: Учбов. посібник / Г.В. Савицька. - 7-е вид., виправл. - Мн .: Нове знання, 2012. – 704 с.

Полякова І.В.
35 група ФЕУП
irkapoliakova@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

Постановка проблеми. На сьогодні для більшості фірм типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно опозначається на ефективності їхнього господарювання. Разом із цим низька забезпеченість виробничих підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання. Отже одним із найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств є вдосконалення управління їхніми оборотними активами.

У зв'язку зі світовою фінансовою кризою перед підприємствами постала гостра проблема адаптації та виживання до принципово нових умов господарювання. Зменшення витрат, підвищення операційної мобільності, мінімізація рівня заборгованості, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості – такі питання стають дуже важливими для діяльності більшості вітчизняних підприємств при підвищенні ефективності їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування та ефективного використання оборотних активів підприємства була та залишається досить актуальною як для вітчизняних, так і закордонних вчених. У працях західних науковців таких, як: Ю. Ф. Бригхема, Р. Брейлі, Д. К. Ван Хорна, Б. Коласса, С. Майерса, С. Росса, Р. Самуельсона, Д. Сигела, А. Шапіро, Д. Шима увага приділяється для розгляду окремих теоретичних аспектів та практичного досвіду управління оборотним капіталом підприємств. Також існує велика кількість теоретичних і практичних проблем, які все ще не розкриті як на рівні економіки у цілому, так і на рівні підприємства, зокрема. Існуючі роботи вчених не повною мірою враховують усі особливості сучасного стану формування оборотних активів підприємств, існує деяка кількість невирішених питань, а саме: відсутність правильного підходу до управління формуванням оборотних активів підприємств, який дозволяв би встановити величину оборотних активів і їх елементів з урахуванням поставлених цілей, особливостей операційної діяльності та критеріїв формування оборотних активів підприємств.

Метою даної роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення структури оборотних активів підприємства в умовах ринкових відносин на прикладі ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч».

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі оборотні активи визначають як ту частину майна, яка використовується протягом одного виробничого циклу і повністю переносить свою вартість на вартість продукції, що виробляється, змінюючи свою натурально-речову форму [2]. Відповідно до національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Головною метою аналізу оборотних активів є оцінка ефективності їх використання та оптимізація структури, тобто встановлення оптимальних пропорцій між складовими. Аналізуючи динаміку складу оборотних активів ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за останні три роки, можемо зробити висновок, що оборотні активи підприємства зростали: у 2016 р. – на 90396 тис. грн. або на 11,74%, а у 2017 р. – на 22680 тис. грн. або на 2,64%. Ці зміни пов'язані, в основному, зі скороченням запасів: у 2017 р. – на 15332 тис. грн. або на 6,3%. Також ще однією причиною можуть бути зменшення грошових коштів в 2016 році на 40005 тис. грн. або на 77,87% (табл. 1). Такі результати є позитивною тенденцією, оскільки такі зміни можуть свідчити про

підвищення попиту на продукцію підприємства і збільшення ефективності технологічного процесу.

Таблиця 1

Динаміка складу оборотних активів ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за 2016-2017 рр

Показники	Сума, тис. грн.			Абсолютний приріст суми, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016	2016 рік до 2015 року	2017 рік до 2016 року
Запаси	225321	243435	228103	18114	-15332	108,04	93,7
Дебіторська заборгованість	478879	558877	605726	79998	46849	116,71	108,38
Грошові кошти та їх еквіваленти	51372	11367	38160	-40005	26793	22,13	335,71
Інші оборотні активи	964	5056	7536	4092	2480	524,48	149,1
Всього оборотних активів	769896	860292	882972	90396	22680	111,74	102,64

Аналізуючи динаміку складу оборотних активів, видно помітний незначний приріст абсолютної суми дебіторської заборгованості: 79998 тис. грн. або 16,71% і 46849 тис. грн. або 8,38% у 2016-2017 рр. відповідно. Зростання дебіторської заборгованості, зумовлений високим попитом на продукцію підприємства, збільшенням обсягу товарного кредиту, оцінюється позитивно, оскільки свідчить про підвищення ефективності використання оборотних активів.

Але якщо ріст заборгованості зумовлений неефективною кредитною політикою, неправильним вибором партнерів, поганою оцінкою їх кредитоспроможності, фінансового стану, то у такому випадку, це свідчить про вилучення частини активів з обороту, а також це може призвести до погіршення фінансової стійкості, платоспроможності та може підвищити ризик банкрутства. Грошові кошти та їх еквіваленти протягом періоду 2015-2016 рр. зменшились на 40005 тис. грн. або на 77,87% і збільшились протягом 2016-2017 рр. на 26793 тис. грн. або на 335,71%. Оцінюючи грошові кошти раніше у всіх випадках позитивно оцінювалось їх збільшення, так як це вказує на ліквідність, максимізації обсягу реалізації продукції, а також підвищення ділової активності підприємства. Проте, звертаючи увагу на те, що ці активи зазнають втрат через інфляцію, то підприємство повинно добре та раціонально розподіляти грошові кошти.

Проте, ми спостерігаємо, інші оборотні активи у 2016 р., що збільшились на 4092 тис. грн. або на 424,48%, а у 2017 р. збільшились на 2480 тис. грн. або на 49,1%. А поточні фінансові інвестиції за всі періоди були відсутні. Визначена динаміка складу оборотних активів підприємства вплинула на формування їх структури (рис. 1).

Рисунок показує, що найбільшу частку в оборотних активах протягом 2015-2017 рр. Займала дебіторська заборгованість, також вона щороку зростала: у 2016 р. – на 16,71%, а у 2017 р. – на 8,38%. Великий вплив на оборотність капіталу, вкладеного в оборотні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства, справляє збільшення або зменшення дебіторської заборгованості. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві тощо. Збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

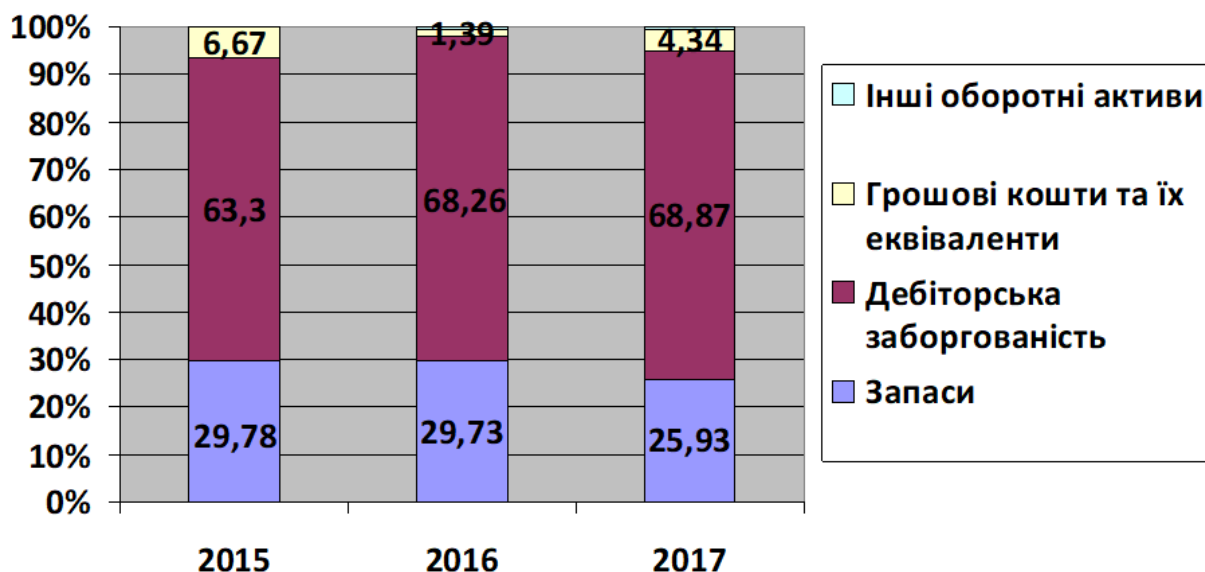


Рис. 1. Структура оборотних активів ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за 2015-2017рр., %.

Для прискорення періоду оборотності дебіторської заборгованості звичайно вживають таких заходів: надання знижок покупцям за скорочення термінів погашення заборгованості, щоб спонукати їх оплатити рахунки до встановленого терміну оплати; оформлення угоди з покупцями комерційним векселем з одержанням певного процента за відстрочку платежу; введення штрафних санкцій за прострочення платежу; відпуск товарів покупцям на умовах передоплати; використання механізму факторингу і т. д. [4, 317].

Запаси, в структурі оборотних активів, по об'єму, займають другу позицію за відсотками. З року в рік, частина запасів зменшувалась, з 2015 р. по 2016р. на 0,05% та з 2016р. по 2017 р. на 3,8%. Зменшення частки запасів може свідчити про ефективне розпорядження запасами, прискорення їх оборотності. Зменшення псування сировини і матеріалів, зменшення складських витрат позитивно впливає на кінцеві результати діяльності підприємства. Однак нестача запасів (сировини, матеріалів, палива) може призвести до перебоїв у процесі виробництва, до недовантаження виробничої потужності, падіння обсягів випуску продукції, зростання собівартості, до збитків, що також негативно позначаються на фінансовому стані. Частка грошових коштів та їх еквівалентів на підприємстві ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», що аналізується під час різного періоду мали різне значення. Спочатку з 2015 по 2016 період зменшились на 5,28% та, навпаки, за період 2017-2017 рр. зросли на 2,95%. Наявність і зміна обсягу та частки грошових коштів і їх еквівалентів є відображенням платоспроможності підприємства.

Оптимальна для підприємства сума грошових коштів визначається впливом різних факторів, які часто зумовлюють взаємопротилежні тенденції. Відсутність певних грошових запасів, потрібних для своєчасної сплати поточних платежів, оплати праці, розвитку виробництва, може створювати умови банкрутства. На грошові кошти неоднозначно впливає інфляція. З одного боку, вона збільшує небезпеку знецінення вільних грошових коштів, з іншого — призводить до використання все більшої їх маси. Загострюється проблема здійснення контролю над рухом цих коштів. Отже, оптимальна сума грошових коштів визначається діловою активністю підприємства та обґрунтованістю їх щоденної потреби. З досвіду відомо, що кількість грошових коштів підприємства на розрахунковому рахунку повинна дорівнювати 3—4-денному обороту. Забезпеченість грошовими коштами залежить від стану управління грошовими потоками.

Частка інших оборотних активів у 2015 р. збільшилася на 0,49%, також, у 2017 р. вона збільшилась на 0,24%. Таким чином, протягом 2015-2017рр. у складі та структурі оборотних активів підприємства ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» відбувались значні зміни.

Проте, дебіторська заборгованість стабільно займали найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів, найменшу, протягом аналізованого періоду займали інші оборотні активи.

З метою оптимізації структури оборотних активів слід враховувати переваги та недоліки кожної зі складових. До основних переваг можна віднести наступне: висока ліквідність; знаходження частини оборотних активів у вигляді готових засобів платежу; можливість швидкої реструктуризації оборотних активів. Недоліками можна вважати: можливе інфляційне знецінення грошових активів; додаткові витрати на утримання зайвих оборотних активів; вищий рівень фінансових ризиків у порівнянні з необоротними активами [5]. У процесі оптимізації структури оборотних активів потрібно формувати їх пропорції за рівнем ліквідності окремих їх видів. Хоча всі види оборотних активів є ліквідними на тому чи іншому рівні, проте загальний рівень їх ліквідності повинен забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства за всіма його поточними зобов'язаннями із врахуванням чинника часу. Такий рівень платоспроможності забезпечується за умов, якщо розмір невідкладних зобов'язань (з терміном виконання до 1 місяця) дорівнює величині грошових активів, короткострокові зобов'язання – грошовим активам у сумі з дебіторською заборгованістю, а поточні зобов'язання – оборотним активам в цілому.

Оптимізуючи структуру оборотних активів, необхідно розподіляти їх пропорційно за рівнем ліквідності окремих їх видів. Адже всі види оборотних активів є ліквідними на тому чи іншому рівні, але загальний рівень їх ліквідності мусить забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства за всіма його поточними зобов'язаннями із врахуванням чинника часу. Таким чином, рівень платоспроможності забезпечується за таких умов, якщо розмір невідкладних зобов'язань дорівнює величині грошових активів, короткострокові зобов'язання (з терміном виконання до 3 місяців) – грошовим активам у сумі з дебіторською заборгованістю, а поточні зобов'язання (з терміном виконання до року) – оборотним активам в цілому [3]. Для оптимізації роботи оборотного капіталу слід здійснювати наступне: 1. Встановлювати для різних покупців терміни відстрочки платежів. Іноді трапляються випадки, що ці терміни встановлюються залежно від періоду часу, на протязі якого покупець може реалізувати свій товар. 2. Встановити обмеження по вартості дебіторської заборгованості для кожного клієнта (або групи клієнтів), який буде залежати від обсягів продажів і історії кредитних відносин з ними. 3. Ефективно використовувати запропоновану систему стимулюючих знижок для клієнтів, які працюватимуть на умовах передплати. 4. Ввести систему знижок у ті періоди, коли обсяг продажу нижчий звичайного. 5. Ввести систему договорів, в яких чітко будуть зазначені умови та терміни оплати, а також відповідальність покупця у випадку порушення термінів розрахунків.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, слід зауважити, що наслідком впровадження проекту підвищення ефективності формування та використання оборотного капіталу мають стати: забезпечення постійної роботи підприємства; мінімізація обсягів вільних поточних активів, а також, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обороту оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні його ліквідності. Отже, під час оптимізації структури оборотних активів цільова задача зводиться до максимізації доходів від оптимізованої структури. Якщо підприємство забезпечить максимальну величину доходності або віддачу з кожного елементу оборотних активів, то це буде вважатися оптимальною структурою оборотних активів при всіх інших рівних умовах.

Список літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>.
2. Ватченко О. Б. Управління оборотним капіталом підприємства / О. Б. Ватченко, І. Б. Тахмазова // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 193–200.
3. Пархоменко О.П. Уточнення визначення сутності поняття оборотний капітал: [Електрон.ресурс] / О.П. Пархоменко. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
4. 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.

Олей І.І.
52 група ОЕФ
irinaooley@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР»

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах економічної нестабільності в країні, невизначеності середовища в підприємств виникає ризик втрати платоспроможності та фінансової стійкості, що призводить до виникнення кризового стану на підприємстві. З огляду на це, набуває важливого значення своєчасне виявлення негативних тенденцій у зміні фінансового стану на підприємстві та забезпечення можливості запобігання банкрутству.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанню запобігання ймовірності настання банкрутства на підприємстві займалася значна кількість вітчизняних науковців, а саме: А. В. Череп, О. А. Зоріна, А. Матвійчук, В. В. Прохорова, Г.В. Савицька. Основною ознакою банкрутства є нездатність підприємства забезпечити виконання вимог кредиторів протягом трьох місяців з дня настання термінів платежів [1, с. 615].

Метою статті є аналіз відомих наявних економіко-математичних методів оцінки та визначення вірогідності банкрутства підприємства на основі фінансових даних підприємства.

Виклад основного матеріалу. З метою уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутнього неплатоспроможних підприємств. В сучасній економічній науці є численні розробки в сфері аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дозволяє встановити наявність сумнівів у продовженні безперервної діяльності суб'єкта господарювання, тобто виявити й оцінити ознаки ймовірності банкрутства підприємств. Дослідження зазначених питань не втратило своєї актуальності і на сьогодні потребують більш детального розгляду методи аналізу ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств. На основі даних фінансової звітності підприємства ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» проведемо аналіз ймовірності банкрутства за трьома моделями:

1. Під час розробки власної моделі Альтман вивчав фінансовий стан 66 підприємств, половина з яких збанкрутувала, а інша половина продовжувала успішно працювати. В процесі дослідження даних цих компаній, Е. Альтман створив власну модель. Двухфакторна модель Е. Альтмана - це одна з найпростіших і наочних методик прогнозування ймовірності банкрутства, при використанні якої необхідно розрахувати вплив тільки двох показників.

Двухфакторна модель розраховується за формулою

$$Z = -0,3877 - 1,0736 Kп + 0,0579 Kк,$$

де $Kп$ - оборотні кошти / поточні зобов'язання; $Kк$ - довгострокові і поточні зобов'язання / підсумок пасиву балансу.

Модель передбачає точно в 95% випадків. Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Е.Альтмана представлена в табл.1. Z -індекс Е.Альтмана, розрахований для підприємства ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР», значно менше 0, отже, підприємству не загрожує банкрутство.

2. Модель Л.В. Спрінгейта. У процесі розробки моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, що вважалися кращими, Спрінгейтом було відібрано чотири коефіцієнти, на підставі яких була побудована модель Спрінгейта. Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта здійснюється за формулою: $Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$,

де A = оборотний капітал / підсумок активу балансу; B = прибуток [збиток] до сплати податків / підсумок активу балансу; C = прибуток [збиток] до сплати податків / поточні зобов'язання; D = виручка від реалізації продукції / підсумок активу балансу.

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства за двухфакторною моделлю Е. Альтмана

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2015	2016	2017
01	02	03	04	05	06	07
1	Kп	[Оборотні кошти] ÷ [Поточні зобов'язання] ст.1195 ф №1/ст.1695 ф №1	Якщо $Z = 0$, то ймовірність банкрутства становить 50%; $Z < 0$ - зменшення ймовірності банкрутства; $Z > 0$ - ймовірність банкрутства перевищує 50%	0,4111	0,4992	0,4894
2	Kк	[Довгострокові і поточні зобов'язання] ÷ [Підсумок пасиву балансу] [ст.(1595+1695) ф №1] ÷ [ст.1900 ф №1]		1,2148	0,9979	0,7154
3	Z	$-0,3877 - 1,0736 Kп + 0,0579 Kк$		-0,5304	-0,8659	-0,6737

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Л.В.Спрингейта представлена в табл.2

Таблиця 2

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Л.В. Спрингейта

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2015	2016	2017
01	02	03	04	05	06	07
1	A	[Оборотний капітал] ÷ [Підсумок активу балансу] [ст.1195 ф №1 ÷ ст.1300 ф №1]	Якщо $Z < 0,862$, то підприємство вважається потенційним банкрутом. Якщо $Z > 0,862$, то підприємства можна вважати нормально функціонуючим	0,38	0,27	0,18
2	B	[Прибуток [збиток] до сплати податків] ÷ [Підсумок активу балансу] [ст.2290 [2295] ф №2 ÷ ст.1300 ф №]		-0,29	0,03	0,08
3	C	[Прибуток [збиток] до сплати податків] ÷ [Поточні зобов'язання] [ст.2290 [2295] ф №2 ÷ ст.1695 ф №1]		-0,31	0,05	0,22
4	D	[Виручка від реалізації продукції] ÷ [Підсумок активу балансу] [стр.2000 ф №2 ÷ стр.1300 ф №1]		1,97	1,26	1,06
5	Z	$1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$		2,278	0,90	1

Підприємство ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» є нормально функціонуючим, оскільки значення Z-індексу Л.В.Спрингейта більше 0,862.

3. Вчені Іркутської державної економічної академії запропонували чотирифакторну модель прогнозу ризику банкрутства (R-модель), яка має наступний вигляд: $R = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4$, де K_2 = чистий прибуток [збиток] / власний капітал; K_3 = виручка від реалізації / підсумок активу балансу; K_4 = чистий прибуток [збиток] / с / с реалізованої продукції.

Однією з особливостей моделі R-рахунка є висока точність – 81%. Саме з такою ймовірністю можна визначити ризик банкрутства. Розрахуємо R-показник для ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» і сформулюємо табл.3.

Таблиця 3

Оцінка ймовірності банкрутства за моделью R-рахунка (модель Іркутської школи)

№ з/п	Показник	Алгоритм розрахунку	Значення R	Вірогідність банкрутства, %	2015	2016	2017
01	02	03	04	05	06	07	08
1	K1	[Оборотний капітал] ÷ [Підсумок активу балансу] [ст.1195 ф №1 ÷ ст.1300 ф №1]	Менше 0	Максимальна (90-100)	0,38	0,27	0,18
			0 – 0,18	Висока (60-80)			
2	K2	[Чистий прибуток [збиток] ÷ Власний капітал] [ст.2350 (2355) ф №2 ÷ ст.1595 ф №1]	0- 0,18	Середня (35-50)	-1,04	0,06	0,25
3	K3	[Виручка від реалізації] ÷ [Підсумок активу балансу] [стр.2000 ф №2] ÷ [стр.1300 ф №1]	0,32-0,42	Низька (15-20)	1,98	1,26	1,07
4	K4	Чистий прибуток [збиток] ÷ [с / в реалізованій продукції] [стр.2350 (2355) ф №2] ÷ [стр.2050 ф №2]	Більше 0,42	Мінімальна (до 10)	0,20	0,03	0,10
5	R	$8,38K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4$			2,36	3,02	1,88

Отже бачимо, що протягом 2015-2017 років R-модель має значення більше 0,42, що говорить про малу ймовірність банкрутства (до 10%) підприємства. Розглянемо згруповані результати оцінки ймовірності настання банкрутства на підприємстві «ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» (табл.4)

Таблиця 4

Оцінка діагностики банкрутства підприємства

Моделі	Ймовірність банкрутства		
	низька	середня	висока
01	02	03	04
Модель Е. Альтмана двухфакторна	х	-	-
Модель Гордона Л.В. Спрінгейта	х	-	-
Модель R-рахунка (модель Іркутської школи)	х	-	-

Аналіз моделей оцінки діагностики банкрутства підприємства «ПАТ «ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ СТАЛЬКАНАТ-СІЛУР» показав, що підприємству не загрожує банкрутство. На протязі 2014-2017 років не відбувалося погіршення фінансового стану, а навпаки.

Висновки. Отже, використання різноманітних методів діагностики банкрутства дозволяє отримати повну та достовірну інформацію стосовно об'єкта, що діагностується, проаналізувати та виявити недоліки у фінансовій політиці підприємства, визначити нові інноваційні стратегії та сформулювати висновки щодо фінансового оздоровлення підприємства.

Список літератури:

1. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с. – (11-е изд., испр. и доп).
2. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротاپринт, 2014. – 84 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2014. – 412 с.

Варналій А.О.
53 група ОЕФ
alenvarnalij@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Коверда А.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО - ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічний розвиток країни, насамперед, пов'язаний з рівнем розвитку всіх ланок паливно-енергетичного комплексу та вдосконаленням енергетичного балансу з необхідним урахуванням досягнень науково-технічного прогресу.

Розвиток даної галузі значним чином обумовлює темпи зростання та масштаби виробництва, створює всі необхідні умови для подальшого покращення умов праці та підвищення рівня життя людей.

Однак при всьому цьому, функціонування паливно-енергетичного комплексу необхідно підпорядковувати завданню стійкого забезпечення потреб України в усіх видах палива та енергії за умови планомірного проведення в усіх галузях і сферах народного господарства цілеспрямованої політики енергозберігання.

Паливно-енергетичний комплекс є економічною основою будь-якої країни. Від його стану залежить кращий розвиток усіх галузей народного господарства, а також рівень життя населення країни.

В нових економічних умовах паливо та енергію слід розглядати і як матеріальний ресурс, і як матеріальний фактор суспільного виробництва. Це і висвітлює необхідність дослідження та здійснення оцінки розвитку паливно-енергетичного комплексу України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Паливно-енергетичний комплекс, його стан та стратегія розвитку постійно знаходяться в центрі уваги багатьох вчених-економістів. Економіко-організаційні питання розвитку паливно-енергетичного комплексу України, оптимізації енергозберігаючої політики, формування реальних паливно-енергетичних балансів на рівні держави, а також окремих регіонів, галузей та інші питання, які пов'язані з економічною характеристикою паливно-енергетичного комплексу України розглянуто в працях зарубіжних та українських вчених, зокрема: Л. Абалкіна, І. Бенько, О. Власюка, Г. Кочедикова, В. Сенчанова, В. Гобуліна, А. Качинського, А. Сухорукова, Р. Шульман, Б. Піріашвілі, Б. Чирківа, І. Чукаєвої, Л. Мелентьєва, А. Юфі.

Мета. Метою роботи є аналіз сучасних тенденцій розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України, здійснення оцінки його основних галузей, виявлення головних проблем комплексу та дослідження можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Важливим завданням будь-якої країни є розвиток паливно-енергетичного комплексу, а також забезпечення суспільства енергоресурсами. Паливно-енергетичний комплекс, насамперед, займає вагомі позиції в економіці нашої держави та має всі необхідні потужності як для забезпечення власних потреб в енергоресурсах, так і для експорту електроенергії, вугілля та нафтопродуктів до країн Європи [1, с.285].

Сектор кінцевого споживання відображає первинну та вторинну енергію, які використовували споживачі. Динаміку кінцевого споживання з 2007 по 2017 рік можна простежити в табл. 1.

На рис. 1. можна побачити, що найбільша кількість енергії була спожита у 2007 р. (85955 тис. т. н.е.), а найменша – у 2016 р. (45697 тис. т. н.е.). Також видно, що з 2011 року формується тенденція до зменшення енергетичного споживання, яка простежується й сьогодні.

Таблиця 1

Динаміка кінцевого споживання енергії 2007-2017 рр.

Тип споживання	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальне кінцеве споживання, тис. т. н.е.	85955	83283	67555	74004	75852	73107	69557	61460	50831	45697	50086
Промисловість, %	38,2	37,2	33,5	34,2	35,5	34,0	31,4	33,5	32,3	37,5	30,2
Транспорт, %	17,9	18,2	17,1	17,1	16,6	15,7	16,2	16,8	17,2	15,7	19,5
Домашні господарства, %	26,8	27,4	32,7	32,2	31,1	32,1	33,8	33,2	32,6	30,3	32,8
Сектор послуг, %	5,8	5,9	6,2	6,2	6,3	6,9	8,3	7,6	7,6	7,6	8,8
Сільське, лісове та рибне господарство, %	2,3	2,5	3,0	2,8	3,0	3,0	3,2	3,3	3,9	3,8	3,7
Інші види діяльності, %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Неенергетичне використання енергії, %	9,0	8,8	7,5	7,5	7,5	8,3	7,1	5,7	6,5	5,1	5,0

Продемонструємо цю динаміку більш наочно (рис.1.).

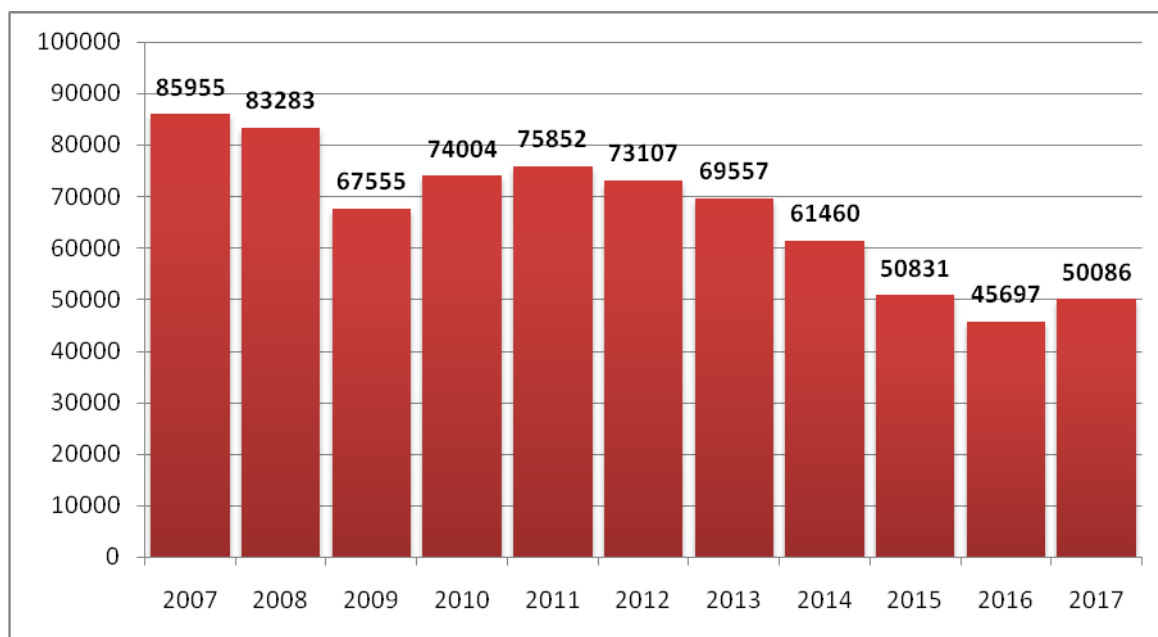


Рис. 1. Кінцеве енергоспоживання, 2007-2017 рр.

Факторами, які послугували даній тенденції, на нашу думку, є наступні:

- 1) ситуація, яка склалась на території України, а зокрема на Сході України та з АРК;
- 2) підвищення тарифів на електроенергію;
- 3) недостатнє використання альтернативних джерел енергії.

Найбільшими кінцевими споживачами енергії в Україні виступають домашні господарства, промисловість та транспорт.

Аналізуючи сучасний стан споживання, варто відзначити, що споживання електроенергії (нетто) галузями національної економіки та населенням протягом 7 місяців 2018 року становило 70 926,8 млн кВт-год., що на 2 273,4 млн кВт-год. (або 3,3%) більше аналогічного показника 2017

року. При цьому, деякі промислові споживачі споживання електроенергії зменшили. Зокрема, паливна промисловість - на 2,9%, промисловість будівельних матеріалів - на 0,3% і транспорт - на 0,8%.[2].

Розглядаючи споживання електроенергії як кількісний показник, можемо відмітити, що структура характеризує Україну, як країну, де співвідношення споживання електроенергії на промисловість майже однакове з потребами на споживання для населення.

Паливно-енергетичний комплекс України складається з таких частин: паливної промисловості (вугільна, нафтова і газова, торфова) та електроенергетики. Енергетика значною мірою впливає не тільки на розвиток, а й на територіальну організацію народного господарства, насамперед промисловості. Підприємства паливно-енергетичного комплексу – основа формування багатьох елементів територіальної організації народного господарства.

За запасами паливно-енергетичних ресурсів Україна належить до відносно забезпечених ресурсами країн світу. В Україні розвідано понад 314 родовищ нафти й газу, серед яких 57 класифікуються як середні, великі, крупні та унікальні за своїми запасами. Більшість із них перебувають на завершальній стадії розробки та характеризуються ускладненими геологічними та технологічними умовами експлуатації [3].

Не беручи до уваги наявність на території нашої країни покладів нафти, газу, вугілля, сланцевого газу, Україна є енергодефіцитною країною, тому що задовольняє власні потреби в енергоресурсах лише наполовину:

- нафти видобуває 10–12% загального споживання;
- природного газу – 20–25%;
- вугілля – 90-92% .

Україна має великі поклади газу, але найбільші газові родовища України вже перебувають на завершальній стадії використання. Газова промисловість є досить молодою та перспективною галуззю. Природний газ – найбільш ефективна паливна та хімічна сировина, а використання газу в 2 рази дешевше порівняно з нафтою. Сучасний стан даної галузі можна побачити на наступному графіку (рис.2.).

Таким чином, видобуток природного газу в Україні за 2018 рік збільшився на 2,4% порівняно з 2017-м. А саме, 2015 року загальний обсяг видобутку газу становив 19,9 млрд, 2016-го – 20 млрд, 2017-го – 20,5 млрд, а 2018-го – 21 млрд кубометрів. При цьому частка державного сектора у видобутку газу за зазначені роки становила 80,4%, 79,5%, 79,9% і 79% відповідно.

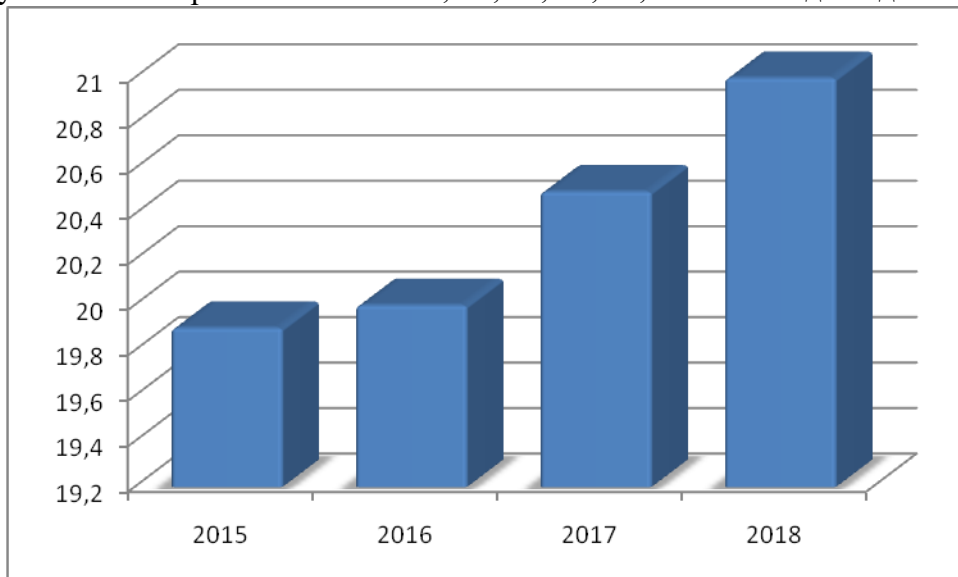


Рис. 2. Динаміка загального обсягу видобутку газу за 2015-2018 рр., млрд кубометрів

Попри достатні поклади газу для забезпечення споживання в Україні, через відсутність фінансування геологорозвідувальних робіт зменшуються обсяги його видобутку. Можливості та ресурси в шельфі Чорного моря не використовуються. Роботу над розробкою родовищ сланцевого

газу, які, за прогнозами експертів, здатні забезпечити Україну газом на 30 років, не розпочато – для того, щоб видобуток цього газу вийшов на комерційні обсяги, потрібно ще близько 15–20 років. При цьому обсяги споживання зменшуються надто поступово, завдяки негативній тенденції розвитку промисловості проти впровадження енергоефективних методів споживання [4].

Нафтова промисловість України характеризується низькими показниками, хоча потенційні можливості видобутку та переробки нафти значно більші. Зокрема, у період з січня по листопад нафтовидобувні підприємства видобули 1,971 млн тонн нафти та газового конденсату, що на 77,9 тис. тонн, або 4,1% більше, ніж за аналогічний період 2017 року.

Підприємства НАК «Нафтогаз України» за вказаний період збільшили видобуток на 2,5% порівняно з показником попереднього року, видобувши 1,73 млн тонн нафти та газового конденсату. Тож підприємства НАК "Нафтогаз України" видобувають не менше 90% нафти в Україні. При цьому 75% видобутку по країні припадає на ПАТ "Укрнафта". При існуючому щорічному видобутку нафти з газовим конденсатом вичерпати власні запаси Україна зможе приблизно через 60 років [5, 6].

Вугільна промисловість в Україні є давньою та традиційною галуззю, яка посідає провідне місце серед паливних галузей. Близько 75% вугілля використовується як паливо, 25% – як технологічна сировина для чорної металургії, хімічної промисловості та деяких інших галузей. Ця потребує модернізації та реструктуризації для підвищення рентабельності сектору та конкурентоспроможності українського вугілля. Відпускні ціни на вугілля навіть не забезпечують відшкодування витрат на його видобуток. Видобуток вугілля підприємствами України за 11 місяців 2016, 2017 рр. можна розглянути на рис. 4.

Таким чином, упродовж січня-листопада 2017 року вугледобувними підприємствами, України, видобуто вугілля 31 964,1 тис. тонн, що на 5 044,0 тис. тонн (або на 13,6%) менше, ніж за відповідний період 2016 року. В тому числі, енергетичного вугілля видобуто 25 758,5 тис. тонн, що на 3 933,8 тис. тонн (або на 13,2%) менше, а коксівного вугілля видобуто 6205,6 тис. тонн, що на 1 110,2 тис. тонн (або на 15,2%) менше, ніж за 11 місяців 2016 року.

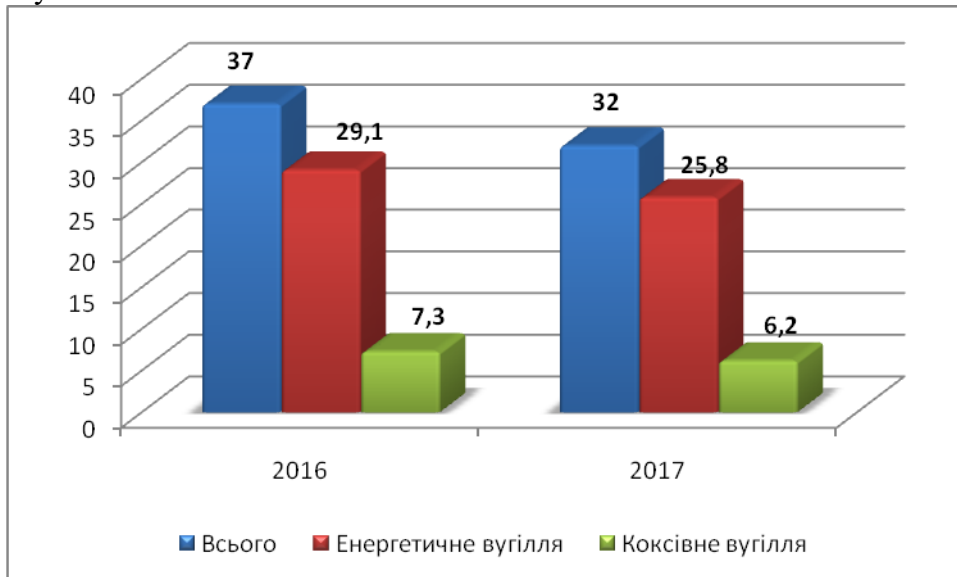


Рис. 4. Видобуток вугілля підприємствами України за 2016, 2017 рр., тис. тонн

Щодо сучасного стану, то вугледобувні підприємства України в січні-квітні 2018 року скоротили видобуток рядового вугілля на 14% порівняно з аналогічним періодом 2017 року - до 11,236 млн тонн. Зокрема, видобуток коксівного вугілля скоротився на 6,7% (на 154,1 тис. тонн) - до 2,159 млн тонн, енергетичного - на 15,6%, до 9 млн 77,2 тис. тонн.

Також, станом на 1 січня 2019 року було накопичено 1,47 млн. тонн вугілля, що на 27,9 % менше, ніж за аналогічний період минулого року.

Узагальнюючи відмітимо, що енергетичний сектор України потребує нагальних реформ. Держава не повинна витрачати свої ресурси на забезпечення функціонування галузі, яка може самостійно забезпечити свій розвиток та потенційно спроможна стати точкою зростання національної економіки. Перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу нам вбачаються у наступному:

- основний напрямок розвитку паливно-енергетичного комплексу має бути направлений на альтернативні джерела енергії й створення умов для заміщення дорогого імпортного газу;
- бізнес повинен отримати стимул до вкладання інвестицій у нарощування видобутку вуглеводнів в Україні, щоб забезпечити потреби економіки країни в майбутньому;
- реверс з Європи. У 2014 р. Україна вперше почала в істотних обсягах імпортувати газ з європейського ринку.
- Україна повинна зберегти за собою статус транзитера газу в Європу, щоб не втратити інтерес західних інвесторів до своєї ГТС, яка потребує багатомільярдних вкладень;
- нарощування виробничого й економічного потенціалу галузі має забезпечити зниження ризику в енергозабезпеченні України від можливого невиконання цільових установок з видобутку газу та введення АЕС;
- одним з перспективних напрямків у найближчому майбутньому має стати будівництво гідроелектростанцій, реконструкція та вдосконалення гідровузлів.

Висновки. Паливно-енергетичний комплекс є одним з важливих елементів національної економіки будь-якої країни. Та, на превеликий жаль, для успішного функціонування даного комплексу в країні немає потрібних передумов: ресурсна виснаженість, технічна відсталість, маленькі заробітні плати, найнижча інвестиційна привабливість, зовнішній борг за газ і т. д. Відновлення та розвиток паливно-енергетичного комплексу є державним і регіональним інтересом, завдяки якому держава отримує енергетичну незалежність, енергетичні ресурси для інших галузей, а регіони нові робочі місця, інфраструктуру, підвищення якості продукції, зниження собівартості, і як наслідок підвищення попиту на товари та послуги.

Паливно-енергетичний комплекс – надважлива галузь економіки нашої держави, і тому її реформування для створення ринкових відносин, приватизації, лібералізації цін – дуже відповідальний процес.

На сучасному етапі завдання енергетичної галузі України – це забезпечення можливості стабільно виробляти та використовувати енергію з метою сприяння економічному зростанню країни, забезпечення можливості стабільно виробляти та використовувати енергію з метою сприяння економічному зростанню країни та підвищення рівня якості життя населення.

Список використаної літератури

1. Ясковець Ю. В. Розвиток паливно-енергетичного комплексу України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Ю. В. Ясковець. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/2010_196_1/knp_236-240.pdf
2. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за 7 місяців 2018 року (за оперативними даними) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245261060&cat_id=3508
3. Офіційний сайт національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/> www/3/nakweb.nsf/
4. Мурадова О. Сучасний стан розвитку паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс] / О. Мурадова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_17.pdf
5. Концепція Енергетичної стратегії України на період до 2030 року (проект) [Текст]// Дод. до наук. товариств. справ. журналу «Енергетична політика». – К.: ГУ ІЕС, 2014. – 116 с.
6. Evans, J. International Handbook on the Economics of Energy [Text] / J. Evans, C. Hunt. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2015. – 831 p.

Фокша Я.О.
52 група ОЕФ
gavilovskaya1997@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА НА ПрАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПЛИТКОВИЙ ЗАВОД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних економічних умов зросла необхідність пошуку найбільш точної моделі прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Також зросла необхідність попередження загрози банкрутства з використанням як вітчизняних, так і зарубіжних методик. Оскільки всі підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх та внутрішніх чинників, питання прогнозування ймовірності банкрутства стає першочерговою необхідністю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Визначенню ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Методики та критерії прогнозування банкрутства розробляли такі провідні вчені, як Е. Альтман, Р. Лис, А. Таффлер, Л. Спрінгейт та інші. Заслужують на увагу публікації сучасних науковців щодо недоліків існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства в практиці українських підприємств, що представлені в розробках Р. Романіва, О.О. Шапурової.

Метою статті є дослідження зарубіжних та вітчизняних методик визначення ймовірності банкрутства підприємства ПрАТ «Харківський плитковий завод», виявлення їх основних переваг і недоліків.

Виклад основного матеріалу. Банкрутство — це фінансова неспроможність, розорення, що призводить до припинення виплат за борговими зобов'язаннями. Прогнозування результатів господарської діяльності — найважливіший складник діяльності економічних служб будь-якого підприємства. Спрогнозувати, тобто передбачити, вчасно вжити необхідних заходів, а отже забезпечити стабільність виробничого процесу, фінансового стану підприємства. У вітчизняній практиці прогнозування виробничої діяльності, як правило, здійснюється через розробку бізнес-плану, який переважно завершується фінансовим планом. Можливості аналізу передбачити ймовірність банкрутства при цьому досить обмежені. Передбачити можна лише явне банкрутство. Не раз саме нерозуміння значення прогнозування фінансового стану з боку керівників підприємств і призводило до ситуації, коли багато підприємств в Україні опинялися банкрутами. Хоча вітчизняними та зарубіжними спеціалістами з фінансового аналізу розроблені методики та підходи щодо прогнозування ймовірності банкрутства. Сьогодні існує достатньо різноманітних економіко-математичних моделей, які спроможні оцінити стійкість роботи підприємства, а також визначити ризик банкрутства. На основі даних фінансової звітності підприємства ПрАТ «Харківський плитковий завод» проведемо аналіз ймовірності банкрутства за чотирма моделями.

Першою розглянемо модель Л.В. Спрінгейта. Модель М. Спрінгейта передбачає розвиток інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом. Ця модель була побудована Гордоном Л. В. Спрінгейтом в університеті Симона Фрейзера в 1978 році за допомогою покрокового дискримінантного аналізу методом, який розробив Едуард І. Альтман в 1968 році. В процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири [1].

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта здійснюється за формулою (1):

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$$

де А — оборотний капітал / сукупні активи; В — прибуток(збиток) до оподаткування / загальну вартість активів; С — прибуток(збиток) до оподаткування / поточні зобов'язання; D- виручка від реалізації / загальну вартість активів.

При $Z < 0,862$ компанія є потенційним банкрутом. У процесі тестування моделі Спрінгейта на підставі даних була встановлена точність передбачення неплатоспроможності на рік вперед 92,5 %. Проаналізуємо ймовірність банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод» на основі даної моделі (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Л.В. Спрінгейта

Показники	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2016 р	2017р	2018 р
01	02	03	04	05	06
1. А	оборотний капітал/ загальну вартість активів	Якщо Z <0,862, то підприємства вважається потенційним банкрутом. Якщо Z >0,862, то підприємство можна вважати нормльно функціонуючим	0,548	0,529	0,462
2. В	прибуток(збиток) до оподаткування / загальну вартість активів;		0,122	0,152	0,141
3. С	прибуток(збиток) до оподаткування / поточні зобов'язання		0,591	0,842	1,372
4. D	виручка від реалізації /загальну вартість активів		1,043	0,934	0,903
5. Z	Z=1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D		1,746	1,941	2,175

За результатами розрахунку ймовірності банкрутства за моделлю Л.В. Спрінгейта, бачимо, що ПрАТ «Харківський плитковий завод» нормально функціонує підприємство, банкрутство не загрожує. Наступною розглянемо модель Ж Де Поляна, яка розраховується за формулою:

$$Z = -0,16X_1 - 0,22X_2 + 0,87X_3 + 0,10X_4 - 0,24X_5$$

де X_1 = високоліквідні активи / поточні зобов'язання; X_2 = власний капітал / всі зобов'язання; X_3 = високоліквідні активи / підсумок активу балансу; X_4 = власний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання; X_5 = виручка від реалізації продукції / дебіторська заборгованість

Перевагами цієї моделі є можливість застосування методики при проведенні зовнішнього аналізу підприємства.

Недоліками є те, що граничні значення показників дещо завищені, тому розподіл відбувається за 100-бальною шкалою, наявність тільки одного граничного значення, вагові коефіцієнти прийняті експертами [2].

Таким чином, проаналізувавши ймовірність банкрутства за моделлю Ж Де Поляна можна сказати, що фінансова ситуація викликає тривогу, оскільки $Z < 100$. Модель Р. Лиса - це модель оцінки ймовірності банкрутства, в якій фактори-ознаки враховують такі результати діяльності, як ліквідність, рентабельність і фінансова незалежність організації.

Модель Лиса є більш збалансованою, вона також акцентує увагу на рівень прибутковості діяльності та рентабельність активів підприємства.

Ця модель розраховується за формулою:

$$Z = 0,063 K_1 + 0,092 K_2 + 0,057 K_3 + 0,001 K_4$$

де K_1 = оборотний капітал / підсумок активу балансу; K_2 = прибуток [збиток] від операційної діяльності / підсумок активу балансу; K_3 = нерозподілений прибуток (збиток) / підсумок активу балансу; K_4 = власний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання

Таблиця 2

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Ж Де Поляна

Показники	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2016 р	2017р	2018 р
01	02	03	04	05	06
X ₁	високоліквідні активи / поточні зобов'язання	Якщо Z = 100 - фінансова ситуація нормальна; Якщо Z> 100 - хороша фінансова ситуація; Якщо Z <100 - фінансова ситуація викликає тривогу	0,048	0,059	0,099
X ₂	власний капітал / всі зобов'язання		1,359	1,208	1,227
X ₃	високоліквідні активи / підсумок активу балансу		0,009	0,011	0,010
X ₄	власний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання		5,605	5,325	5,155
X ₅	виручка від реалізації продукції / дебіторська заборгованість		3,716	3,175	3,236
Z	$-0,16X_1-0,22X_2+0,87X_3+0,10X_4-0,24X_5$		-0,629	-0,576	-0,538

Основною перевагою моделі Ліса є відносна простота розрахунку. Модель Ліса створювалася з урахуванням західного розвитку [3, с.210]. Проаналізуємо ймовірність банкрутства на ПрАТ «Харківський плитковий завод» за даною моделлю (табл. 3).

Таблиця 3

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Р. Ліса

Показники	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2016 р	2017 р	2018 р
K ₁	оборотний капітал / підсумок активу балансу	Граничне значення становить 0,037	0,547	0,529	0,461
K ₂	прибуток [збиток] від операційної діяльності / підсумок активу балансу		0,122	0,152	0,141
K ₃	нерозподілений прибуток (збиток) / підсумок активу балансу		0,551	0,528	0,535
K ₄	власний капітал / довгострокові і поточні зобов'язання		1,358	1,208	1,227
Z	0,063K ₁ +0,092K ₂ +0,057K ₃ +0,001K ₄		0,077	0,078	0,074

Оцінивши ймовірність банкрутства за моделлю Р.Ліса, можна сказати, що показники з 2016 по 2018 рік вищі за граничне значення, тому ймовірність банкрутства невисока. Наступну розглянемо модель Г.В. Савіцької. Данна модель дозволяє досить швидко провести експрес-діагностику фінансового стану організації і досить точно оцінити ступінь ймовірності їх банкрутства [4, с.56]. Вона розраховується за формулою:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5$$

де X₁ = власний оборотний капітал / оборотні активи; X₂ = оборотний капітал (ОА) / основний капітал (НОА); X₃ = виручка (нетто) від продажу / середня вартість капіталу; X₄ = прибуток до оподаткування / середня вартість активів; X₅ = власний капітал / підсумок активу балансу.

Розрахунок показників моделі за даними бухгалтерського балансу:

X₁ = ряд. -1300 / стр. 1200; X₂ = (стор. 1200 - стор. 1500) / стр. 1300; X₃ = ряд. 2110 / ((стр. 1600_{нп} + стор. 1600_{кп}) / 2); X₄ = ряд. 2400 / стр. 1600; X₅ = ряд. -1300 / стр. 1600

Оцінка результату: При величині показника Z більше 8 ризик банкрутства малий. При значенні Z від 8 до 5 - невеликий ризик настання неспроможності. При значенні Z від 5 до 3 - середній ризик банкрутства. При значенні Z нижче 3 - великий ризик неспроможності. При значенні Z нижче 1 - компанія є банкрутом [5 с.129]. Автором модель побудована на підставі аналізу даних 200 виробничих підприємств за 3-х річний період. Проаналізуємо ймовірність банкрутства на даному підприємстві(табл. 4)

Таблиця 4

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Г.В. Савіцької

Показники	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	2016 р	2017 р	2018 р
X ₁	власний оборотний капітал / оборотні активи	Якщо Z> 8, то ризик банкрутства відсутня; Z <8 - ризик банкрутства	0,621	0,659	0,778
X ₂	оборотний капітал (ОА) / основний капітал (НОА)		1,210	1,126	0,856
X ₃	виручка (нетто) від продажу / середня вартість капіталу	присутній; від 8 до 5 - невеликий; від 5 до 3 - середній; нижче 3 - великий; нижче 1 - повна неспроможність.	0,906	1,056	0,989
X ₄	прибуток до оподаткування / середня вартість активів		0,106	0,172	0,154
X ₅	власний капітал / підсумок активу балансу		0,576	0,547	0,551
Z	0,111X ₁ +13,239X ₂ +1,676X ₃ +0,515X ₄ +3,80X ₅		19,902	18,915	13,59

Оцінивши ймовірність банкрутства за моделлю Г.В. Савіцької бачимо, що ймовірність банкрутства відсутня, оскільки $Z > 8$.

Висновки. Отже, проаналізувавши ймовірність банкрутства за чотирма моделями можна дійти висновку, що період ПрАТ «Харківський плитковий завод» є досить стабільним підприємством і найближчим часом загрози банкрутства немає. Сьогодні існує безліч методик щодо оцінки ймовірності банкрутства зі своїми перевагами та недоліками у практичному застосуванні. Не можна виділити єдиного вірного підходу до прогнозування банкрутства, тому без модифікації та адаптації розглянутих моделей їх ефективне використання в Україні практично неможливе, що визначає необхідність розроблення та застосування інтегрованих моделей науково обґрунтованих та маючих практичне застосування в умовах програмування економічної системи ринкового спрямування.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. Вернадського. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Барановська О.М. Аналіз фінансового стану як інструмент запобігання кризі та виведення підприємства з неї / О.М. Барановська // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2010. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2008_12/stat/UDK%20334.htm.pdf
3. Яценко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/>.
4. Даниленко В.А. Застосування моделей діагностики банкрутства для оцінки фінансової стійкості промислових підприємств України / А.В. Даниленко// Збірник наукових праць “Науковий вісник Академії муніципального управління”, серія “ЕКОНОМІКА” – випуск 7. – 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09dvaou.pdf.
5. Яценко В. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві / В. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/>.

Кубаяті К.Т.
44-а група ФМЕ
kubayati@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ ОТРИМАНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кожне підприємство зацікавлене лише в одному - прибутку. Прибуток є метою, завдяки якій можна зрозуміти яким є фінансовий результат підприємства: позитивний або негативний. Прибуток характеризує ефективність виконаної роботи і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. З іншої сторони прибуток використовується для розширення виробництва і це головне джерело формування доходів бюджету і грошових накопичень підприємства і навіть країни. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. На сьогоднішній день розуміння основ формування прибутку, вміння аналізувати ефективність його отримання і надалі застосування є началом позитивного старта роботи підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти, як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс та ін. Серед сучасних можемо назвати К. Макконнелла, С. Брю, С.Ф. Покропивного А.М. Поддєрьогіна. Точку зору К. Маркса про власність як сукупність виробничих відносин підтримали такі економісти як А. Єрьомін, В. Куликов, С. Мочерний, В. Черковець, В. Черняк, Н. Хессін, К. Хубієв, В. Шкредов та ін. І. М. [3]

Мета даної статті є дослідження поняття «прибуток» та його структурний аналіз на прикладі державного підприємства “Міжнародний аеропорт “Бориспіль” (далі ДП “Міжнародний аеропорт “Бориспіль”).

Виклад основного матеріалу. Всі ми знаємо про такі терміни як дохід та прибуток, але яка різниця між доходом і прибутком пояснить не кожен. Дохід – це всі грошові кошти, отримані за певний період часу, а прибуток – це кошти за вирахуванням податків, собівартості продукції та інших витрат. [1] Дохід розраховується як загальна сума грошей, отримана в результаті реалізації товарів або послуг, а прибуток – це дохід з вирахуванням витрат на виробництво, придбання і збут товарів або послуг. Прибуток підприємства - це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних нагромаджень. Податок на додану вартість і акцизний збір, які надходять у складі виручки від реалізації продукції підприємств, являють собою форми централізованих нагромаджень, у повній сумі надходять у розпорядження держави, формуючи значну частку прибуткової частини державного бюджету [2].

Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. На формування прибутку впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. Прибуток є результатом, на який впливають багато чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності. Процес аналізу буде відбуватися у декілька етапів: аналіз структури отриманого прибутку; аналіз прибутку від основної операційної діяльності. [3]

Об'єктом дослідження вибрано ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль». Він найбільшим міжнародним аеропортом України, який забезпечує близько 65% авіаційних пасажирських перевезень України і є базою для провідних українських авіакомпаній. Аеропорт розташований на перетині багатьох повітряних трас, що поєднують Азію з Європою та Америкою.

Близько 50 національних та зарубіжних авіакомпаній здійснюють з «Борисполя» перевезення пасажирів та вантажів за понад 100 регулярними маршрутами. Тому аеропорт не має задовольнятися статусом повітряних воріт України та її столиці, а й вести боротьбу за позицію міжнародного хабу, який забезпечить трансферне обслуговування пасажирів в регіоні від московського авіаційного вузла на півночі до стамбульського на півдні. Основними факторами реалізації стратегії є: сильний базовий авіаперевізник, який слідує стратегії хабу; гнучка система мотивації авіаперевізників, спрямована на розвиток нових напрямків, далекомагістральної програми, трансферних пасажиропотоків; розвиток сфери неавіаційної діяльності; забезпечення операційної ефективності впершу чергу при обслуговуванні трансферних пасажирів, забезпечуючи мінімальний час стиковки.

Реалізація стратегії розвитку аеропорту дозволить забезпечити у 2019 році пасажиропотік на рівні 8.0 млн. пасажирів, що на 22.6% перевищує заплановані показники 2016 року. Аеропорт у 2019 році отримає дохід у розмірі 3.2 млрд. грн. та згідно фінансової моделі зможе отримати у 2019 році чистий прибуток на рівні 760 млн. грн., що більш ніж на 593 млн. грн. перевищує план 2015 року. Критичним елементом стратегії аеропорту є впровадження системи мотивації авіаперевізників, яка буде направлена на розвиток нових напрямків та трансферних авіаперевезень. У табл. 1. наведений SWOT аналіз аеропорту «Бориспіль», що ґрунтується на аналізі ринку та можливостей розвитку аеропорту.

Таблиця 1

SWOT аналіз ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»

Сильні сторони	Слабкі сторони
- можливості льотного поля (ЗПС № 1 дозволяє обслуговувати далекомагістральні рейси); - базовий аеропорт для провідних українських авіакомпаній; - наявні можливості для розширення інфраструктури без суттєвих додаткових витрат; - велика частка міжнародних авіаперевезень; - наявність мережі трансконтинентальних рейсів.	- високий рівень формальностей при перетині Державного кордону, що перешкоджає збільшенню трансферного пасажиропотоку; - недостатньо розвинена трансферна інфраструктура; - відносно висока собівартість послуг, що надаються аеропортом; - недостатній розвиток доступної комерційної інфраструктури (магазини, пункти харчування, транспорт)
Можливості	Загрози
- географічне положення, що сприяє розвитку мережі маршрутів; - зміцнення позиції базової авіакомпанії; - відкладений попит на авіаперевезення, що має буде задоволений після стабілізації ситуації в країні.	- падіння привабливості України для потенційних пасажирів внаслідок ведення бойових дій, складна соціально-політична ситуація в країні; - економічна криза, падіння купівельної спроможності населення; - більш успішний та динамічний розвиток аеропортів конкурентів.

На підставі проведеного SWOT аналізу визначені наступні пріоритетні напрямки: співпраця з авіакомпаніями в частині стимулювання до відкриття нових напрямків польотів та збереження існуючих маршрутів з метою відновлення пасажиропотоку та збільшення частки трансферного пасажиропотоку; розвиток інфраструктури для обслуговування трансферних пасажирів; впровадження заходів з підвищення рівня обслуговування пасажирів, в першу чергу, в частині надання неавіаційних послуг; наближення до профілю успішних іноземних аеропортів без

зростання боргового навантаження (застосування аутсорсингу). [8, стр 4-7]. Проведемо аналіз структури отриманого прибутку. Динаміку отриманого прибутку на ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» розглянемо у табл. 2. Але ми бачимо, що інші операції не вплинули на отримання прибутку, хоча інші операційні витрати збільшились на 33,71%, коли дохід знизився на 31,58%. Фінансовий результат від операційної діяльності склав 2138021 тис. грн., що на 465723 тис грн. більше результату за попередній рік. [5]. Отже, можна зробити висновок, що стан операційної діяльності на підприємстві покращився. Необхідно аналізувати напрямки фінансової діяльності підприємства для того, щоб уникнути збитків.

Таблиця 2

Динаміка отриманого прибутку на ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» у 2015 - 2016 роках

Показники	2015 рік, тис.грн	2016 рік, тис.грн	Відхилення звітної року до попереднього	
			Відхилення, тис.грн	Темп росту, %
01	02	03	04	05
1. Прибуток від основної операційної діяльності	1021483	2190843	1169360	114,48
2. Результат від інших операцій, пов'язаних з операційною діяльністю	158670	-52912	-211582	-
2.1. Інші операційні доходи	256312	175381	-80931	-31,58
2.2. Інші операційні витрати	97642	228203	130561	133,71
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	1672298	2138021	465723	27,85
4. Результат від фінансової діяльності	-813702	-441282	372420	-45,77
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	21004	1034	-19970	-95,08
4.4. Інші фінансові втрати	401042	388803	-12239	-3,05
4.5. Інші доходи	287611	86539	-201072	-69,91
4.6. Фінансові витрати	721275	140052	-581223	-80,58
5. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	858596	1696739	838143	-
6. Чистий фінансовий результат	696460	1385931	689471	-

Проведемо аналіз прибутку від основної операційної діяльності. Динаміку та вплив факторів на прибуток від основної операційної діяльності на ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» подано у табл. 3.

Розрахунок прибутку від основної операційної діяльності на ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» у 2015 - 2016 роках показав, що він зріс на 677215 тис.грн.

Позитивний вплив на прибуток був виявлений через зміну виробничої собівартості, що збільшило прибуток від ООД на 167604,83 тис.грн.

Зміна обсягу реалізації послуг допомогла збільшити прибуток на 503432,67 тис.грн, а зміна складу продукції - на 18044,83 тис. грн. Зниження витрат на збут допомогло аеропортові збільшити прибуток на 60,67 тис. грн.

Єдиним негативним фактором є збільшення адміністративних витрат, яке завдало збитків у розмірі 11928 тис. грн.[7]

Таблиця 3

Аналіз прибутку від основної операційної діяльності на ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» у 2015 - 2016 роках

Показники	2015, тис.грн	За даними минулого року при фактичному обсязі реалізації, тис.грн	2016, тис.грн	Назва фактору	Вплив на прибуток
01	02	03	04	05	06
1. Чистий дохід	2515943	3352792,00	3352792	1. Зміна цін	0
2. Собівартість реалізованої продукції	946748	1261653,83	1094049	2. Зміна виробничої собівартості	+167604,83
3. Адміністративні витрати	54167	54167	66095	3. Зміна адміністративних витрат	-11928
4. Витрати на збут	1400	1865,67	1805	4. Зміна витрат на збут	+60,67
5. Прибуток чи збиток від основної операційної діяльності	1513628	2035105,5	2190843	5. Зміна обсягу реалізації	+503432,67
6. Прибуток при фактичному обсязі реалізації	x	2017060,67	x	6. Зміна складу продукції	+18044,83
Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності					677215

Висновки. Отже, можна зробити висновок про покращення фінансових результатів на підприємстві «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» у 2016 році порівняно з 2015 роком. Цей прибуток було отримано за рахунок збільшення ефективності основної операційної діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] // О.Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 124 с.
2. Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник // Литвин Б.М., Стельмах М.В. – К.: «Хай-Тек Прес», 2018. – 336 с.
3. Мних Є.В. Економічний аналіз: Навч. посібник. / Є.В. Мних, І.Д. Ференц. - Львів: «Армія України», 2010. – 240 с.
4. Болюх М. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
5. Волкова Н.А. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А. / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Крим поліграф папір.– 2018. – 181 с.
6. Сміда [Електронний ресурс] // ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» - Smida. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/96314/165/templ>
7. Волкова Н.А. Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: Монографія. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Крим поліграф папір. – 2017. – 400 с.
8. Стратегічний план розвитку “Державне Підприємство «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»” на період 2015-2019 - [Електронний ресурс] - <https://mtu.gov.ua/files/Стратегія%20до%202019%20Final.doc>

Лузанова К.А.
студентка 31 гр.ФЕФ
kseniyaluzanova19@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПАТ "КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА "АВК" М. ДНІПРО"

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки від рентабельної роботи залежить життєздатність підприємства, його можливості забезпечувати інтереси інвесторів, конкурувати з іншими підприємствами. Рентабельна робота підприємства визначається, насамперед, прибутком, який воно отримує, а показники рентабельності характеризують відносну дохідність підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє виявити велику кількість тенденцій розвитку, він покликаний вказати керівництву підприємства шляху подальшого успішного розвитку, вказує на помилки в господарській діяльності, а також виявляє резерви зростання прибутку, що, в кінцевому рахунку, дозволяє підприємству більш успішно здійснювати свою діяльність. Тому в сучасних умовах підвищення рентабельності підприємств є дуже важливим і складним завданням. Багато підприємств в Україні працюють нерентабельно, тобто вони неприбуткові, або їх рентабельність надто низька.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем оцінювання рентабельності внесли чимало вітчизняних та іноземних вчених. Так, Н.В. Тарасенко запропонував систему показників оцінки рентабельності, яка включає рентабельність підприємства, рентабельність продажу та рентабельність окремого виробу [1, с. 214]. А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін висвітлюють питання кількісної оцінки рентабельності і стверджують, що при її розрахунку необхідно використовувати чистий прибуток [2, с. 342]. На думку І.О. Бланка, рентабельність варто розраховувати на основі не лише чистого прибутку, а й прибутку від операційної діяльності [3, с. 119]. О.В. Шляга розглядає функції рентабельності та чинників її підвищення [4]. Л.М. Карпенко досліджує систему фінансових коефіцієнтів рентабельності, а саме показники на основі доходу, показники використання виробничих активів та показники потоків власних грошових коштів [5].

Метою статті є дослідження сутності показників рентабельності підприємства та визначення рівня прибутковості на прикладі ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро", що виробляє харчові продукти.

Виклад основного матеріалу. Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, у тому числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Однак вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. Прибуток – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності [6, с.238].

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. Рентабельність (від нім. *Rentabel* - прибутковий, прибутковий), показник економічної ефективності виробництва на підприємствах [7, с.352]. Рентабельним вважається підприємство, яке приносить прибуток.

Тобто, рентабельність - показник, який представляє собою відношення прибутку до суми витрат на виробництво, грошовим вкладенням в організацію комерційних операцій або сумі майна фірми використовуюваного для організації своєї діяльності .

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. При визначенні показника рентабельності

прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання. Одним із таких чинників є витрати. Адже від того, що і скільки ми вкладаємо, залежить величина прибутку, який нам надходить у ціні реалізації разом з компенсацією завданих витрат.

Розділяють рентабельність як загальну - процентне відношення балансового (загальною) прибутку до середньорічної сумарної вартості виробничих основних фондів і нормованих оборотних коштів, і рентабельність розрахункову - відношення розрахункового прибутку до середньорічної вартості тих виробничих фондів, з яких справляється плата за фонди. Застосовується також показник рівня рентабельності до поточних витрат - відношення прибутку до собівартості товарної або реалізованої продукції [8, с.128].

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.

Можливі зіставлення прибутку з факторами, які на нього впливають, дають в результаті множину показників рентабельності, які відрізняються не тільки по завданнях, які потрібно вирішити, та змісту, але й по використуванню при розрахунку рентабельності показниках прибутку. В якості останніх у вітчизняній практиці традиційно використовується чистий прибуток, валовий прибуток та операційний дохід.

Отже, показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

1. Показники, що характеризують рентабельність продаж.
2. Показники, що характеризують рентабельність діяльності.
3. Показники, що характеризують рентабельність ресурсів.

Показники рентабельності є обов'язковими елементами аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Вони характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат. Вони більш повно, ніж прибуток, відображають остаточні результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використуваними ресурсами. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Аналіз показників проводиться на основі фінансових результатів ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро".

Для проведення оцінки рентабельності діяльності ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" необхідні дані, представлені в таблиці 1. [9]

Таблиця 1

Основні показники для оцінки рентабельності ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК"

Показники	Роки	Роки	Роки	Роки	Роки
	2014	2015	2016	2017	2018
01	02	03	04	05	06
Чистий прибуток, тис. грн.	1704	-4410	-578	202	330
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	338352	310722	434188	822581	897388
Вартість активів, тис. грн.	235550	335525	433368	517245	572427
Вартість власного капіталу, тис.грн.	185478	182949	183597	184541	185590
Статутний капітал, тис. грн.	15390	15390	15390	15390	15390

У фінансово-економічному аналізі досить широкого застосування набув показник рентабельності продукції, який визначається так [7, с.357]:

$$\text{Рпродукції} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100\% \quad (1)$$

Цей показник характеризує дохідність від реалізованої продукції. Він показує, що у 2018 році 4 копійки чистого прибутку ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" припадає на одну гривню реалізованої продукції, що свідчить про дуже низьку рентабельність продукції (табл. 2). Також важливе значення мають показники рентабельності інвестованих ресурсів (капіталу). Вони обчислюються в кількох модифікаціях [7, с.361]:

- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність акціонерного капіталу.

$$P_{\text{активів}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість активів}} \times 100\% \quad (2)$$

Отже, на ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" У 2015 році спостерігалася збитковість активів, але прослідуючи роки ситуація потрохи стабілізується й вже у в 2018 році отримало 6 копійок чистого прибутку на кожную вкладену гривню в активи .

$$P_{\text{власного капіталу}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість власного капіталу}} \times 100\% \quad (3)$$

Даний показник характеризує ефективність використання не тільки капіталу (або активів) організації, а тільки тієї його частини, яка належить власникам підприємства. У 2015 році спостерігалася збитковість власного капіталу, але прослідуючи роки ситуація потрохи стабілізується й вже у 2018 році підприємство знову має прибуток на вкладений власний капітал – приблизно 18 копійок.

Рентабельність акціонерного капіталу ($P_{\text{ак}}$). характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожную гривню вкладень акціонерів в підприємство. Значення цього показника відбиває ступінь привабливості об'єкта для вкладень коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим більше прибутку приходить на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди.

$$P_{\text{ак}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Статутний капітал}} \times 100\% \quad (4)$$

Отже, у 2018 році 2,14 грн чистого прибутку ПАТ "Чумак" ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" припадає на одну гривню вкладень акціонерів в підприємство, що значно менше, ніж у 2014 – 2015 роках, але спостерігається позивна тенденція після збитковості 2016 року (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники рентабельності ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро"

Показники	Роки	Роки	Роки	Роки	Роки
	2014	2015	2016	2017	2018
01	02	03	04	05	06
Рентабельність продукції	0,504%	-1,419%	-0,133%	0,025%	0,037%
Рентабельність активів	0,723%	-1,544%	-0,150%	0,042%	0,061%
Рентабельність власного капіталу	0,919%	-2,394%	-0,315%	0,110%	0,178%
Рентабельність акціонерного капіталу	11,072%	-	-3,756%	1,313%	2,144%

Однак з позицій причинно-наслідкового зв'язку ця модель кратного типу ($T = \frac{x}{y}$) містить деяку колізію, адже частка і дільник дробу пов'язані обернено пропорційно: зміна величини власного капіталу обернено впливає на значення рентабельності, тобто зростання першого

призводить до зниження останнього, і навпаки. Тому в науковій та фаховій літературі абсолютно доречно пропонується здійснювати перетворення факторної системи, відоме як моделювання фірми «Дюпон» (DuPont) [10, с. 241].

Шляхом послідовного множення чисельника і знаменника дробу на показник чистого доходу (виручки) від реалізації продукції відповідного періоду одержують:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} \times 100\% = \frac{ЧП \cdot ЧД}{BK \cdot ЧД} \times 100\% = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\% \times \frac{ЧД}{BK}, \text{ де} \quad (5)$$

ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;

ЧП – чистий прибуток;

BK – власний капітал.

Залежність (2) може бути подана як добуток прибутковості реалізації (%) на оборотність власного капіталу, або модель типу $T = X \cdot Y$. Згодом факторну модель розширюють, здійснивши множення на дріб, в чисельнику і знаменнику якого – підсумок балансу, або сумарні активи (або ж капітал). Надалі модель набуває вигляду [10, с. 243]:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\% \times \frac{ЧД}{СК(A)} \times \frac{СК}{BK}, \text{ де} \quad (6)$$

$\overline{СК}$ – середньорічна вартість сукупного капіталу, інвестованого у діяльність (підсумок балансу), тобто типу:

$R = x \cdot y \cdot z$, де:

X – прибутковість (%) реалізації;

Y – ділова активність (оборотність сукупного капіталу);

Z – коефіцієнт фінансової структури (співвідношення сукупного капіталу до власного капіталу підприємства);

R – рентабельність (прибутковість у %) власного капіталу.

Така трифакторна мультиплікативна модель порівняно із залежністю (1) набуває нового якісного змісту, оскільки вона наочно ілюструє пряму залежність показника рентабельності власного капіталу від безпосередніх факторів його формування у зв'язку з використанням показників, відображених у трьох провідних зонах фінансової звітності:

– прибутковість реалізації з використанням індикаторів звіту про фінансові результати (ф.№2);

– коефіцієнт ділової активності демонструє якість і ефективність використання сукупних активів підприємства, відображених у балансі.

– коефіцієнт фінансової структури концентровано відображає «глобальне фінансове співвідношення» між сукупним капіталом і власними джерелами підприємства, характеризує рівень фінансового важеля за балансом [10, с. 246].

Проілюструємо застосування цих прийомів для зворотного факторного аналізу в наведених нижче таблицях (таблиці 3,4).

Таблиця 3

Розрахункові показники для факторного аналізу рентабельності власного капіталу

Показники	Роки	Роки	Відхилення	
	2017	2018	абсолютне	відносне, %
01	02	03	04	05
Прибутковість реалізації, % (X)	0,025	0,037	+0,012	49,7
Ділова активність (коэф.) (Y)	1,590	1,568	-0,023	-1,4
Фінансова структура (коэф.) (Z)	1,405	1,547	+0,142	+10,1
Рентабельність власного капіталу (R)	0,055	0,089	+0,034	+62,5

Для виявлення впливу факторів на зміну результативного показника порівняно з базовим значенням застосуємо прийом ланцюгових підстановок (табл. 4), суть якого полягає у поступовій заміні базових значень факторів на поточні для знаходження скоригованих розрахункових значень узагальнюючого показника та подальшому зіставленні кожного наступного розрахунку з попереднім.

Як бачимо, усі перераховані показники прибутковості зростали, однак темпи зростання різні. Так темп зміни показника рентабельності реалізації становить 150 %, що слід вважати безумовно позитивною тенденцією; темп зміни рентабельності сукупного капіталу - 148%, що зумовлено ефективним використанням активів, а темп зміни рентабельності власного капіталу становить 163 %, що є вищим від темпів зміни рентабельності сукупного капіталу і рентабельності реалізації продукції.

Таблиця 4

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу способом відносних різниць

Показники	Роки	Роки	Темп зміни, %	Вплив чинників
	2017	2018		
01	02	03	04	05
Прибутковість реалізації, % (X)	0,025	0,037	149,75%	$49,75 \cdot 0,055 / 100 = 2,73$
Прибутковість сукупного капіталу, ХУ (%)	0,039	0,058	147,62%	$-2,13 \cdot 0,055 / 100 = -0,12$
Прибутковість власного капіталу, XYZ (R) (%)	0,055	0,089	162,49%	$14,87 \cdot 0,055 / 100 = 0,82$

Як бачимо, усі перераховані показники прибутковості зростали, однак темпи зростання різні. Так темп зміни показника рентабельності реалізації становить 150 %, що слід вважати безумовно позитивною тенденцією; темп зміни рентабельності сукупного капіталу - 148%, що зумовлено ефективним використанням активів, а темп зміни рентабельності власного капіталу становить 163 %, що є вищим від темпів зміни рентабельності сукупного капіталу і рентабельності реалізації продукції.

Аналізуючи показники рентабельності ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" протягом, можна визначити, що підприємство було рентабельним, окрім 2015 та 2016 років, коли воно мало збитки.

З іншого боку, з 2014 року до 2017 спостерігалось зменшення усіх чотирьох показників рентабельності (рентабельність продукції зменшилась на 0,479 п.п., активів - на 0,681 п.п., власного капіталу – на 0,809 п.п. та акціонерного капіталу – на 9,759 п.п.), що є свідченням погіршення ефективності ведення бізнесу. Хоча за 2018 рік відбулося невелике збільшення показників рентабельності (рентабельність продукції зросла на 0,012 п.п., активів – на 0,019 п.п., власного капіталу – на 0,068 п.п. та акціонерного капіталу 0,831 п.п.).

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене можна зробити висновок, що показники рівня рентабельності ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" дуже низькі. Рентабельність продукції у 2018 році нижче середнього значення рентабельності продукції для великих промислових підприємств на 4,1 % (4,5%-0,04%) [11]. Також рентабельність активів ПАТ "Кондитерська фабрика "АВК" м. Дніпро" низька і склала у 2018 році 0,06%.

Хоча рентабельність власного капіталу для промислових підприємств в Україні в середньому з від'ємним значенням, цей показник ПАТ "Кондитерської фабрики "АВК" м. Дніпра" склав 0,18%. Також, з результатів проведених розрахунків випливає, що:

– зростання прибутковості реалізації продукції на 0,012 % зумовило підвищення рентабельності власного капіталу на 0,0273 %;

– зменшення ділової активності підприємства (прискорення оборотності активів) на 0,023% призвело до зменшення рентабельності власного капіталу на 0,0012 %;

– збільшення коефіцієнта фінансової структури на 0,142 (тобто зростання частки власного капіталу у сукупному) спричинило збільшення узагальнюючого показника на 0,0082%.

Рентабельність акціонерного капіталу- досить висока і склала 2,14%, що показує достатньо високу ступінь інвестиційної привабливості.

Низький рівень ефективності господарської діяльності зазвичай свідчить про те, що отримані фінансові результати не дозволяють здійснювати поповнення власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку в обсягах, необхідних для відновлення фінансової стійкості, посилення поточної та перспективної платоспроможності, покращення якості майнового стану в частині оновлення основних засобів та задоволення інвестиційних потреб розширення виробництва. Будучи узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва, рентабельність відображає ефективність спожитих виробництвом ресурсів галузі – трудових, земельних, матеріальних, рівень керування й організації виробництва та праці, кількість, якість і результати реалізації продукції, можливості здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. Таким чином, аналіз рентабельності полягає в дослідженні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів рентабельності, що є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Н.В. Тарасенко. – Львів: «Новий світ–2000», 2004. – 342 с.
2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
3. Бланк И.А. Управление активами / И.А.Бланк. – К.: НикаЦентр; Эльга, 2002. – 720 с.
4. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf.
5. Карпенко Л.М. Методичний інструментарій до аналізу показників рентабельності підприємства / Л.М. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1264>.
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. – 310 с.
7. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: підручник / П. Я. Попович. - 3-тє вид., пере-роб. і доп. - К. : Знання, 2008. -. 630 с. - (Серія "Вища освіта XXI століття").
8. Мішеніна Н. В. Економічний аналіз : навчальний посібник / Н. В. Мішеніна, Г. А. Мішеніна, І. Є. Ярова. – Суми : Сумський державний університет, 2014. – 306 с.
9. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua>.
10. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз [Текст]: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна - Київ : ЦУЛ, 2008. -392с
11. Іскра В.В. Аналіз рентабельності українських агрохолдингів на основі показника EBITDA / Іскра В.В. // Ефективна економіка. - 2014. - № 4. - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/86.pdf>
12. Діяльність підприємств [Електронний ресурс] : Статистична інформація Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Григораш Т.Ф. Оцінювання рентабельності власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності / Т. Ф. Григораш. // Ефективна економіка. - 2016. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_2_30.

Кошельник Е.И.
51 группа УЕФ
Helen.koshelnyk@gmail.com
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Чернышова Л.В.
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ПРИМЕРЕ «АГРО ПАРТНЕР 777»

Постановка проблемы в общем виде. Проблема прогнозирования вероятности банкротства для отдельного предприятия состоит, с одной стороны, в отсутствии общепризнанных методик прогнозирования банкротства, с другой, существующие методики ориентированы в основном на установление факта несостоятельности тогда, когда признаки банкротства предприятия уже налицо. Несмотря на предпринимаемые меры поддержки предприятий, проблема несостоятельности (банкротства) стоит очень остро. Во-первых, мировой экономический кризис привел к разрушительному воздействию на финансовую систему тысячи украинских предприятий. Поэтому крайне важно заблаговременно проводить финансовый анализ с целью своевременного выявления признаков банкротства. К сожалению, на сегодняшний день не существует единой общепризнанной методологии прогнозирования банкротства. Все основные методики направлены на установление факта несостоятельности предприятия, когда все признаки банкротства уже слишком явно проявили себя.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Существует множество методик оценки вероятности наступления банкротства, результаты которых могут кардинально отличаться друг от друга на примере одного и того же исследуемого предприятия. И в зарубежной, и в отечественной экономической литературе изучением данной проблемы занимались такие ученые, как: Э. Альтман, Ж. Конан и М. Голдер, Дж. Фулмер, Р. Таффлер и Г. Тишоу, Г. Спрингейт, Р. Лис, Ж. Депалян, Г.В. Савицкая, О.П. Зайцева, Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов и другие. Свои расчеты как зарубежные, так и отечественные авторы основывают на методе дискриминантного анализа. Исходные данные для построения прогнозных моделей авторы брали из статистической информации о финансовом состоянии некоторого количества предприятий, часть которых обанкротилась, а другая смогла улучшить результаты деятельности и восстановить свое финансовое положение.

Целью статьи является исследование и применение моделей оценки вероятности банкротства, применение которых в украинских условиях даст наименьшую погрешность прогноза.

Изложение основного материала. Существует множество моделей диагностики банкротства, которые производят оценку с помощью различных показателей, рассчитанных по бухгалтерской отчетности. При этом в анализе агропредприятий, часто не учитывают особенностей отраслевой и региональной специфики. В нормативных документах анализа финансово-экономического состояния предприятия нет четко установленных отраслевых нормативов, а чаще эти нормативы отсутствуют вообще.

В связи с этим на основе такого анализа затруднительно сделать однозначный вывод о том, что данное предприятие обязательно обанкротится в ближайшее время или, наоборот, выживет, т.к. предприятия агропромышленного комплекса обладают различной организационно-технической спецификой, стратегиями и целями, своими уникальными рыночными нишами, фазами жизненного цикла. Для предотвращения неоднозначных результатов общего анализа необходимо использовать различные модели с оптимальным количеством коэффициентов, учитывая специфику предприятия [1, с. 25].

В современных условиях развития аграрной экономики существенно актуализируется проблема объективного мониторинга финансового состояния сельскохозяйственных организаций.

Именно в системе финансового анализа диагностируются возможности организации к самостоятельному финансированию своей операционной деятельности, степень эффективности использования материально-технических ресурсов, собственного и заемного капитала, а также способности субъекта хозяйствования к генерированию положительных денежных потоков и достижению посредством этого положительной динамики собственного капитала. Объективная и всесторонняя оценка финансового состояния хозяйствующих субъектов является одним из необходимых условий предупреждения кризисных явлений в финансово-хозяйственной деятельности, либо вывода сельхозорганизаций из уже создавшегося неблагоприятного финансово-экономического положения. [2, с. 413].

Одним из ключевых направлений анализа финансового состояния является прогноз финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта. Под финансовой несостоятельностью понимается состояние денежных средств и имущества организации, которое обусловлено негативным воздействием макроэкономических и внутрихозяйственных факторов, при котором отсутствует возможность своевременно и в полном объеме погасить краткосрочные долговые обязательства. Следствием финансовой несостоятельности является банкротство.

Выделяют две группы методов оценки потенциального банкротства: скоринговые модели и многофакторные интегральные модели. Скоринговые модели оценки потенциального банкротства основаны на классификации экономических субъектов исходя из диапазонов колебаний определенных абсолютных и относительных характеристик финансовой отчетности, сведенных в единые системы показателей. Примером скоринговой модели служит система показателей У. Бивера. [3, с. 288].

В данной работе будет проведен анализ вероятности банкротства 3-мя моделями на базе данных бухгалтерской отчетности за 2018 год ООО «Агро партнер 777» — предприятие агропромышленного комплекса в Одесской области Измаильского района.

Исследуемое предприятие заведомо является финансово-устойчивым и целью нашего исследования является сравнение результатов оценки вероятности банкротства различными моделями и анализ полученного результата.

При использовании в анализе зарубежных моделей необходимо учитывать то, что модели разрабатывались в странах с различными экономическими условиями и выбор одной (нескольких) из них требует осторожности. А точность результатов анализа, в первую очередь, может зависеть от классификационного признака модели (географии происхождения, возможности дистанционного применения, горизонта прогнозирования, масштаба деятельности предприятия, отраслевой принадлежности, способа обработки данных, степени формализации).

Рассмотрим американскую методику определения платежеспособности предприятия. В основе его метода лежит вычисление трех коэффициентов: рентабельности активов, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента финансовой независимости (коэффициента автономии), в соответствии со значениями которых предприятие относится к одному из пяти классов по степени риска. [4, с. 14].

В табл. 1 представлена классификация предприятий по уровню платежеспособности. Дюран выделяет 5 классов платежеспособности у предприятия, а также предлагает балловую методику их определения.

Таблица 1

Методика Дюрана оценки платежеспособности предприятия

Показатели	Методика расчета	Границы классов согласно критериям				
		I класс (с хорошим запасом финансовой устойчивости)	II класс (с некоторым риском не возвращения задолженности)	III класс (проблемные предприятия)	IV класс (с высоким риском банкротства)	V класс (предприятия-банкроты)

Продолжение таблицы 1

Рентаб. совокуп. Капитала, %	стр.2350 ф №2/стр.1900 ф №1	30% и выше – 50 баллов	29,9-20% - 49,9-35 баллов	19,9-10% - 34,9-20 баллов	9,9-1% - 9,9-5 баллов	менее 1% - 0 баллов
К-т текущей ликвидности	стр.(1300 ф №1-1095 ф №1) /стр.1695 ф №1	2,0 и выше – 30 баллов	1,99-1,7 – 29,9-20 баллов	1,69-1,4 – 19,9-10 баллов	1,39-1,1 – 9,9-1 балл	менее 1 - 0 баллов
К-т финанс. независимости	стр.1595 ф №1/стр.1300 ф №1	0,7 и выше – 20 баллов	0,69-0,45 – 9,9-10 баллов	0,44-0,3 – 9,9-5 баллов	0,29-0,2 – 5-1 балл	менее 0,2 – 0 баллов
Границы классов		100 баллов	от 99 до 65 баллов	от 64 до 35 баллов	От 34 до 6 баллов	0 баллов

Оценка платежеспособности предприятия ООО «Агро партнер 777»: 67 баллов - II класс (предприятие с некоторым риском не возвращения задолженности).

Уильям Бивер стал одним из первопроходцев в исследовании денежных потоков предприятия. Система показателей У. Бивера предполагает, что отношение чистого денежного потока к сумме долга может определить риск банкротства предприятия. Формула коэффициента, выражающая его величину именуется формулой Бивера.

Данный коэффициент занимает главную позицию в системе коэффициентов модели Бивера, которая представлена ниже. [5, с. 301].

Основным отличием системы Бивера от иных систем диагностики банкротства предприятия является то, что в данной системе основным не является интегральный показатель (если сравнивать с моделями Альтмана), а также не учитывается вес каждого отдельного коэффициента. Значения нескольких коэффициентов сравниваются с нормативными величинами, и в соответствии с ними предприятию присваивается одно из трех состояний:

- финансово устойчивое;
- вероятное банкротство в течении пяти лет;
- вероятное банкротство в течении одного года.

Таблица 2

Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Бивера

Показатели	Методика расчета	Граничные значения		
		Благополучные компании	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	стр.2350 ф №2-(стр 1095 - /стр 1595 ф №1	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельность активов, %	стр. 2350 ф №2 (стр. 2355) ф №2/стр 1300 ф №1	6-8%	4%	-22%
Финансовый леверидж, %	стр.1595 ф №1 +ф 1695 ф №1/стр.1300 ф №1	≤37%	≤50%	≤80%
К-т покрытия активов чистым оборотным капиталом	стр.(1495-1095) ф №1/стр.1300 ф №1	≤0,4	≤0,3	=0,06
Коэффициент покрытия	/стр.1625 ф №1	≤3,2	≤2	≤1

На основе табл. 2 можно сделать вывод, что предприятия ООО «Агро партнер 777» является благополучной компанией.

Одна из первых отечественных моделей прогнозирования банкротства предприятия была предложена А.Ю. Беликовым в своей диссертации в 1998 году. Научным руководителем у него была Г.В. Давыдова. Поэтому более правильно называть эту модель оценки финансовой устойчивости предприятия – модель Беликова. Коэффициент K1 в модели Беликова-Давыдовой взят из модели Альтмана, а финансовый коэффициент K3 использовался в модели банкротства Р. Таффлера.

Остальные финансовые коэффициенты ранее не использовались зарубежными авторами. Большое значение в определении банкротства предприятия по модели Беликова-Давыдовой имеет первый финансовый коэффициент (K1). Связано это с тем, что у него стоит **удельный вес 8,38**, что несравненно больше чем у остальных финансовых коэффициентов в модели. Модель была построена на выборке торговых предприятий, которые стали банкротами и остались финансово устойчивыми. [6, с. 3].

Зачастую эту модель называют моделью ИГЭА. Регрессионная формула модели выглядит следующим образом:

Таблица 3

Расчет коэффициентов модели Беликова А.Ю.

Коэффициент	Формула расчета
K1	Оборотный капитал / Активы
K2	Чистая прибыль / Собственный капитал
K3	Чистая прибыль / Активы
K4	Чистая прибыль / Полная себестоимость

$$Z = 8.38 \cdot K1 + 1 \cdot K2 + 0.054 \cdot K3 + 0.63 \cdot K4$$

Модель была построена на выборке анализа предприятий, которые стали банкротами и остались финансово устойчивыми. Если $Z < 0$, риск банкротства максимальный (90-100%). Если 0,180-42, риск банкротства минимальный (до 10%). Риск банкротства на предприятия ООО «Агро партнер 777» минимальный.

На основании сравнения основных моделей можно сделать вывод, что та или иная модель может иметь как преимущества использования, так и недостатки. Поэтому, к сожалению, на сегодняшний день единой методологии, прогнозирующей вероятность наступления банкротства как в отечественной, так и в зарубежной практике не существует. Требуется постоянно осуществлять поиск новых знаний и формировать собственные методики расчета.

Кроме того, нам бы хотелось обратить внимание на показатели, участвующие в расчетах. Каждый автор, выбирая их для своей модели, говорит об особой важности именно этих показателей.

Некоторые из них используются для расчетов в различных моделях. Например, такой показатель, как оборачиваемость активов (отношение выручки от продаж к величине всех активов), характеризующий эффективность использования и качество структуры активов, используется в четырех из пяти моделей (Альтмана, Таффлера, Давыдовой-Беликова, Сайфулина - Кадыкова).

Анализ деловой активности предприятия на основе расчета оборачиваемости активов позволяет сделать оценку использования ресурсов в процессе хозяйственной деятельности.

Поэтому использование этого коэффициента в расчетах по прогнозированию банкротства является, несомненно, важным.

Еще одним коэффициентом, применяемым в нескольких прогнозных моделях, является рентабельность собственного капитала, рассчитываемая как отношение чистой прибыли к собственному капиталу компании. Это важнейший финансовый коэффициент для любого инвестора или собственника бизнеса. [7, с. 27].

В рассматриваемых моделях используются различные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Банкротство – это признанная арбитражным судом или собственниками организации ситуация, при которой у должника отсутствует возможность полностью рассчитаться по претензиям кредиторов по выплате обязательных платежей или денежных обязательств [4, с. 14]. На практике часто используются различные показатели банкротства, которые взаимосвязаны.

Для определения вероятности банкротства мы предлагаем оценить деятельность предприятия по следующим показателям:

- финансовая зависимость;
- автономность;
- текущая ликвидность;
- оборачиваемость собственного капитала;
- покрытие внутренних издержек;
- управление прибылью.

При вероятности наступления банкротства в первую очередь наступает управленческий кризис, связанный со стратегическими проблемами. Его сменяет финансовый кризис, характеризующийся структурными проблемами, кризисной ликвидностью и неплатежеспособностью. В конечном итоге предприятие становится банкротом [8, с. 89]. Хочется отметить, еще один важный производственный фактор, непосредственно влияющий на финансовое благополучие предприятия. Это человеческий фактор. Персоналу предприятия требуется постоянно повышать уровень своих знаний, чтобы сформировать такой интеллектуальный потенциал, который позволил бы диагностировать возможную ситуацию банкротства задолго до его наступления. Таким образом, для разносторонней оценки существующих моделей прогнозирования банкротства и разработки более совершенной, охватывающей все стороны деятельности предприятия модели, необходимо провести исследования дополнительных аналитических коэффициентов, выявить влияние этих показателей на результат деятельности.

Выводы. Таким образом, учитывая точность прогнозирования банкротства и широкое использование данных методик, данные модели представляют собой достаточно большую ценность для оценки вероятности банкротства. По результатам исследования авторы пришли к выводу о том, что рекомендуется объединить данные модели в комплекс, так как данная система позволит исключить погрешности.

Список литературы:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : Учеб. Пособие / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн.:Новое знание, 2017. — 704 с. Научный журнал КубГАУ, №89(05), 2013 года <http://ej.kubagro.ru/2013/05/pdf/68.pdf> 12
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4- е изд., перераб. и доп. –М.:ИНФРА – М, 2018. – 512 с.
3. Казакова Наталия Александровна.. Экономический анализ в оценке бизнеса: учебно-практическое пособие/Н.А. Казакова. — М.: Дело и Сервис,2011. - 288 с., 2011
4. Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. — 2013. — № 3. с.13-20
5. Кукукина И.Г. Учет и анализ банкротств./И.Г. Кукукина, И.А. Астраханцева. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 307 с.
6. Азитов, Р.Ш. Исследование моделей прогнозирования банкротства предприятий // Молодой ученый. – 2015. - №12,1. - С.1-5.
7. Журова, Л.И., Шехтман, А.Ю. Банкротство предприятий: причины и методы прогнозирования// Вестник университета им. В.Н. Татищева. – 2011. - № 23.
8. Мозгова Н.В. Конспект лекций по дисциплине «Модели и методы принятия решений и анализ и аудит» для студентов 5 курса всех форм обучения специальности «Учет и налогообложение» / Н.В. Мозгова , Л.В. Чернишова. — Одесса: ротапринт, 2014. – 84с.

Коршиков О. В.
31 група ОЕФ
Korshikov05@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Семенова К. Д.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КРИВООЗЕРСЬКА ХАРЧОСМАКОВА ФАБРИКА»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою складовою аналітичної оцінки фінансового потенціалу підприємств є рентабельність підприємства. Так, показники рентабельності дозволяють оцінити результативність економічної діяльності та досягнення відповідних тактичних цілей. Сьогодні відсутні чіткі методики оцінки показників рентабельності підприємств різних галузей національної економіки. Лише окремі аналітичні показники використовуються для оцінки виконання фінансового плану підприємства. Саме тому в умовах динамічного розвитку ринкової економіки є потреба у формуванні комплексу показників рентабельності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання рентабельності є досить актуальним в умовах розбудови ринкової економіки в нашій державі. За останній час не мала кількість вітчизняних і зарубіжних науковців приділили цій темі свою увагу, а саме питанням рентабельності займалися такі науковці: О.М. Дзюбенко, Н.І.Демчук, Т.М. Писаренко, С.В.Тютюнник, М. Г. Чумаченко, Г.Г. Швачич, А. В. Шеремет та ін.

Метою статті є дослідження сутності поняття рентабельності та здійснення розрахунку і аналізу показників рентабельності підприємства ТОВ «Кривоозерська харчосмакова фабрика».

Викладення основного матеріалу. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності. Водночас більшість українських підприємств виявилися не готові до ринкових перетворень і до нових фінансових умов формування прибутковості.

В першу чергу, це пояснюється браком досвіду функціонування підприємств за ринкових умов і недостатнім рівнем підготовки спеціалістів, обізнаних із особливостями фінансової діяльності підприємств.

За таких умов став об'єктивним процес занепаду більшості підприємств, погіршення їхнього фінансового стану і навіть припинення діяльності. Це, в свою чергу, призвело до погіршення фінансової системи в країні, оскільки фінанси підприємств є її головною основою.

Падіння прибутковості й фінансової стабільності характеризувало початок впровадження ринкових економічних відносин в Україні. Зараз кількість функціонуючих підприємств збільшилась, але цього ще недостатньо для ефективного функціонування економіки країни в цілому, і кожного підприємства, тобто його власної фінансово-господарської діяльності і суми прибутку, достатнього для розвитку. Постійне зростання абсолютної суми прибутку вважається позитивною тенденцією, яка визначає ефективність діяльності підприємства.

Але в ринкових умовах, коли на діяльність підприємств впливає дуже багато різних факторів, особливо такий фактор, як інфляція, абсолютне зростання прибутку не може дати чітку відповідь про рівень ефективності діяльності підприємства. У сучасній практиці таким показником виступає рентабельність діяльності підприємства, розрахунок якої дозволяє зробити точний аналіз тенденції зміни ефективності фінансової діяльності підприємства в часі.

У економічній літературі дається декілька понять рентабельності (табл. 1).

Показники рентабельності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства. Показники рентабельності

більш повно, ніж прибуток, відображають результати діяльності підприємства; вони використовуються як інструменти інвестиційної, цінової політики тощо».

Таблиця 1

Основні визначення поняття "рентабельність"

Науковець	Визначення
А.В. Шеремет [1]	Рентабельність – це здатність приносити прибуток. Показники рентабельності розраховуються як відношення отриманих доходів до різних факторів (до продажів, до розмірів активів, до розміру основних засобів і т. ін.)
Л.А.Бернстайн [2]	Рентабельність характеризує ефективність використання наявних ресурсів. Як якісний показник рентабельність показує різницю між ціною вартості товарів між обсягом продажу та вартістю конкурентоздатності підприємства
В.М. Опарін [3]	Рентабельність означає прибутковість, дохідність. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції покривають витрати на виробництво і утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.
В.М. Родіонова [4]	Рентабельність - відносний показник, який відображає ступінь прибутковості підприємства. Рентабельність виступає як економічна категорія, оцінний результативний показник, цільовий орієнтир, інструмент розрахунку чистого доходу суспільства, джерело формування різних фондів.
А.М. Поддєрьогін [5]	Рентабельність – показник рівня дохідності продукції, підприємства в цілому. Визначається як співвідношення прибутку до вартості основних засобів у відсотках
М.Я. Коробов [6]	Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках

На нашу думку, щоб мати вичерпну інформацію про рентабельність продажу на підприємстві доцільно застосувати також показники: рентабельність продажу від основної операційної діяльності та рентабельність продажу від звичайної діяльності.

При розрахунку цих показників прибуток від основної операційної діяльності або відповідно прибуток від звичайної діяльності до оподаткування співвідноситься з чистим доходом від реалізації [7].

Основними завданнями аналізу рентабельності є: оцінка ефективності діяльності підприємства на поточний момент; виявлення змін рентабельності протягом певного періоду; визначення впливу факторів на зміну рентабельності; визначення резервів зростання рентабельності.

Аналіз наведених систем показників рентабельності, які використовуються у вітчизняній обліково-аналітичній практиці, свідчить про те, що в авторів немає одностайної думки з цього питання.

Але ще більш проблемним є такий етап аналізу, як визначення кількісного впливу факторів на зміну рентабельності. Тому зупинимося на цьому етапі аналізу більш детально, оскільки при визначенні впливу певного комплексу факторів на зміну результативного показника, як механічної суми, без урахування їхнього взаємозв'язку, без виділення головних, визначальних факторів можна одержати їх хибний кількісний вплив [8].

У відповідності з класичною теорією економічного аналізу, в тому числі і вітчизняною, для визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності доцільним є застосування прийомів ланцюгових підстановок.

Використовуючи прийоми ланцюгових підстановок, потрібно дотримуватися певних правил, що визначають послідовність розрахунку: в першу чергу підлягають зміні кількісні фактори, далі – структурні, в останню чергу – якісні; якщо модель представлена декількома

кількісними показниками, структурними або якісними показниками, послідовність підстановок визначається шляхом логічного аналізу.

Тобто черговість заміни факторів залежить від оцінки того, які з них є основними, а які – похідними, які – первинні, а які – вторинні. Насамперед, аналізують вплив найбільш загального (первинного) кількісного показника.

У питанні послідовності визначення впливу факторів на зміну результативного показника думка вчених однакова, проте, коли доходить справа до визначення впливу факторів на зміну показників рентабельності, то у деяких авторів появляються розбіжності із наведеними вище загальноприйнятими теоретичними правилами [9].

У працях вчених виділяється різна сукупність підходів до процедури оцінки рентабельності, що представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Підходи до оцінки рентабельності підприємства	
Джерело	Порядок оцінки рентабельності
М.Г. Чумаченко [10]	1. Рентабельність окремих виробів – розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу. 2. Рентабельність реалізованої продукції – розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції. 3. Рентабельність виробництва – розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.
Н.В. Тарасенко [11]	1. Рентабельність підприємства – визначається відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості засобів. 2. Рентабельність продажу – визначається відношенням чистого прибутку до виторгу від реалізації (без ПДВ та акцизів). 3. Рентабельність окремого виробу – визначається аналогічно вищевикладеній методиці.
Г.І. Андреева [12]	1. Показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів. 2. Показники, що характеризують прибутковість продажу. 3. Показники, що характеризують прибутковість капіталу та його складових.
Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній [13].	1. Рентабельність продукції, яка включає в себе показники: рентабельності реалізованої продукції, рентабельності продажів. 2. Рентабельність капіталу (інвестицій)

Зважаючи на зазначені підходи до формування показників рентабельності, можна відмітити, що роль і значення показника рентабельності полягають у такому: цей показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства; підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі в ринковій економіці; рентабельність – результативний, якісний показник діяльності підприємства; підвищення рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства; збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства в конкурентній боротьбі й сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці; рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), тому що при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції; кредиторів і позичальників коштів рівень рентабельності цікавить із погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства; динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами; для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

Розглянемо показники рентабельності, які ми будемо розраховувати для нашого підприємства.

1. Рентабельність продукції за прибутком від реалізації показує скільки прибутку від реалізації приходить на 1 грн. чистого доходу від реалізації. Зростання цього показника є наслідком росту цін при постійних витратах на виробництво реалізованої продукції чи зниженні витрат на виробництво при постійних цінах. Зменшення свідчить про зниження цін при постійних витратах на виробництво чи при постійних цінах, тобто при зниженні попиту на продукцію підприємства.

2. Рентабельність продукції за чистим прибутком відбиває, скільки чистого прибутку приходить на 1 грн. чистого доходу від реалізації. Він характеризує ефективність діяльності підприємства після сплати податку на прибуток.

3. Рентабельність активів за прибутком від реалізації (прибутки від звичайної діяльності). Цей показник характеризує ефективність використання всього майна підприємства. Він показує, скільки прибутку від реалізації (прибутку від звичайної діяльності) приходить на 1 грн. майна підприємства. Його зниження свідчить про падаючий попит на продукцію підприємства чи про зайве накопичення активів.

4. Рентабельність активів за чистим прибутком показує скільки чистого прибутку приходить на 1 грн. майна підприємства. Цей показник характеризує ефективність використання всього майна підприємства після сплати податку на прибуток.

Таблиця 3

Показники рентабельності підприємства ТОВ «Кривоозерська харчосмакова фабрика»

№ з/п	Показники	2016 рік, %	2017 рік, %	Абсолютне відхилення (+, -), в.п.
01	02	03	04	05
1	Рентабельність продукції за прибутком від реалізації	69,0	90,0	21,0
2	Рентабельність продукції за чистим прибутком	60,1	70,0	9,9
3	Рентабельність активів за прибутком від реалізації	62	69,5	7,5
4	Рентабельність активів за чистим прибутком	42,3	48,4	6,1

Аналізуючи показники рентабельності ТОВ «Кривоозерська харчосмакова фабрика» можна зробити висновки, що показник рентабельності продукції за прибутком від реалізації збільшився у 2017 році порівняно з минулим на 21 в.п.

Рентабельність продукції за чистим прибутком в 2017 році порівняно з 2016 році збільшилася на 9,9 в.п., тобто це означає, що виручка підприємства після вирахування всіх витрат в поточному періоді зросла.

Проаналізувавши третій показник, саме рентабельність активів за прибутком від реалізації ми бачимо, що в поточному році теж відбулося збільшення з минулим на 7,5 в.п., тобто використання підприємством своїх активів для одержання прибутку є ефективним, також ми спостерігаємо що в поточному році порівняно з минулим на 6,1 в.п. відбулося збільшення рентабельності активів за чистим прибутком.

Висновок. Перехід до ринкових відносин в економіці України по-новому ставить і розширює можливості діяльності підприємства, як основної її ланки. В нових умовах істотно змінилися правові, фінансово-економічні і соціальні співвідношення як всередині підприємства, так і в зовнішньому економічному середовищі. Істотно змінилися відносини підприємств з державою та іншими суб'єктами ринку.

Економічна свобода, як умова і наслідок ринкових відносин, ставить більш високі вимоги до рівня господарювання й економічної діяльності підприємства. Основне завдання підприємства на сучасному етапі – виробництво високоякісної, конкурентоспроможної продукції, яка буде користуватися попитом серед споживачів, реалізація цієї продукції і отримання максимально можливого рівня прибутку.

Результат діяльності фірми оцінюється системою показників, основним з яких є рентабельність, яка визначається відношенням прибутку до одного з показників функціонування підприємства. Рентабельність дозволяє виявити економічну ефективність роботи підприємства.

Підводячи підсумки проведеного аналізу, можна сказати, що на сьогоднішній день існують ще певні неузгодженості у визначенні показників рентабельності підприємства.

Зокрема, науковцями ще точно не досліджено, за яким показником прибутку розраховувати коефіцієнти рентабельності: за чистим прибутком, за валовим прибутком чи за прибутком від операційної діяльності. Єдиної думки щодо цього питання не існує, тому потрібні дослідження в даній сфері.

Кожне підприємство, зокрема і досліджуване в даній роботі ТОВ “Кривоозерська харчосмакова фабрика” прагне збільшити рентабельність своєї продукції, ресурсів, що використовується. Адже підвищення рентабельності сприяє покращенню фінансового стану підприємства.

Аналізуючи рентабельність ТОВ “Кривоозерська харчосмакова фабрика” у 2017 році і порівнюючи з 2016 роком, можна побачити, що в цьому напрямку на підприємстві відбулися значні зрушення в кращу сторону. Зокрема можна сказати що діяльність ТОВ «Кривоозерська харчосмакова фабрика» є ефективною, а саме підприємство прибутковим та фінансово стабільним.

Список літератури

1. Шеремет А. Д. Сейфуллин Р.С. Методика фінансового аналізу // А. Д. Шеремет, Р. С. Сейфуллин. – М.: Инфра, 2006. – 364 с.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / научн. ред. перевод чл. корр. РАН И. И. Елисеева., гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. - М.: Финансы с статистика, 2003. – 624 с.
3. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ, 2009. – №5. – С. 11-16.
4. Родионова В. М. Финансы: учебник / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 125 с.
5. Фінанси підприємств: підручник / Керівник авт.кол. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 460 с.
6. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навчальний посібник / М.Я. Коробов. Київ : Знання, 2002.- 294 с.
7. Шпикуляк О. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку // Економіка АПК. – 2009. – №7. – С. 120–127. 17.
8. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв // Фондовий ринок. – 2009. – № 12. – С. 11–14.
9. Поліщук Н.В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання : монографія / Н.В. Поліщук. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2005. – 252 с.
10. Економічний аналіз : навч. посібник / за ред. М.Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 420 с.
11. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз : навч. посібник / Н.В. Тарасенко. – Львів : «Новий світ – 2000», 2004. – 360 с.
12. Андрєєва Г.І. Економічний аналіз : навч.-метод. посібник / Г.І. Андрєєва. – К. : Знання, 2008. – 340 с.
13. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – К.: Знання, 2008. – 350 с.

Зваричук Н. М.
31 група ФФБД
Науковий керівник:
к.е.н, доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сучасного поширення конкуренції для підтримки стійкого фінансового стану підприємств виникає необхідність у проведенні аналізу показників ліквідності балансу. Наявність достатньої кількості активів, здатних швидко трансформуватися в грошову масу, є одним з факторів успішного господарського циклу. Від швидкості виконання зобов'язань господарюючим суб'єктом залежить його ділова репутація, довіра з боку партнерів, а також можливість доступу до зовнішніх джерел надходження капіталу. Також, через ринкові економічні перетворення, аргументованість і ефективність прийнятих управлінських рішень безпосередньо залежить від результативності оцінки фінансового стану та стійкості господарюючого суб'єкта.

Без оцінювання рівня ліквідності підприємства аналіз його фінансового стану буде неповним, що не дозволить зробити обґрунтовані висновки про існуючий стан та перспективи розвитку такого суб'єкта господарювання. Показники ліквідності дають можливість діагностувати фінансовий стан підприємства, оцінити його платоспроможність, усунути наявні недоліки для того, щоб в подальшому стабільно здійснювати діяльність та бути привабливим для інвесторів. Все це зумовлює необхідність посилення уваги до такої важливої складової фінансового стану підприємства, як ліквідність, з метою удосконалення форм і методів управління і контролю за нею.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема теоретичних засад визначення ліквідності, управління нею на підприємстві, її аналізу та оцінки присвячені праці науковців України і зарубіжжя. Серед них варто назвати: Н. М. Деєва, О. О. Орлова, О. І. Дедіков, О. І. Гончар, Л. О. Коваленко, М. Давиденко. Високий науковий внесок вищевказаних вчених створив вагомий підставу для подальших досліджень в напрямку забезпечення ліквідності господарюючих суб'єктів.

Мета. Основною метою даного дослідження є аналіз ліквідності балансу як важливого етапу оцінки фінансового стану підприємства на прикладі ПАТ «Одеський кон'ячний завод».

Виклад основного матеріалу. З позиції короткострокової перспективи фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності.

Платоспроможність розкривається через здатність підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Спроможність підприємства швидко погасити свою заборгованість характеризується ліквідністю його балансу, яка визначає рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на гроші відповідає терміну погашення заборгованості.

Основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку; відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Аналізуючи стан платоспроможності підприємства, необхідно розглянути причини фінансових труднощів, частоту їх створення і тривалість прострочених боргів. Причинами незадовільної платоспроможності можуть бути невиконання плану виробництва і реалізації продукції, підвищення її собівартості, невиконання плану прибутку, в результаті чого має місце нестача власних джерел самофінансування підприємства, високий процент оподаткування.

Дослідивши підходи до сутності категорії «ліквідність», можна прийти до висновку, що автори трактують дане поняття по-різному. Дефініції поняття «ліквідність», представлені різними авторами, наведені в табл. 1.

Дефініція поняття «ліквідність»

Автор	Визначення поняття
01	02
І. П. Ткаченко [1, с.85]	Здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші для покриття необхідних платежів.
І. О. Школьник [2, с.106]	Ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення платіжних зобов'язань.
О. Я. Базилінська [3, с. 85]	Показник, що характеризує можливість надходження грошових коштів не лише за рахунок реалізації активів, але й за рахунок залучення додаткових зовнішніх коштів.
М. М. Ільчук [4, с. 167]	Здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Отже, ліквідність підприємства відображає його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями наявними оборотними шляхом швидкого конвертування їх у грошові кошти, а платоспроможність виявляє здатність підприємства розраховуватися за власними поточними зобов'язаннями тільки наявними на підприємстві грошовими коштами та їх еквівалентами. Тобто, поняття ліквідності є ширшим, ніж поняття платоспроможності підприємства [5].

Ліквідність балансу – це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розташовані у порядку її спадання, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою строковості і розміщені в порядку збільшення термінів погашення зобов'язань.

Крім того, в економічній літературі для характеристики ліквідності підприємства найбільш широко використовуються три показники, що дозволяють оцінити рівень покриття зобов'язань підприємства його активами з різним ступенем ліквідності: коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності [6].

У балансовій моделі оцінки показників фінансової стійкості групування активів та пасивів за ознакою їх ліквідності можна виконувати, виходячи не лише з економічного сенсу компонентів, а й використовуючи статті балансу.

Найбільш ліквідні активи (А1) – це кошти, які використовуються для поточних розрахунків. До них відносять і короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей (це рядки 1160, 1165 другого розділу активу балансу).

Активи, що швидко реалізуються (А2), – це активи, що потребують певного періоду часу для їх перетворення на кошти. Це дебіторська заборгованість (рядки 1125, 1130, 1135, 1155, 1190).

Активи, що реалізуються повільно (А3), – це статті другого розділу активу балансу, та включають запаси та інші оборотні активи (рядки 1100 та 1110, а також рядок 1170).

Активи, що важко реалізуються (А4), – це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. Це статті першого розділу активу балансу (рядки 1095 та 1200).

Пасиви балансу відповідно до зростання строків погашення зобов'язань групуються наступним чином:

Невідкладні пасиви (П1) – це кредиторська заборгованість (рядки 1615, 1620, 1625, 1630, 1660, 1690).

Короткострокові пасиви (П2) – це короткострокові кредити банків (рядок 1600), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (рядок 1610).

Довгострокові пасиви (П3) – це довгострокові зобов'язання, що знаходяться в II розділі пасиву балансу, а саме рядки 1500, 1510, 1515.

Постійні пасиви (П4) – це статті I розділу пасиву балансу («Власний капітал») – рядок 1495, а також рядки 1520, 1525, 1660, 1665, 1700.

Коротко охарактеризуємо аналізоване підприємство ПАТ "Одеський коньячний завод". Основні види діяльності: виробництво виноградних вин; оптова торгівля напоями; дистиляція, ректифікація та змушування спиртних напоїв. Середня кількість працівників станом на 31.12.2017 р. – 310 осіб. Чистий фінансовий результат станом на 31.12.2017 р. становив 5440 тис. грн., його активи за рік зросли майже на 32,8% - до 1,05 млрд грн, тоді як основні засоби скоротилися на 13,9% - до 77,62 млн грн. Непокритий збиток в 2017 році знизився на 19,1% - до 22,9 млн грн. Довгострокові зобов'язання підприємства зменшилися на 2,6% - до 340,45 млн грн, тоді як поточні зобов'язання зросли в 1,8 рази - до 571,7 млн грн. Сумарна дебіторська заборгованість ПАТ склала 625,9 млн грн. Підприємство вважається одним з найбільших в Європі, його потужності дозволяють перекурювати до 3 млн декалітрів виноматеріалів в день.

Розглянемо показники ліквідності та платоспроможності підприємства ПАТ «Одеський коньячний завод» на основі даних фінансової звітності за період 2015-2017 рр. (табл. 2) [7, 8, 9].

Таблиця 2

Аналіз ліквідності балансу

Показник	Сума, тис. грн.			Питома вага, %		
01	02			03		
Активи	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
A1	1053	204	755	0,14	0,02	0,07
A2	375064	404223	628561	49,52	50,64	59,99
A3	275388	288536	334288	36,36	36,15	31,90
A4	105853	105284	84245	13,98	13,19	8,04
Баланс	757358	798247	1047849	100,00	100,00	100,00
Пасиви	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
П1	112247	218349	379682	14,82	27,35	36,23
П2	152043	88000	192000	20,08	11,03	18,32
П3	348693	348661	337988	46,04	43,68	32,26
П4	144375	143237	138179	19,06	17,94	13,19
Баланс	757358	798247	1047849	100,00	100,00	100,00

З таблиці 2 видно, що на кінець 2017 року, порівняно із попередніми роками, відбулось зростання активів в цілому та окремих їх складових. Основну питому вагу в складі активів на протязі усього аналізованого періоду займають активи, що швидко реалізуються. На кінець 2017 року активи, що швидко реалізуються, складали 59,99% загальної величини активів, що на 9,35% більше порівняно із 2016 роком та на 10,47% більше порівняно із 2015 роком. Значну частку активів підприємства складають також активи, що реалізуються повільно. Частка активів, що реалізуються повільно, в загальній вартості активів, незважаючи на зростання в абсолютному вираженні, мала динаміку зменшення. На кінець 2017 року питома вага активів склала 31,90%, що на 4,25% менше порівняно із 2016 роком та на 4,46% менше порівняно із 2015 роком. Позитивним є те, що найбільш ліквідні активи мали динаміку зростання: на кінець 2017 року вони становили 0,07% загальної величини активів ПАТ «Одеський коньячний завод», що на 0,05% більше порівняно із 2016 роком, але на 0,07% менше порівняно із 2015 роком. Отже, ПАТ «Одеський коньячний завод» має незадовільну структуру своїх активів, адже підприємству потрібно вжити заходів із покращення структури активів шляхом збільшення найбільш ліквідних активів.

В структурі пасивів підприємства основну частину зобов'язань протягом досліджуваного періоду займають довгострокові пасиви. На кінець 2017 року частка довгострокових пасивів склала 32,26,8% усіх пасивів, але це на 11,42% менше порівняно із 2016 роком та на 13,78% менше порівняно із 2015 роком. Значну частину зобов'язань ПАТ «Одеський коньячний завод» складають також невідкладні пасиви, питома вага яких на кінець 2017 року склала 36,23% усіх зобов'язань. Це на 8,88% більше порівняно із 2016 роком та на 21,41% - порівняно із 2015 роком.

Отже, ПАТ «Одеський коньячний завод» варто покращувати структуру своїх зобов'язань.

Групування активів за ступенем ліквідності активів і пасивів по терміновості погашення зобов'язань необхідна також для того, щоб визначити ліквідність балансу на певний період часу. Для цього порівнюють кожен групу активів з відповідною групою пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо перші три групи активів більше або дорівнюють трьом першим групам пасивів, а четверта група активів повинна бути менше або дорівнювати четвертій групі пасивів.

За результатами аналізу, баланс ПАТ «Одеський коньячний завод» не є ліквідним, адже вищевказані правила не дотримуються: $A1 < П1$ - не відповідає правилу; $A2 > П2$ - відповідає правилу; $A3 < П3$ - не відповідає правилу; $A4 < П4$ - відповідає правилу.

Ліквідність підприємства визначається і за допомогою низки фінансових коефіцієнтів. Проаналізуємо показники ліквідності підприємства ПАТ «Одеський коньячний завод».

Таблиця 3

Показники ліквідності ПАТ «Одеський коньячний завод»

Показник	Значення			Абсолютна зміна		Темп приросту, %	
	На 31.12.2015	На 31.12.2016	На 31.12.2017	За 2016- 2015	За 2017- 2016	За 2016- 2015	За 2017- 2016
01	02	03	04	05	06	07	08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0040	0,0007	0,0013	-0,0033	0,0006	-82,5	85,7
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,47	2,26	1,69	-0,21	-0,57	-8,5	-25,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,42	1,32	1,10	-0,10	-0,22	-7,0	-16,7

Можна зробити висновок, що майже всі розраховані показники ліквідності знижуються протягом трьох років. Коефіцієнт поточної ліквідності зменшився на 0,57 від показника, який був на кінець 2016 року. Коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2017 року має значення, яке менше аналогічного показника у кінці 2016 року на 0,22. Зниження ліквідності підприємства в динаміці свідчить про погіршення ситуації із забезпеченістю оборотними засобами.

Позитивним є те, що значення коефіцієнту швидкої ліквідності за три роки відповідають оптимальному значенню цього показника, це свідчить про здатність підприємства вчасно погашати свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів. Також відповідають оптимальному значенню коефіцієнту поточної ліквідності значення на кінець 2015-2016 років. Цей коефіцієнт показує, наскільки поточні активи покривають короткострокові зобов'язання. Значення коефіцієнту абсолютної ліквідності, навпаки, не відповідають оптимальному значенню в жодному з аналізованих років, тобто, можна зробити висновок, що дуже мала частина поточної заборгованості може бути погашена у найближчий час до моменту складання балансу, що свідчить про неплатоспроможність підприємства. Аналіз показників ліквідності необхідний не лише для керівників підприємства, але й для інших користувачів інформації: коефіцієнт абсолютної ліквідності – для постачальників сировини і матеріалів; коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків; коефіцієнт поточної ліквідності – для покупців і власників акцій підприємства.

Висновки. В рамках проведення аналізу ліквідності та платоспроможності для підприємства важливо визначити ліквідність його активів шляхом їх угруповання за ступенем ліквідності, оцінити ліквідність підприємства за допомогою розрахунку показників ліквідності. Систематизація підходів до визначення сутності ліквідності показала, що в цілому під нею розуміють здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених

боргів. Завершальним етапом аналізу ліквідності підприємства є формування аналітичних висновків, які дають змогу отримати інформацію про чинники впливу на діяльність підприємства та сформулювати пропозиції і рекомендації для підприємства. У процесі аналізу ліквідності балансу важливим є визначення чинників, які зумовлюють їх зміну. До таких чинників варто віднести обсяги короткострокової заборгованості; структуру поточних боргів; надійність та платоспроможність кредиторів; напрями використання залучених чи позикових коштів; структуру оборотного капіталу підприємства; вид діяльності підприємства; наявність дебіторської заборгованості (термін виникнення та погашення); наявність розроблених заходів комплексного управління оборотними активами; наявність розроблених схем розрахунків із покупцями та постачальниками; збутову політику підприємства [10].

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що в ПАТ «Одеський коньячний завод» на даний момент ситуація не є критичною, але може стати такою, якщо не будуть прийняті відповідні заходи для поліпшення фінансового стану. Більш значна нестача ліквідності призведе до того, що підприємство не буде в змозі оплатити свої поточні борги і зобов'язання. Це може призвести до інтенсивного продажу довгострокових вкладень і активів, а в найгіршому випадку – до неплатоспроможності та банкрутства.

Для покращення ефективності діяльності та фінансового стану в цілому керівництву ПАТ «Одеський коньячний завод» доцільно застосовувати якісне та ефективне планування грошових потоків, оскільки від спроможності своєчасно та в необхідному обсязі їх генерувати залежать платоспроможність підприємства та ліквідність його активів.

Така система повинна включати планування і прогнозування грошових потоків. Разом з тим, ПАТ «Одеський коньячний завод» варто вжити заходів щодо підвищення рівня ліквідності балансу та коефіцієнта абсолютної ліквідності шляхом збільшення величини абсолютно ліквідних активів.

Список літератури:

1. Ткаченко І. П. Фінансовий аналіз: конспект лекцій для студентів усіх форм навчання: [Електронний ресурс] / Кам'янське: ДДТУ, 2018. 223 с. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/36/7-36-kl92.pdf>.
2. Школьник І. О. Фінансовий аналіз. Київ: [Електронний ресурс] / Центр учбової літератури, 2016. 368 с. – Режим доступу до ресурсу: <http://cul.com.ua/preview/fash.pdf>.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: [Навчальний посібник] / 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
4. М. М. Ільчук, Л. Я. Зрібняк Організація і планування виробництва в аграрних формуваннях : [Навчальний посібник] для студентів ВНЗ / М. М. Ільчук [та ін.] ; За ред.: М. М. Ільчука, Л. Я. Зрібняка ; Національний університет біоресурсів і природокористування України. - К. : ЗАТ "Нічлава", 2012. - 320 с.
5. Лисун І. Ю. Економічна суть ліквідності та платоспроможності: [Електронний ресурс] / І. Ю. Лисун – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/7_154606.doc.htm
6. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність: [Практикум] / І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
7. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПАТ «Одеський коньячний завод» на 31.12.2017 р.: [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://doc.shustov.com/index.php/89-richna-informatsiya-emitenta-tsinnikh-paperviv-za-2017-rik>
8. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПАТ «Одеський коньячний завод» на 31.12.2016 р.: [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://doc.shustov.com/index.php?start=12>
9. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПАТ «Одеський коньячний завод» на 31.12.2015 р.: [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://doc.shustov.com/index.php?start=20>
10. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. [Електронний ресурс] / Актуальні проблеми економіки. 2014. № 6. С. 419–426. - Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_6_52

СЕКЦІЯ 3. УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ

Розум А. О.
53 група ОЕФ
alina09697@gmail.com

Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н. С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з найбільш важливих розділів для проведення аналізу є дебіторська і кредиторська заборгованість. Дебіторська та кредиторська заборгованість – неминучий наслідок існуючої в даний час системи грошових розрахунків між організаціями, при якій завжди є розрив часу платежу з моментом переходу права власності на товар, між пред’явленням платіжних документів до оплати і часом їх фактичної оплати.

Від правильного обліку, контролю та аналізу кредиторської та дебіторської заборгованістю залежить структура активів і пасивів балансу організації, а також визначення прибутку, що підлягає оподаткуванню. Це підтверджує високу значимість своєчасного і якісного управління заборгованістю підприємства. Основні функціональні напрямки діяльності при здійсненні контролю над заборгованістю націлені, перш за все, на зміцнення фінансового стану підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями організації аналізу і управління дебіторської та кредиторської заборгованістю займалися: В.В. Ковальова, М.Ш. Галлеева, Ю.А. Бабаєва, А.А. Максютіна, О.М. Купрюшина, Л.Є. Басовського та інші.

Мета. Дослідження особливостей організації аналізу в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основні функціональні напрямки аналітичної діяльності можна умовно розділити на дві категорії: загальні та часткові [1].

До загальних напрямків відносяться :

- організація системи постійного контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю за кожним дебітором і кредитором;
- систематичне проведення фінансово-господарського контролю дебіторської і кредиторської заборгованості, метою якого є перевірка достовірності цих зобов’язань, доцільності та ефективності використання;
- визначення внутрішніх і зовнішніх причин, які вплинули на величину, структуру, динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості, проведення оцінки ефективності та впливу вжитих заходів на фінансовий стан підприємства, формування відповідних висновків і прогнозів.

Завданнями часткових напрямків є:

- зниження рівня дебіторської заборгованості до розміру, що не перевищує рівень кредиторської заборгованості;
- приділення більшої уваги контролю над рухом дебіторської заборгованості, так як саме вона призводить до іммобілізації грошових коштів, що веде до подальшої неплатоспроможності підприємства;
- своєчасне погашення боргів, не допускаючи прострочень і штрафних санкцій;
- розумне використання такої форми залучення клієнтів, як комерційний кредит;
- виявлення ступеня ризику появи недобросовісних покупців шляхом розрахунку резерву по сумнівних боргах;
- проведення спільної роботи бухгалтерських підрозділів, що здійснюють контроль над рухом дебіторської і кредиторської заборгованості, з юридичними службами підприємства,

спрямованої на своєчасне вжиття заходів впливу на недобросовісних і (або) неплатоспроможних контрагентів.

Аналіз і контроль за рухом дебіторської заборгованістю є одним з найважливіших факторів максимізації норми прибутку, збільшення ліквідності, кредитоспроможності та мінімізації фінансових ризиків. Правильно розроблена стратегія контролювання кредиторських боргів дозволяє своєчасно і в повному обсязі виконувати зобов'язання перед клієнтами, що сприяє створенню репутації надійного і відповідального підприємства.

На думку Ковальова В.В.: «Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю має сприяти розширенню обсягу реалізації продукції, фінансової стійкості організації. Як і при управлінні іншими оборотними активами, прийняття будь-яких рішень з управління дебіторською та кредиторською заборгованістю повинен передувати аналіз її складу, рівня та динаміки в попередньому періоді. Оскільки в загальній сумі дебіторської заборгованості переважає заборгованість замовників за поставлені їм товари, а в загальній сумі кредиторської заборгованості переважає заборгованість перед кредиторами за надані ними товари, то при аналізі дебіторської заборгованості доцільно зіставляти її динаміку з динамікою виручки від проданих товарів, а при аналізі кредиторської заборгованості зіставляти з динамікою отриманих товарів [2].

Необхідність і доцільність контролю за станом кредиторської та дебіторської заборгованості залежать від ряду причин, як зовнішніх, так і внутрішніх, галузевої приналежності, існуючої системи розрахунків, рівня організації комерційної роботи.

Для того, щоб на підприємстві не утворювалася необґрунтованої кредиторської заборгованості, воно повинно, перш за все, правильно керувати дебіторською заборгованістю. Аналіз і управління дебіторською заборгованістю передбачає, перш за все, контроль за оборотністю засобів у розрахунках. Прискорення оборотності в динаміці розглядається, як позитивна тенденція. Щоб зменшити дебіторську заборгованість покупців і замовників, а значить і кредиторську заборгованість підприємству необхідно проводити відбір потенційних покупців і визначити умови оплати товарів, передбачених у контрактах, договорах.

Відбір можна здійснювати за допомогою неформальних критеріїв: дотримання платіжної дисципліни в минулому, прогностичні фінансові можливості покупця з оплати запитуваної ними обсягу товарів, рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні та фінансові можливості підприємства, тобто затовареність, ступінь потреби в готівки і т.д. Підприємству необхідно також ранжувати дебіторську і кредиторську заборгованість за термінами її виникнення, найбільш поширена класифікація передбачає таку угруповання (дні): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; понад 120. Можливі й інші угруповання. Крім того, підприємству необхідно проводити контроль безнадійних боргів з метою утворення необхідного резерву.

Всі ці заходи допоможуть скоротити рівень дебіторської і кредиторської заборгованості на підприємстві. При виявленні неприпустимих видів дебіторської заборгованості управління впливає на дебіторів з метою погашення заборгованості такими напрямками як: листи, телефонні дзвінки, персональні візити, продаж заборгованості спеціальним організаціям, тощо.

Особливу увагу слід приділяти аналізу даних про резерви по сумнівних боргах і фактичних втратах, пов'язаних з непогашенням дебіторської заборгованості.

Для підприємств одним із шляхів зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості є перегляд ведення аналітичного обліку. Необхідно побудувати аналітичний облік таким чином, щоб забезпечити отримання даних про терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, про освіту простроченої заборгованості, про заборгованість, забезпечену векселями і т.д. Перегляд ведення аналітичного обліку дозволить підприємствам не допускати виникнення необґрунтованої заборгованості, підвищити її оборотність, вивільнити заморожені кошти з розрахунків з різними покупцями і замовниками та направити їх на покриття власних боргів, придбання товарно-матеріальних цінностей і т.д.

Зазначені вище рекомендації допоможуть виявити неприпустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості (прострочена заборгованість постачальникам в бюджет і ін., Кредиторська заборгованість за претензіями, наднормативна заборгованість по стійких пасивах, товари відвантажені, не сплачені в строк, заборгованість за розрахунками відшкодування

матеріального збитку, заборгованість за статтею «Інші дебітори») допоможуть правильно визначити базу оподаткування і побудувати відносини з бюджетом. Результати аналізу дозволяють зацікавленим особам та організаціям приймати управлінські рішення на основі оцінки поточного фінансового стану та діяльності підприємства за попередні роки.

Вважаємо доцільним навести результати аналізу основних показників діяльності підприємства ТОВ «Колос». Для того, щоб оцінити загальний стан фінансово-господарської діяльності підприємства за 2015-2017 р.р. .

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності підприємства
ТОВ «Колос» за 2015 – 2017 рр. (тис. грн.)

№ з/п	Показники	Роки			Темп зростання ланцюговий	
		2015	2016	2017	2016 рік в порівнянні з 2015 роком	2017 рік в порівнянні з 2016 роком
1	02	03	04	05	06	07
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1740,8	2537,0	2884,7	145,7	113,7
2.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1563,3	2275,0	2755,2	145,5	121,1
3.	Середньорічна величина дебіторської заборгованості	74,9	198,5	184,3	265,0	92,8
4.	Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	118,6	379,5	577,8	319,98	152,3
5.	Середньорічна величина кредиторської заборгованості	490,1	794,2	1014,8	162,0	127,8
6.	Середньорічна вартість майна	746,0	1128,3	1490,0	151,2	132,1
7.	Середньорічна вартість оборотних активів	407,3	712,7	1010,6	174,98	141,8
8.	Середньорічна величина зобов'язань	492,4	799,3	1024,8	162,3	128,2

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності.

Згідно розрахунків чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростає з кожним роком, що є для підприємства позитивним явищем. Собівартість реалізованої продукції також зросла у 2017 році і склала 2755,2 тис. грн. та її темпи зростання випереджують зростання чистого доходу, що є негативним явищем. Темп зростання дебіторської заборгованості за 2017 рік в порівнянні з 2016 рік знизився на 7,2%. Це пояснюється посиленням контролем збоку менеджменту підприємства щодо своєчасних розрахунків за отриману продукцію.

Величина кредиторської заборгованості у 2017 році зросла на 27,8% порівняно з 2016 роком і свідчить, що її обсяги значно перевищують дебіторську заборгованість, але загальна вартість активів підприємства дозволяє погасити всю суму кредиторської заборгованості, а в разі кризової ситуації при негайному погашенні зобов'язань підприємство може збанкрутувати. Але 2017 році підприємство може покрити всю кредиторську заборгованість повністю за рахунок оборотних активів, що зросли на 41,8% в порівнюючи з 2016 роком.

Більш детальна аналітична характеристика дебіторської заборгованості ТОВ «Колос» надає можливості розробити управлінські рішення щодо її оптимізації. Результати нашого дослідження наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Показники комплексної оцінки дебіторської заборгованості
ТОВ «Колос» за 2015 – 2017 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2017 р. до 2015р.
		2015	2016	2017	
	02	03	04	05	06
1.	Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	23,242	12,781	15,652	- 7,590
2.	Питома вага дебіторської заборгованості у майні, %	10,0	17,6	12,4	2,4
3.	Питома вага поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	29,1	53,2	57,2	28,1
4.	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,153	0,250	0,182	0,029

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності.

Показники, що характеризують стан дебіторської заборгованості ТОВ «Колос», мають переважно негативну динаміку. Тривалість одного обороту заборгованості дебіторів у 2017 році збільшилася на 7 днів (43,6 %), а питома вага дебіторської заборгованості в майні також зросла на 2,4%, порівнюючи з 2015 роком. Питома вага поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах зросла на 28,1% в 2017 році порівняно з 2015 роком. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості показує, що на кожну гривню дебіторської заборгованості за отримані товари та послуги припадає 0,029 гривні кредиторської заборгованості більше ніж в 2015 році. Це може мати тривалі негативні наслідки, тому необхідно вирішити проблему якомога швидше. Причиною є занадто великий розмір запасів і недостатній розмір грошових коштів та їх еквівалентів. Зробимо детальну аналітичну характеристику кредиторської заборгованості ТОВ «Колос». Результати нашого дослідження наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники комплексної оцінки кредиторської заборгованості
ТОВ «Колос» за 2015 – 2017 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2017 р. до 2015р.
		2015	2016	2017	
	02	03	04	05	06
1.	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	3,190	2,865	2,715	- 0,475
2.	Питома вага кредиторської заборгованості в капіталі, %	65,7	70,4	68,1	2,4
3.	Питома вага кредиторської заборгованості у зобов'язаннях, %	99,5	99,4	99,0	- 0,5
4.	Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	120,3	111,4	100,4	- 19,9
5.	Припадає кредиторської заборгованості на 1 грн. дебіторської заборгованості, грн.	6,5	4,0	5,5	- 1,0

Джерело: розраховано автором за даними річної звітності.

Показники оцінки стану кредиторської заборгованості показують позитивну динаміку. Питома вага кредиторської заборгованості у загальній сумі зобов'язань та питома вага у поточних зобов'язаннях у 2017 році знизилась на 0,5 в. п., порівнюючи 2015 роком. Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів у 2017 році складало 100,4 %, що свідчить про можливість підприємства покрити кредиторську заборгованість оборотними активами. В капіталі ТОВ «Колос» питома вага кредиторської заборгованості за досліджуваний період знаходилася в межах 65,7 % та 68,1 %, а на 1 грн. дебіторської заборгованості припадало кредиторської заборгованості у 2017 році менше на 15,4 %, що характеризує позитивні зміни. Все це сприяло підвищенню рівню рентабельності виробничої діяльності підприємства, яка у 2017 році складала 4,5 %.

Висновки. Провівши аналітичну характеристика дебіторської заборгованості ТОВ «Колос» за 2015-2017 р.р. бачимо, що показники, що характеризують стан дебіторської заборгованості, мають переважно негативну динаміку. А саме: збільшення тривалості обороту на 7 днів, збільшення кредиторської заборгованості на 0,029 гривні. Це може мати тривалі негативні наслідки, тому необхідно вирішити проблему якомога швидше. Причиною є занадто великий розмір запасів і недостатній розмір грошових коштів та їх еквівалентів. Для вирішення проблеми необхідно удосконалити поточну політику формування виробничих запасів на підприємстві.

Після проведення аналітичної характеристики кредиторської заборгованості ТОВ «Колос» за 2015-2017 р.р. можемо зробити висновок, що показники оцінки стану кредиторської заборгованості показують позитивну динаміку. Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів у 2017 році складало 100,4 %, що свідчить про можливість підприємства покрити кредиторську заборгованість оборотними активами. В капіталі ТОВ «Колос» на 1 грн. дебіторської заборгованості припадало кредиторської заборгованості у 2017 році менше на 15,4 %, що характеризує позитивні зміни. Ці зміни сприяли підвищенню рівня рентабельності виробничої діяльності підприємства на 4,5%.

Управління дебіторською і кредиторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і являється складним, багатогранним процесом, який потребує постійного вдосконалення та адаптування до умов трансформаційної економіки. Відсутність належної уваги до заборгованості замовників може спровокувати нестачу коштів для погашення зобов'язань перед постачальниками, бюджетом, працівниками. У формуванні системи розрахунків беруть участь такі процеси як управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, вибір умов реалізації продукції і вимагати погасити заборгованість замовників, вироблення політики твори платежів і руху грошових коштів. Контрольні заходи з управління дебіторською та кредиторською заборгованістю проводяться безперервно.

На нашу думку необхідність правильно управляти рівнем дебіторської заборгованості що буде визначається не тільки прагненням до максимізації грошових потоків підприємства, а й бажанням знизити витрати фірми.

Результати аналізу дозволяють стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, знаходити шляхи і способи, що дозволяють скоротити величину заборгованості на підприємстві, а також приймати управлінські рішення на основі оцінки поточного фінансового стану та діяльності підприємства за попередні роки.

Список літератури:

1. Камінська Н.П., магістрант, Гришина Л.О., доц., канд.екон.наук/ Механізм управління дебіторською заборгованістю. Студенський збірник № 1 2015. С. 1-6. [Електронний ресурс] : <http://ev.nuos.edu.ua>
2. Масловська Л.Ц., Абромов І.В., Недільська Л.В., Операція факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств // Фінанси України. № 6, 2016. С.100-107.
3. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1 (43). С. 8-14.

Варналій А.О.
53 група ОЕФ
alenavarnalij@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливе місце у вдосконаленні економічної системи управління та покращення рівня роботи посідає управлінський аналіз, який показує, що заважає домогтися ефективного розміщення цінностей; чи немає дублювання функцій у системі керування; чи немає конфлікту прав; чи існують механізми координації й чи не є вони великоваговими; чи збалансовані повноваження й відповідальність; чи існує поділ влади, немає чи зайвої концентрації її в однієї особи на шкоду іншим або, навпаки, її розпилення; чи адекватна система керування обраному сегменту ринку, організаційній структурі та персоналу.

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 [1, с.63].

Матеріальні ресурси приймають участь у всіх фазах діяльності підприємства і завдяки вхідним і вихідним потокам зазнають безперервного відновлення. Велику цінність мають матеріальні запаси на підприємстві. 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.

Тому аналіз матеріальних ресурсів на виробництві як необхідна складова обліково-аналітичної системи є актуальним напрямом у забезпеченні ефективності виробничої діяльності підприємства та потребує удосконалення методика аналізу матеріальних ресурсів підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Підтвердженням актуальності даного напрямку є публікації в науковій економічній літературі, а саме публікаціях: Л.М. Киби, О.Я. Кислиці, О.А. Конторщикової, М.Г. Кузніцової, І.А. Никоновича, Р.В. Севастьянова. Разом з тим ефективність використання матеріальних запасів була проаналізована у працях Г.О. Крамаренко, Є.В. Мниха, Г.В. Савицької, та М.Г. Чумаченко. Автори зазначають, що більшість показників ефективності діяльності промислових підприємств пов'язані саме з управлінням матеріальними запасами.

Мета. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів визначення управлінського аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств, а також приклад практичного застосування діючих методик для підприємства ТОВ «Телекард-прилад».

Виклад основного матеріалу. Управлінський аналіз – це комплексний аналіз внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей підприємства, спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем. Його ціль – надання інформації власникам і іншим зацікавленим особам для прийняття управлінських рішень, вибору варіантів розвитку, визначення стратегічних пріоритетів [2, с. 26].

Управлінський аналіз використовує весь комплекс економічної інформації, носить оперативний характер і повністю підлеглий волі керівництва організації. Тільки такий аналіз дозволяє реально оцінити стан справ в організації, досліджувати структуру собівартості не тільки всієї випущеної й реалізованої продукції, але й окремих її видів, склад комерційних й управлінських витрат, особливо ретельно вивчити характер відповідальності посадових осіб за виконання бізнес-плану [3, с. 22].

Матеріальні цінності займають важливе місце серед об'єктів обліку управління підприємством. Вони є однією з найважливіших статей активу балансу. Від ефективного

використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обороту вкладеного капіталу, тому їх обліку, аналізу та аудиту варто приділяти велику увагу, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Запасами є активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; знаходяться в процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством. Запаси визнаються активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена [4].

Своєчасне надходження і ефективне використання матеріальних ресурсів забезпечує безперервну, ритмічну роботу підприємства, виконання бізнес-плану і збільшення прибутку. Необґрунтований надлишок матеріальних ресурсів може призвести до уповільнення оборотності оборотних коштів, що погіршить фінансову стабільність підприємства.

Дослідження запасів задля ефективного управління виробничим процесом у сучасних умовах господарювання дозволить керівництву підприємства отримувати якісну інформацію. Рациональне керування матеріальними ресурсами і виробничо-господарським процесом в нинішніх умовах можливе лише за допомогою детального обліку і обґрунтованої економічної оцінки

Вважаємо доцільним виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- запровадження інформаційних технологій обробки економічної інформації, що гарантуватиме підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;
- узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;
- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств.

З урахуванням особливостей виробництва визначають норми витрат, нормативний запас, а також виявляють наявність надлишків матеріалів і способи їх реалізації.

У процесі аналізу визначають відповідність фактичного розміру запасів сировини і матеріалів їх нормативній величині (в основному, для дорогих видів сировини і матеріалів або тих, що займають найбільшу питому вагу у загальному обсязі матеріальних ресурсів). З цією метою на основі даних про фактичну наявність матеріальних ресурсів у натуральних вимірниках і середньодобовій їх потребі визначають фактичну забезпеченість матеріалами в днях і порівнюють з нормативною (запланованою). Норматив запасів в абсолютних вимірниках визначається як добуток установленого нормативу запасу в днях на плановий обсяг середньодобової потреби конкретного виду матеріальних ресурсів.

Нами був проведений детальний аналіз ТОВ «Телекард-прилад».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Телекарт-прилад» є за організаційно – правовою формою товариством з обмеженою відповідальністю, яке діє на підставі Статуту, Цивільного та Господарського Кодексів України, Законів України «Про власність», «Про господарські товариства», «Про інвестиційну діяльність» та іншого чинного законодавства.

Основним напрямком діяльності ТОВ «Телекарт-прилад» є розробка і серійне виробництво телекомунікаційного устаткування і систем, приладів і автоматизованих систем урахування електроенергії, систем електронних платежів з використанням smart-карт і товарів народного споживання [5, с.440].

Нами було проведено аналіз операційних витрат за економічними елементами на ТОВ «Телекард-прилад». Наглядно структуру операційних витрат за 2016 та 2017 рік можна побачити на рис.1 та рис.2 відповідно.

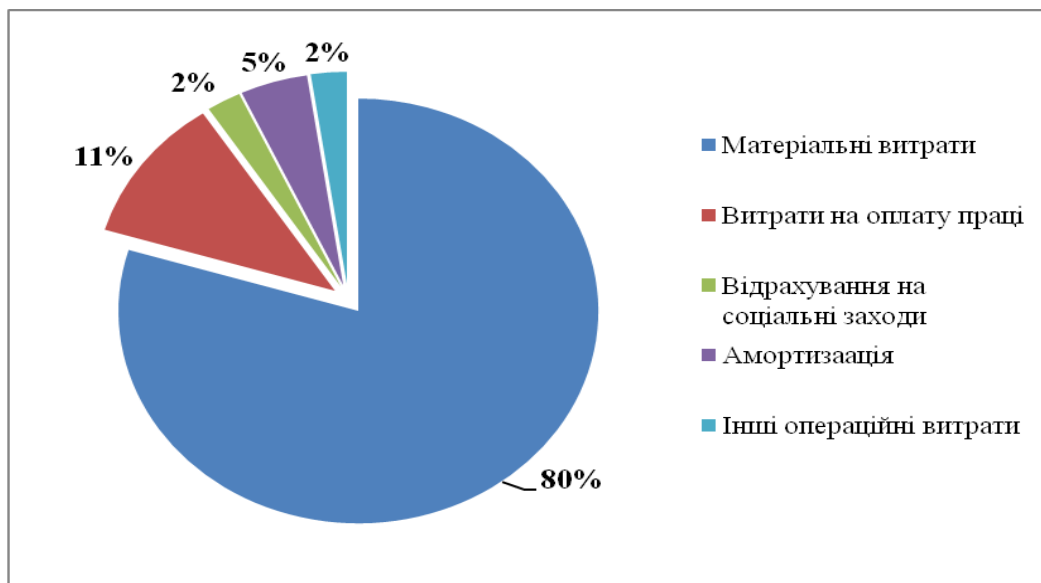


Рис 1. Структура операційних витрат за економічними елементами на ТОВ «Телекард-прилад» за 2016 рік, %.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Телекардприлад»

На аналізованому підприємстві в 2016 році в структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, які склали 80 % всіх операційних витрат. Значну частину також займають витрати на оплату праці, а саме -11 %. А найменшу частину склали відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати, а саме по 2%.

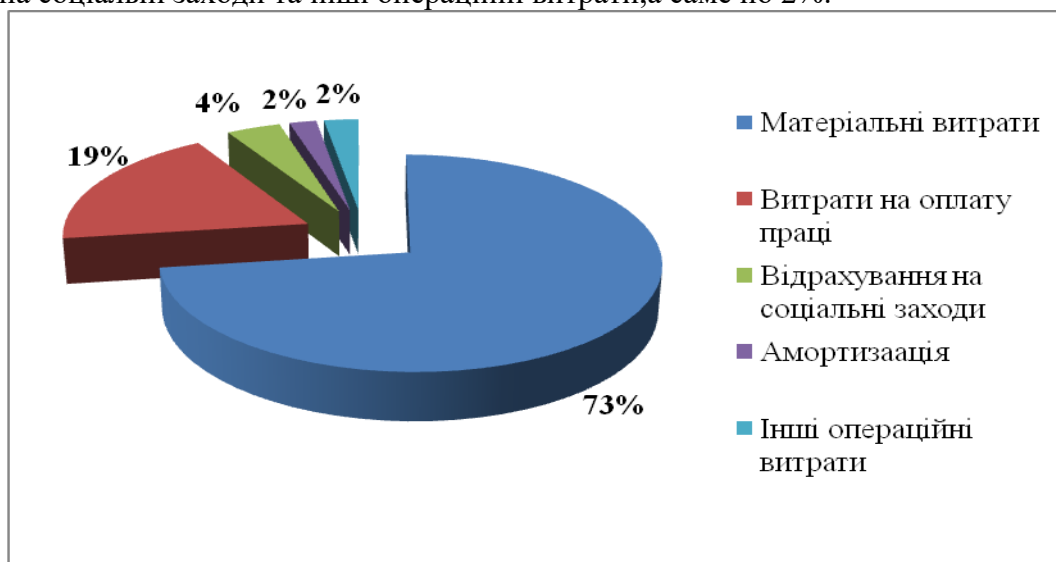


Рис 2. Структура операційних витрат за економічними елементами на ТОВ «Телекард-прилад» за 2017 рік, %.

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Телекардприлад»

З даного рисунка видно, що в 2017 році в структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, які склали 73 % всіх операційних витрат. Значну частину також займають витрати на оплату праці, а саме -19 %. А найменшу частину склали відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати, а саме по 2%.

Таким чином, в структурі всіх операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, питома вага яких в 2017 році зменшилась на 7,3%. Питома вага витрат на оплату праці в звітному році зросла на 7,7%. Також, питома вага відрахувань на соціальні заходи зросла на 1,7%. При цьому, питома вага на амортизацію зменшилась на 3,0 % . А питома вага інших операційних витрат у звітному періоді порівняно з базисним не змінилася.

З цього слідує, що ТОВ «Телекард-прилад» виробляє матеріаломістку продукцію, бо має високу частку матеріальних витрат у складі всіх операційних витрат.

В економічній літературі пропонується аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів здійснювати за допомогою показників матеріаловіддачі, матеріаломісткості або прибутку на 1 грн. матеріальних витрат[6].

Нами проведено факторний аналіз прибутку від реалізації продукції на 1 грн. матеріальних витрат на прикладі ТОВ «Телекард-прилад» з метою пошуку додаткового резерву прибутку із використанням такої факторної моделі:

$$Пм = Дрп \times Р \times МО ,$$

де Пм - прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, грн.;

Дрп – частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробленої продукції;

Р – рентабельність продажу;

МО – матеріаловіддача, грн.

Таблиця 1

Дані для факторного аналізу прибутку на 1 гривну матеріальних витрат

№	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Зміна
01	02	03	04	05
1	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	4200	8000	3800
2	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	100000	96000	-4000
3	Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	92000	81000	-11000
4	Матеріальні витрати, тис. грн.	79000	66000	-13000
5	Рентабельність продаж, % (ряд 1:ряд 2*100%)	4,2000	8,3333	4,1333
6	Співвідношення обсягів реалізації і виробництва продукції (ряд 2:ряд 3)	1,0870	1,1852	0,0982
7	Матеріаловіддача, грн. (ряд 3: ряд 4)	1,1646	1,2273	0,0627
8	Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, грн. (ряд 1:ряд 4)	0,0532	0,1212	0,0680

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «Телекардприлад»

Розрахунок впливу 1-го чинника “Частка реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарної) продукції”:

$$\Delta П_1 = \Delta Дрп \times Р_{\text{попер.}} \times МВ_{\text{попер.}}$$

$$\Delta П_1 = 0,0982 \times 4,2000 \times 1,1646 = 0,480 \text{ грн.}$$

Розрахунок впливу 2-го чинника “Рентабельність продаж”:

$$\Delta П_2 = \Delta Р \times Дрп_{\text{звіт.}} \times МВ_{\text{попер.}}$$

$$\Delta П_2 = 4,1333 \times 1,1852 \times 1,1646 = 5,705 \text{ грн.}$$

Розрахунок впливу 3-го чинника “Матеріаловіддача”:

$$\Delta П_3 = \Delta МВ \times Дрп_{\text{звіт.}} \times Р_{\text{звіт.}}$$

$$\Delta П_3 = 0,0627 \times 1,1852 \times 8,3333 = 0,619 \text{ грн.}$$

За аналізований період виявлено позитивну тенденцію зростання прибутку на 1 грн матеріальних витрат. Тож, як видно з розрахунків, прибуток на 1 грн. матеріальних витрат зріс на 0,0680 грн. і склав у звітному році 0,1212 грн. Ця зміна була обумовлена позитивною дією 3-х чинників, а саме «Частка реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарної) продукції», «Рентабельність продаж» і «Матеріаловіддача» (відповідно зростання на 0,480 грн, 5,705 грн. і на 0,619 грн.). Таким чином, виявленого резерву зростання прибутку на 1 грн. матеріальних витрат немає, так як всі фактори вплинули позитивно. Для подальшого збільшення прибутку рекомендується впроваджувати управлінські рішення спрямовані на ресурсозберігання і підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Наприклад, такі управлінські рішення, як:

- 1) підвищення технічного рівня виробництва за рахунок упровадження нових виробничих технологій;
- 2) механізація і автоматизація виробничих процесів;
- 3) зміна конструкцій і технологічних характеристик виробів;
- 4) поліпшення організації і обслуговування виробництва;
- 5) поліпшення матеріально-технічного постачання.

На сучасному етапі розвитку економіки крім традиційних аспектів дослідження матеріальних запасів як умови ритмічного здійснення виробничого процесу та елемента оборотних засобів підприємства з'являються нові ракурси вивчення матеріальних запасів та процесу управління ними. Так, потребує розвитку комплексний підхід до формування запасів, що охоплює маркетинг, стратегічне планування та управління фінансами[7].

Висновки. Підсумовуючи розглянуті аспекти, можемо зробити висновок, що управлінський аналіз – це аналіз діяльності підприємства, який здійснюється з метою прийняття оптимальних управлінських рішень. Аналізуючи структуру операційних витрат за економічними елементами, стало відомо, що ТОВ «Телекард-прилад» є матеріаломістким підприємством, бо має високу частку матеріальних витрат у складі всіх операційних витрат. Проводячи факторний аналіз прибутку на 1 гривну матеріальних витрат, можна сказати, що за аналізований період виявлено позитивну тенденцію зростання прибутку на 1 грн матеріальних витрат. Але, щоб ще більше покращити становище підприємства необхідно приймати правильні управлінські рішення. 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.

Список використаних джерел:

1. Кузнецова М. Г. Тенденции и закономерности управления запасами / М. Г. Кузнецова // Проблеми теорії і практики управління. – 2013. – № 11. – С. 63-71
2. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учеб. пособие / М.А. Вахрушина. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2014. - 432с.
3. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н.Т. Мала // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2016. - № 605. – С. 20-24.
4. Економічна сутність оборотних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomikam.com/ecfins-1693-2.html>
5. Башина О. Э. Общая теория статистики / О.Э. Башина, А.А. Спирина. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 440 с.
6. Гайдаєнко О. М., Шевчук Н. С. Управлінський аналіз: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2015. - 151 с .
7. Шевчук Н. С. Проблеми управління матеріальними ресурсами / Н. С. Шевчук // Реформування економіки України: стан та перспективи: зб. матеріалів VII міжнар. наук.-практ. конф.: 29-30 листоп. 2012 р. – Київ: МІБО КНЕУ, 2012. – С. 174-176.

Садовник І.І.
53 група ОЕФ
irinasadovnik5@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

ПИТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МТП ЮЖНИЙ»

Постановка проблеми у загальному вигляді. У комплексі заходів, які забезпечують ефективність функціонування морського порту, важливе місце посідає економічно обґрунтований рівень інтенсифікації виробництва. Рівень інтенсивності характеризує обсяг виробництва продукції та ступінь насиченості підприємства сукупними вкладками коштів. Інтенсифікація, як одна із форм розширеного відтворення, проявляється у більш інтенсивній експлуатації наявного виробничого потенціалу та залученні додаткових ресурсів для одержання більшої кількості конкурентоспроможної продукції.

Однак, слід зауважити, що більшість державних морських портів України не здатні самостійно в повній мірі забезпечити фінансове підґрунтя цього процесу, зокрема: оновлювати матеріально-технічну базу та впроваджувати нові технології. Тому важливо забезпечити рівень інтенсифікації морегосподарського комплексу України, адекватний до сучасних умов формування внутрішньодержавного і міждержавного транспортного ринку. Так як ДП «МТП Южний» є найбільшим та найприбутковішим портом України [1], виникає потреба в проведенні поглибленого дослідження питань інтенсифікації виробництва саме даного підприємства як найперспективнішого для розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економічна сутність інтенсифікації виробництва привертала й продовжує привертати увагу багатьох дослідників. У витоків наукового вивчення процесу інтенсифікації виробництва стояли класики політичної економії: Д. Рікардо, А. Сміт, К. Маркс та інші вчені-економісти. Їхні наукові здобутки є базовими для визначення напрямів підвищення інтенсифікації виробництва.

В основі сучасної української методології визначення економічної ефективності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва лежать праці таких науковців, як В.Я.Амбросов, В. Андрійчук, В.І.Бойко, О.А.Бугуцький, М.С. Вітков, М.Я.Дем'яненко, С.І.Дем'яненко, Ю.С.Коваленко, І.І.Лукінов, В. Мертенс, В. Мацибора, В.Я.Месель-Веселяк, П.Т.Саблук, В. Уланчук, О.М.Шпичак, В.В.Юрчишин. Завдяки дослідженням названих учених були узагальнені та вдосконалені підходи до інтенсифікації як до інноваційного шляху розвитку.

Але неможливо вивчення таких питань, як вплив інтенсифікації на економічну ефективність виробництва, порівняльна характеристика застосування інтенсивних і малозатратних технологій ведення морегосподарської діяльності, відсутність дієвого макроекономічного механізму забезпечення інтенсивного ведення галузі зумовлюють необхідність поглиблених досліджень.

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних положень та практичних аспектів інтенсивного розвитку морегосподарського комплексу, аналіз та розробка рекомендацій щодо інтенсифікації діяльності ДП «МТП Южний».

Виклад основного матеріалу. Підвищити ефективність діяльності підприємства можна або збільшенням витрат факторів виробництва, або поліпшенням технології. З цими напрямками економічного зростання тісно пов'язані стратегічні напрямки економічного розвитку в цілому: екстенсифікації і інтенсифікації виробництва.

Екстенсивний економічне зростання - збільшення суспільного виробництва за рахунок нарощування однакових в якісному відношенні факторів виробництва:

- числа зайнятих працівників без підвищення їх кваліфікації;

- споживання матеріальних чинників виробництва: сировини, матеріалів, палива, земельних угідь без збільшення ефективності їх використання;
- капітальних вкладень без відповідного поліпшення технології.

При екстенсивному економічному зростанні зберігаються постійні пропорції між темпами зростання реального обсягу виробництва і реальних сукупних витрат на його створення.

Інтенсивний економічне зростання - збільшення обсягів національного виробництва за рахунок більш ефективного (інтенсивного) використання існуючих факторів виробництва:

- розширення виробництва матеріальних благ і послуг за рахунок впровадження нових, більш ефективних технологій за допомогою оновлення основних фондів (засобів виробництва), інакше кажучи, за рахунок впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- поліпшення організації виробництва (нової структури господарських зв'язків, управління, маркетингу, кооперації) і, як результат, підвищення його ефективності;
- вдосконалення використання основних і оборотних фондів, прискорення їх оборотності, прискореної амортизації і т. д.;
- постійного зростання кваліфікації робочої сили і вдосконалення наукової організації праці.

При інтенсивному економічному зростанні темпи зростання реальних обсягів виробництва перевищуватимуть темпи зміни сукупних витрат на його виробництво.

В умовах науково-технічного прогресу інтенсивний економічне зростання може характеризуватися нульовим або незначним приростом національного продукту, але супроводжуватися істотним підвищенням якісних характеристик продукції, що випускається.

І екстенсивний, і інтенсивний економічний ріст існують одночасно, домінуючи один над одним на різних часових етапах. Переважання того чи іншого типу обумовлюється існуванням різних комбінацій факторів виробництва.[2].

Загалом, інтенсифікацію виробництва можна окреслити як процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо. Інтенсифікація виробництва суттєво відрізняється від екстенсивного розвитку суспільного виробництва, що базується на кількісному зростанні засобів виробництва і має витратний характер інтенсифікації виробництва, на відміну від нього, має антивитратну спрямованість, оскільки супроводжується зменшенням витрат живої та уречевленої праці на одиницю продукції [3].

Так, М.С. Вітков визначає інтенсифікацію виробництва як комплексний, багатфакторний процес застосування ефективних і екологічно безпечних засобів та технологій, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу, інноваційних розробках, використанні більш досконалих форм організації і оплати праці, управління та ефективних ринкових відносин [4].

Таким чином, інтенсифікація виробництва - це системний комплексний багатфакторний процес застосування ефективніших засобів виробництва і технологічних процесів з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу та інноваційних розробок, застосування досконалішої організації праці та управління з метою забезпечення безперервного приросту виробництва і підвищення його ефективності. Складні соціально-економічні перетворення, що відбуваються на сучасному етапі суспільно-економічних трансформацій в Україні, потребують запровадження дієвих механізмів економічного зростання. Беручи за мету соціально-економічний розвиток України підвищення якості життя населення, формування сприятливого середовища існування, збереження соціально-політичної стабільності і забезпечення національної безпеки й обороноздатності, регулювання економіки має відбуватися, насамперед, в напрямі інтенсивного шляху розвитку промислового комплексу.

Послідовність оцінювання інтенсифікації виробництва як системи включає такі основні етапи[4]:

- 1) вибір та розрахунок часткових показників оцінки інтенсифікації функціональних модулів;
- 2) вибір методу та розрахунок комплексних показників оцінювання інтенсифікації функціональних модулів як функції відповідних часткових показників;

- 3) розрахунок інтегрального показника оцінювання інтенсифікації виробництва як функції комплексних показників оцінювання інтенсифікації функціональних модулів; - якісна оцінка рівня інтенсифікації виробництва (аналіз результатів, висновки, тенденції та шляхи подальшого розвитку тощо).

У господарській практиці окремо екстенсивного та інтенсивного шляху розвитку не існують, вони завжди поєднуються в певній комбінації. Тому розрізняються переважно екстенсивний або переважно інтенсивний шлях розвитку. Встановлення ступеня інтенсифікації і є об'єктом оцінки при використанні даної методики. Процес інтенсифікації як соціально-економічне явище має багатофакторний характер і тому потребує системного підходу до його дослідження й виявлення комплексного впливу сукупності чинників на обсяги та ефективність функціонування морегосподарського комплексу. Для розрахунку комплексних показників оцінювання інтенсифікації функціональних модулів, які є фактично синтетичними показниками, доцільно застосувати алгоритм класичного варіанта побудови таксономічного показника [2]. Інтегральний показник оцінювання інтенсифікації виробництва в і-му періоді будемо визначати як середнє геометричне відповідних комплексних показників.

Інтенсифікація виробництва як системи залежить від інтенсифікації її складових підсистем, що дає можливість сконцентрувати увагу на цілісності структури виробництва, комплексності проблем і необхідності їх вивчення в єдності; зорієнтувати управління виробництвом на кінцеві результати діяльності в умовах швидко мінливого зовнішнього середовища; розробити ефективну стратегію діяльності виробництва.

Методика аналізу інтенсифікації виробництва включає систему розрахунків:

1. Визначення динаміки якісних показників використання ресурсів.
2. Встановлення співвідношення приросту ресурсу в розрахунку на 1% приросту обсягу продукції.
3. Розрахунок частки впливу інтенсивності на приріст обсягу виробництва продукції.
4. Розрахунок комплексних оцінок екстенсифікації та інтенсифікації виробництва.

Матеріальною основою інтенсифікації морегосподарського комплексу є науково-технічний прогрес, однак слід враховувати, що крім матеріальних факторів інтенсифікації виробництва кінцеві його результати значний вплив також справляють нематеріальні фактори, серед них: підприємливість, організованість, вміння працювати в умовах, що швидко змінюються.

Основними показниками, що характеризують результат інтенсифікації, є: продуктивність праці, віддача основних засобів, матеріаловіддача, оборотність власного капіталу, оборотність оборотних активів тощо. Нами проведено розрахунок основних показників інтенсифікації виробництва на ДП «МТП Южний», а також їх темп росту та приросту за 2017-2018 рр. (табл.1).

Таблиця 1.

Динаміка якісних показників використання ресурсів на ДП «МТП Южний»

№	Показники	Роки		Інде кс	Темп приросту
		2017	2018		
1	Середньосписковачисельність працівників, осіб	2701	2736	1,01	1%
2	Основні засоби, тис. грн.	1665884	1784296	1,07	7%
3	Матеріальні витрати, тис. грн.	385035	533725	1,39	39%
4	Власний капітал, тис. грн.	2427522	2815465	1,16	16%
5	Оборотні активи, тис. грн.	1419098	1551074	1,09	9%
6	Чистий дохід, тис. грн.	1522480	1698107	1,12	12%
7	Продуктивність праці, грн.	563,67	620,65	1,10	10%
8	Віддача, грн.	0,91	0,95	1,04	4%
9	Матеріаловіддача, грн.	3,95	3,18	0,80	-20%
10	Оборотність власного капіталу, раз	0,63	0,60	0,96	-4%
11	Оборотність оборотних активів, раз	1,07	1,09	1,02	2%
12	Витрати на оплату праці, тис. грн.	584025	688307	1,18	18%

Джерело: складено автором на основі річної фінансової звітності ДП «МТП Южний»

Таким чином, згідно табл. 1, можемо розрахувати комплексну оцінку інтенсифікації, що дорівнює:

$$K = \sqrt[5]{1,10 \times 1,04 \times 0,80 \times 0,96 \times 1,02} = \sqrt[5]{0,905} = 0,98$$

Так як значення комплексної оцінки інтенсифікації менше, ніж індекс витрат на оплату праці ($0,98 < 1,18$), підприємству необхідно переглянути данні статті витрат, оскільки виробництво є неефективним.

Таблиця 2.

Розрахунок комплексної оцінки екстенсивної та інтенсивної інтенсифікації на ДП «МТП Южний»

№	Види ресурсів	Приріст ресурсів на 1% ЧД	Напрямки збільшення ЧД(100%)	
			екстенсивний	інтенсивний
1	Трудові ресурси	0,08	8%	92%
2	Основні засоби	0,58	58%	42%
3	Матеріальні витрати	3,25	325%	-225%
4	Власний капітал	1,33	133%	-33%
5	Оборотні активи	0,75	75%	25%
	Всього	1,20	120%	-20%

Джерело: складено автором на основі річної фінансової звітності ДП «МТП Южний»

Згідно проведеного аналізу динаміки екстенсивних показників, що характеризують кількісну сторону ресурсів підприємства на ДП «МТП Южний» за 2017-2018 рр., було встановлено, що узагальнюючий показник приросту ресурсів на 1% чистого доходу становить 120% приросту чистого доходу. Такий результат був досягнутий за рахунок розширення, тобто додаткового придбання виробничих і фінансових ресурсів, отже, привалює шлях екстенсивної інтенсифікації.

Зокрема, екстенсивна інтенсифікація за матеріальними витратами на ДП «МТП Южний» збільшилась майже втричі, що є наслідком збільшення обсягу матеріальних ресурсів замість зміни технологій їх використання.

Нами виявлено, що внаслідок збільшення обсягу матеріальних ресурсів замість зміни технологій їх використання, екстенсивна інтенсифікація на ДП «МТП Южний» зросла втричі. Матеріальною основою інтенсифікації є капітальні вкладення й інші ресурси, застосування яких передбачає зміну способів виробництва, вдосконалення техніки і технологій, впровадження нових систем на ДП «МТП Южний». Вкладання засобів і вдосконалення матеріально-технічної бази порту доцільно розглядати в органічній єдності з результатами діяльності, прагнути ефективного їх використання. Необхідно постійно порівнювати додаткові затрати з отриманими результатами, щоб кожна вкладена гривня забезпечувала максимальну віддачу. В зв'язку з цим слід мати на увазі, що інтенсифікація передбачає підвищення ефективності віддачі не лише додаткових вкладень, а й тих засобів, ресурсів і затрат, які вироблені раніше і функціонують паралельно у виробництві.

Інтенсивний тип зростання підприємства можна розглядати лише тоді, коли в процесі господарської діяльності мають місце підвищення продуктивності праці й фондів віддачі, економія матеріально-грошових затрат і підвищення якості надання послуг.

Проведений аналіз інтенсифікації використаних ресурсів показав, що більшість видів ресурсів має тенденцію до підвищення ефективності їх використання, окрім матеріальних витрат та власного капіталу. Однак, порівнюючи індекс комплексної оцінки інтенсифікації з індексом витрат на заробітну плату, бачимо, що рівень інтенсифікації невисокий.

Так як за використанням матеріальних ресурсів не спостерігалась інтенсифікація (падіння матеріальної віддачі), на ДП «МТП Южний» необхідно впроваджувати ресурсозберігаючі технології, забезпечувати відсутність браку, здійснювати пошук нових постачальників тощо.

Якісне портове обладнання є мінімальною вимогою для ефективних портових операцій. Воно включає упорядковану інфраструктуру порту, наприклад, причалів, каналів доступу, дамб, складів і доріг, залізничних колій на ділянці порту. Іншою необхідністю є суперструктура, конкретна залежно від типу вантажу. Кожен тип вантажу має різні вимоги для зберігання: наливні в танкерах, насипні на складах, бункерах або складах, рефрижераторні вантажі в рефрижераторних

складах або рефрижераторних контейнерах. Якість і потужність обладнання має пряме відношення до ефективності портів.

У той же час, з урахуванням вартості всієї цієї техніки, операційним завданням менеджменту портів є оптимізація пропускної спроможності свого устаткування відносно прогнозованих вантажопотоків.

Хоча досягнення оптимальної потужності на практиці є складним, промисловий досвід показує, що коефіцієнт використання на рівні 70% наближує термінали до роботи з максимальною ефективністю, і що перевищення цього показника знижує ефективність. Сума необхідних інвестицій для автоматизованих терміналів вища, ніж для традиційних терміналів, але їхня рентабельність, якість, безпека та екологічні показники вважаються вищими, ніж у традиційних терміналів.

Висновок. Таким чином, для аналізу ефективності використання ресурсів підприємства здійснюють аналіз інтенсифікації. Інтенсифікація є основою підвищення ефективності виробництва - важливою складовою економічної стратегії кожного підприємства. Тільки через інтенсифікацію можна високими темпами підвищувати рівень продуктивності праці, рентабельності підприємства, зменшувати затрати виробництва і под.

Інтенсифікація морського порту має багатофакторний характер і вимагає комплексного, системного підходу до його дослідження та впровадження. На ДП «МТП Южний» переважає екстенсивний тип розвитку, такий результат був досягнутий за рахунок розширення, тобто додаткового придбання виробничих і фінансових ресурсів, тоді як інтенсифікація не є превалюючим напрямком розвитку.

Основними стратегічними напрямками інтенсифікації виробництва на ДП «МТП Южний» можуть бути:

- залучення інвестиційних ресурсів для покращення технології надання послуг та використання нових ресурсозберігаючих технологій;
- нові підходи до розвитку підприємницької діяльності;
- розробка нових логістичних систем, що дозволять більш ефективно використовувати ресурси без збільшення матеріальних витрат;
- техніко-технологічна переоснащеність виробництва;
- диверсифікація надання послуг і розвиток на цій основі внутрішньогосподарських виробничих відносин.

На основі запропонованих стратегічних напрямків необхідно виявляти резерви покращення якісних показників на підприємстві, складати програми їх впровадження та оцінювати отриманий економічний ефект від інтенсифікації виробництва. Такий комплексний аналіз, що повинен проводитись саме на підприємстві, дасть можливість покращити результати його господарської діяльності у майбутньому.

Список літератури:

1. Асоціація морських портів України: офіційний сайт. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uspa.gov.ua/>
2. Яровенко Т.С. Управління процесом інтенсифікації розвитку промислового підприємства у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Т. С. Яровенко, М. В. Тулякова, Ю. А. Козюпа // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. - Вип. 7(2). - №4. - Т.21. - С.105-110. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/yarovenko.html>.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
4. Квятковська Л.А. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством / Квятковська Л.А., Воробйова Л.Д. // Вісник ХПІ. – 2013. - №50 (1023). – с.67-75.
5. 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>

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування суб'єктів господарювання в умовах розвитку ринкових відносин пов'язане з формуванням фінансових ресурсів. Ураховуючи різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств, найважливішим є процесу управління формуванням прибутку, який характеризує ефективність діяльності суб'єктів господарювання, визначає можливості фінансування науково-технічного і соціального розвитку в подальшому і є узагальнюючим показником діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню процесу управління прибутком сучасного підприємства присвячено праці зарубіжних дослідників Д. Гелбрейта, Ф. Найта, О. Толмачова, О. Толпегіна, Р. Харрода та інших.

Питанням прибутку та розв'язанню проблеми формування прибутковості сучасного підприємства присвячено й праці вітчизняних учених С.М. Баранцева, І.О. Бланка, М.І. Гладкої, О.Р. Кривицької, С.І. Ляшенка, С.Ф. Покропивного, В.В. Худої. Теоретичні аспекти управління прибутком діяльності підприємств знайшли відображення в наукових працях В.В. Апопії, В.І. Блонської, Я.Д. Качмарика, А.А. Мазаракі та інших науковців. Але не дивлячись на велику кількість публікацій у даному науковому напрямі, що, у свою чергу, доводить актуальність даного дослідження, процес управління прибутком підприємств в сучасних умовах господарювання вимагає подальших досліджень.

Мета. Визначення та обґрунтування підходів до підвищення прибутковості діяльності підприємства на основі аналізу управління прибутком.

Виклад основного матеріалу. Глобальні структурні перетворення міжнародних економічних відносин привели до конкурентної боротьби між підприємствами за одержання максимального прибутку та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності. Прибутковість підприємства є найважливішим показником, який визначає перспективи його розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань.

Прибуток підприємства як один із показників прибутковості є головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців. Прибуток є тією категорією, яка найповніше відображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення виробничої діяльності. Зрозуміло, що чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється у підприємства для економічного розвитку та покращення і розширення своєї діяльності. Але спочатку дамо визначення поняттю «прибуток». Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [1]. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування [2, с.72]. Водночас, це – об'єкт оподаткування, джерело сплати податків, а відтак – джерелом зв'язання соціально-економічних цілей держави.

Згідно з дослідженнями багатьох економістів, управління прибутком визначається як процес прийняття відповідних управлінських рішень, які не приймають до уваги, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи. Управління прибутком з точки зору системного підходу – складна багаторівнева система. Вона включає такі підсистеми: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контролю за фактичними даними. Кожна з цих підсистем має свої конкретні цілі і завдання.

Також, кожна з цих підсистем знаходиться під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Також від величини прибутку залежить кількість завдань економічного, соціального та технічного плану, які може вирішити підприємство, розподіливши кошти за певними напрямками використання. Також, ефективність використання впливає на майбутні можливості по збільшенню прибутку на етапі його формування. Системний підхід до управління прибутком передбачає вивчення способів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки. Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета повинна забезпечувати поєднання інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства [3].

Тому, така надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним. Як уже відзначалося в попередніх дослідженнях [4, с. 127], управління прибутковістю являє собою систему принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Механізм управління формуванням операційного прибутку базується на врахуванні тісного взаємозв'язку цього показника з обсягом реалізації продукції, доходами та витратами. Цей взаємозв'язок у фінансовому менеджменті має назву «Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації та прибутку» (Cost – Volume – Profit – relationships «CVP») і дає змогу визначити вплив факторів на формування прибутку та забезпечити ефективне управління цими процесами.

Оскільки прибуток – основний результативний показник діяльності підприємства, то важливо виявити його залежність від різноманітних факторів та оцінити їх вплив на прибутковість. На величину прибутку впливають різноманітні фактори. В економічній літературі фактори впливу поділяються на дві групи: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що знаходяться у компетенції підприємств. Усі ці фактори, що впливають на величину прибутку, зображено на схемі (рис.1).



Рис.1. Фактори, що впливають на величину прибутку

Джерело: розроблено автором за даними [5]

На сьогоднішній день існують більш ефективні структурні підрозділи підприємства – центри відповідальності, на формування яких базується останнім часом організаційне забезпечення управління прибутком. Персоніфікація відповідальності за прийняття рішень є вихідним моментом створення системи управління прибутком.

Формування прибутку в Україні характеризується таким порядком [6]: визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); обчислення загальногосподарських витрат; визначення прибутку (збитку) від фінансових операцій та іншої діяльності. Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг.

Прибуток від реалізації продукції залежить від обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін. Обсяг реалізації продукції може мати позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то за збільшення обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації рентабельної продукції. Структура товарної продукції також може по-різному впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки. Зміна рівня середньо реалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямо пропорційній залежності: за збільшення рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки. Отже, підприємству бажано використовувати як наявні внутрішні можливості підвищення ефективності роботи, так і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результативного показника роботи. Внутрішніми факторами підвищення прибутковості є організаційно-управлінські чинники, матеріально-технічні чинники, фінансові чинники, кадрові чинники.

До зовнішніх чинників належать адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові чинники. Ефективне управління факторами та їх поєднання у продуманій стратегії дасть змогу максимізувати рівень прибутковості діяльності підприємства. Тепер, на прикладі ПрАТ ПлазмаТек проведемо аналіз прибутковості підприємства.

Таблиця 1

Аналіз показників прибутковості та ефекту виробничого левериджу

Показники	Минулий період		Поточний період	
	Тис. грн.	% до ЧД	Тис. грн.	% до ЧД
1. Чистий дохід	930176	100	1335224	100
2. Змінні витрати (собівартість)	620649	+66,72	915372	+68,56
3. Постійні витрати (адміністративні витрати і витрати на збут)	+168301	+18,09	+220755	+16,53
4. Прибуток від основної операційної діяльності	1719126	+184,82	2471351	+185,09
5. Маржинальний дохід	1550825	+166,72	2250596	+168,56
6. Точка беззбитковості	100945,98	+10,85	130968,59	+9,81
7. Виробничий леверидж	0,27	X	0,24	X
8. Ефект виробничого левериджу	0,90	X	0,91	X

Як бачимо з таблиці 1, сума чистого доходу у звітному році, порівняно з попереднім, збільшилась на 405048 тис. грн. У той самий час відбувається збільшення питомої ваги змінних витрат на 1,84 п. п., що свідчить про збільшення собівартості продукції. Як бачимо, постійні витрати, також зросли на 52 454 тис. грн. Точка беззбитковості, внаслідок вищезазначених змін, збільшила свій розмір на майже на 30000 тис. грн, тобто щоб покрити всі витрати необхідно реалізовувати 10,85 % продукції у минулому році, а у звітному році – 9,81%. Ефект виробничого левериджу у звітному році дорівнює 0,91, що означає, що при падінні виручки на 1 % прибуток знизиться на 0,91%, тобто це свідчить про підвищення виробничого ризику. З метою зменшення виробничої собівартості підприємству рекомендовано оптимізувати: матеріальні витрати (пошук більш дешевої сировини, проте без втрати в якості; посилення контролю за нормативним використанням матеріалів; впровадження енергозберігаючих технологій; модернізація

виробництва з метою більш раціонального використання матеріалів та зменшення матеріаломісткості продукції); витрати на обслуговування та утримання основних засобів (зменшити кількість не використовуваних основних засобів шляхом операційного та фінансового лізингу, продажу, ліквідації). А для зменшення постійних та умовно постійних витрат (адміністративних та збутових) підприємству бажано: впроваджувати використання енергозберігаючих технологій з метою зменшення витрат на опалення, електроенергію та водопостачання; використовувати транспортну логістику; віддавати перевагу більш дешевим, але ефективним видам реклами. Тому, для максимізації розміру позитивного фінансового результату суб'єкти господарської діяльності повинні забезпечувати зростання обсягів їх діяльності, ефективно управляти витратами, підвищувати ефективність використання матеріально-технічної бази, оптимізувати склад та структуру обігових коштів, підвищувати продуктивність праці та системи управління. Все це вказує на правильно сформовану політику управління формуванням прибутку підприємства. А відображення основних вимог загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечення підвищення його ринкової ціни, формування необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та забезпечення матеріальних інтересів власників і працівників знаходить досягається за допомогою політики управління розподілом прибутку [7].

Висновки. Отже, для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу
2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.
3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.
4. Підвищувати якість продукції і ліквідовувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів.
5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку. Вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та надіятися на отримання прибутку без такого важливого етапу як планування, планових розрахунків неможливо. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення.

Список літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2014 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://byhgalter.com/psbo-1-zagalni-vimogi-dofinansovoï-zvitnosti/>
2. Лобан Л. А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л. А. Лобан. – М. : Сучасна школа, 2011. – 432 с.
3. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 14. Частина 2. – 2016. – С. 127–130
- 4.Самойленко О. А. Методи оцінки фінансових ризиків [Електронний ресурс] / О. А. Самойленко. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2008jule/samojlenko.htm>.
5. Партин Г.О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства / Г.О. Партин, С.Я. Фаріон // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 296-301.
6. Sokolova E.A. (2017), “Problems profit management company”, Zbirnyk naukovykh prats' Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transport, vol. 32, pp. 310-320.

7.Shmatkovs'ka T.O. (2016), "Conceptual bases of strategic management accounting", Naukovy visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol. 4, pp. 244-253.

Пухкан Н.М.

31 група ФФБД

Науковий керівник:

к.е.н, доцент Шевчук Н.С.

Одеський національний економічний університет

м.Одеса

РОЗРОБКА УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ З ПІДВИЩЕННЯ ВІДДАЧІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах діяльність будь-якого підприємства нерозривно пов'язана з забезпеченням основними засобами, тому важливо здійснювати постійний аналіз використання основних засобів та факторів, що впливають на них. Фактори можуть залежати від підприємства, а можуть не залежати, але всі впливають на динаміку і величину віддачі основних засобів. Віддача основних засобів є важливим узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів.

Значення показника дозволяє зрозуміти, скільки продукції вироблено та скільки надано послуг на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби. При цьому на кожному підприємстві є резерви для підвищення віддачі основних засобів.

Зростання віддачі основних засобів призводить до збільшення продукції, що випускається і до відносної економії основних засобів. Аналіз показника вплине на прийняття управлінських рішень та зробить діяльність підприємства більш результативною.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема підвищення ефективного використання основних засобів присвячені праці науковців України і зарубіжжя. Серед них варто назвати: С. Ф. Покропивного, О. М. Федорчука, А. М. Поддєрьогіна, В. Андрійчука, В. Антонюка, М. Герасимчука, І. Лукінова, Б. Кваснюка, Г. Одинцової, П. Орлова, О. Чорної, М. Чумаченко, І. Швець та ін. Сучасні дослідження присвячені аналізу віддачі основних засобів, що дає можливість розраховувати техніко-економічні показники та визначати шляхи підвищення ефективності їх використання.

Мета. Визначення напрямів підвищення віддачі основних засобів для зростання ресурсного потенціалу та зміцнення фінансової стійкості на базі підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та прогнозування віддачі основних засобів в переробній промисловості України із застосуванням методів екстраполяції.

Виклад основного матеріалу. Будь-який виробничий процес здійснюється лише за допомогою певних машин і обладнання, які розташовуються в відповідних приміщеннях. Матеріальною основою цього процесу виступають, насамперед, засоби праці. На підприємствах сукупність застосовуваних засобів праці набуває економічної форми – основних засобів [1]. Рациональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі – збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення [2]. Віддача основних засобів характеризує співвідношення між обсягом продукції і основними виробничими засобами.

Основні виробничі засоби поділяються на активну і пасивну частину. Активна частина складається з засобів, які безпосередньо діють на предмети праці. Основні елементи активної частини визначають величину виробничої потужності підприємства, технічний рівень виробництва та продуктивності праці.

Як відомо, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є світовим лідером з виробництва сталі. Підприємство займає провідні позиції на основних світових ринках збуту металу, включаючи такі галузі як автомобілебудування, будівництво, виробництво побутової техніки та упаковки. Тому його аналіз буде показовим для розробки управлінських рішень з підвищення віддачі основних засобів (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз віддачі основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2015-2017 р.р.

Показники	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення (+, -)	
				2016р. від 2015	2017р. від 2016
1. Обсяг виробництва, тис. грн.	46261289	52961756	66185876	+6700467	+13224120
2. Середньорічна вартість основних засобів, тис.грн.	49321748	47567335,5	46847742,5	-1754412,5	-719593
3. Віддача основних засобів (1/2)	0,94	1,11	1,41	+0,17	+0,30
4. Активна частина основних засобів, тис.грн.	26051109	24548138,5	24181325	-1502970,5	-366813,5
5. Віддача активної частини основних засобів, грн. (1/4)	1,76	2,16	2,74	0,40	0,58
6. Питома вага активної частини основних засобів у загальній вартості, % (4/2*100)	52,8	46,4	51,6	-6,4	5,2

*джерело [3], розрахунки автора

Аналіз приведених в табл. 1. Показників показує, що на підприємстві ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» в 2017 році:

1) Погіршилась структура виробничих основних засобів, а також зменшилась частка активної частини основних засобів;

2) З кожним роком основні засоби в грошовому вираженні зменшуються у зв'язку з фізичним або моральним зносом. Ступінь зносу основних засобів складає 50,20%, в тому числі: будівлі та споруди – 42,28%, машини та обладнання – 54,47%, транспортні засоби – 58,12%, інші основні засоби – 63,69%.

3) Позитивною динамікою структури основних виробничих засобів підприємства є поступове збільшення питомої ваги активної частини, до якої належать машини та обладнання.

4) Віддача основних засобів з кожним роком збільшується. Це обумовлено тим, що відбувається більш ефективно їх використання, тобто зменшуються простой обладнання, виконуються виробничі потужності, встановлюється нове обладнання.

5) Збільшення віддачі основних засобів за два роки на 0,47 відбулося внаслідок збільшення віддачі активної частини основних засобів.

Для підвищення віддачі основних засобів потрібно технічно вдосконалювати засоби праці, а саме: технічний рівень виробництва; рівень автоматизації і механізації обладнання; підвищення якості ремонтного обслуговування; введення в дію нового устаткування; використання ресурсозберігаючої техніки. Підприємство може збільшити тривалість роботи машин та обладнання за рахунок скорочення термінів ремонту обладнання і при наявності незадіяного обладнання здавати його в оренду або надавати таку послугу як лізинг та обов'язково знизити час простоїв, які негативно впливають на результати виробничої діяльності. Скорочення простоїв дозволить збільшити середню тривалість зміни, і, відповідно, збільшити випуск продукції. Для покращення організації та управління виробництвом важливо покращити забезпеченість матеріально-технічними ресурсами, забезпечити оснащення комп'ютерною технікою і розвинути матеріальну зацікавленість працівників (бонуси, премії). На нашу думку, переробна галузь має

стратегічне значення для зростання економіки держави, тому детально розглянемо динаміку віддачі основних засобів у 2012-2017 рр. (табл.2).

Таблиця 2

Віддача основних засобів в переробній промисловості України у 2012-2017 роках

Роки	Обсяг виробництва продукції, млн.грн.	Вартість основних засобів, млн. грн..	Віддача основних засобів
2012	970206,8	677880	1,431
2013	923264,2	599980	1,539
2014	995112,1	756277	1,316
2015	1228862,0	1656971	0,742
2016	1429609,9	1792101	0,798
2017	1781172,1	1168230	1,525

*джерело [4], розрахунки автора

Аналіз показав, що віддача основних засобів в переробній промисловості України у 2012-2017 роках, незважаючи на незначне збільшення у 2013 році, поступово зменшується, але в 2017 році набуває найбільшого за досліджуваний період значення 1,525. Тобто, на 1 грн. Вартості основних засобів в переробній промисловості України у 2017 році припадає 1,53 грн. Вартості продукції. Як відомо, метод екстраполяції полягає у застосуванні такої функції прогнозу, для побудови якої всім спостереженням певного часового періоду надається однакова вагомість [5]. Мета прогнозу за методом екстраполяції – показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому. Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду зберуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі. Для побудови прогнозу на основі методу екстраполяції було обрано показники віддачі основних засобів у переробній промисловості України за 2012-2017 роки, оскільки їх динаміка відзначалась тенденцією до поступового зменшення при незначних коливаннях (табл. 3). Лінійна функція прогнозу віддачі основних засобів в переробній промисловості України за методом простої екстраполяції тренду має вигляд [6, с. 238]:

$$Y_t = a + b * t, (1)$$

де Y_t – віддача основних засобів в переробній Україні; t – період спостереження.

Таблиця 3

Вихідні дані для прогнозування віддачі основних засобів в переробній промисловості України на основі методу екстраполяції

Роки	Порядковий номер року	Віддача основних засобів
2012	1	1,431
2013	2	1,539
2014	3	1,316
2015	4	0,742
2016	5	0,798

2017	6	1,525

Провівши регресійний аналіз та отримавши значення параметрів a і b , отримаємо наступний вигляд рівняння тренду (рис. 2):

$$Y = -0,0665 * t + 1,4579, \quad (2)$$

де y – віддача основних засобівв переробній промисловості України;
 t – період спостереження (порядковий номер року).

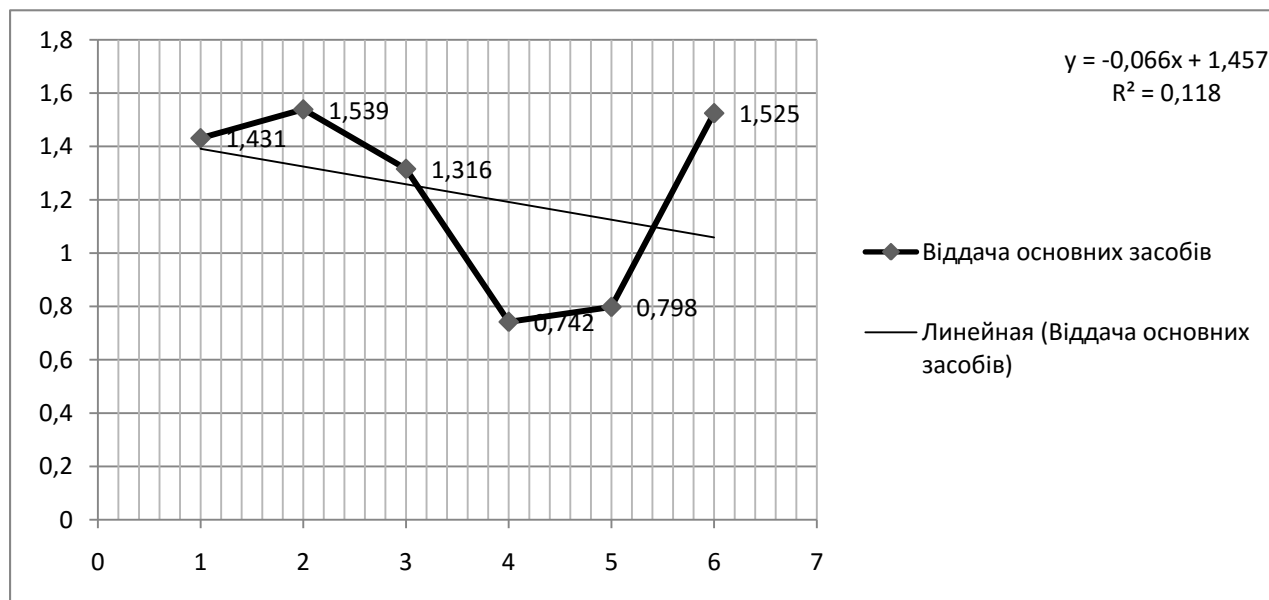


Рис. 2. Віддача основних засобів в переробній промисловості України і лінійна лінія тренду

Здійснимо прогнозування віддачі основних засобівв переробній промисловості України. Для цього підставимо в рівняння (2) замість незалежної змінної t – порядковий номер наступних років. Отримаємо прогнозовані значення віддачі основних засобів на 2018-2020 роки (рис. 3).

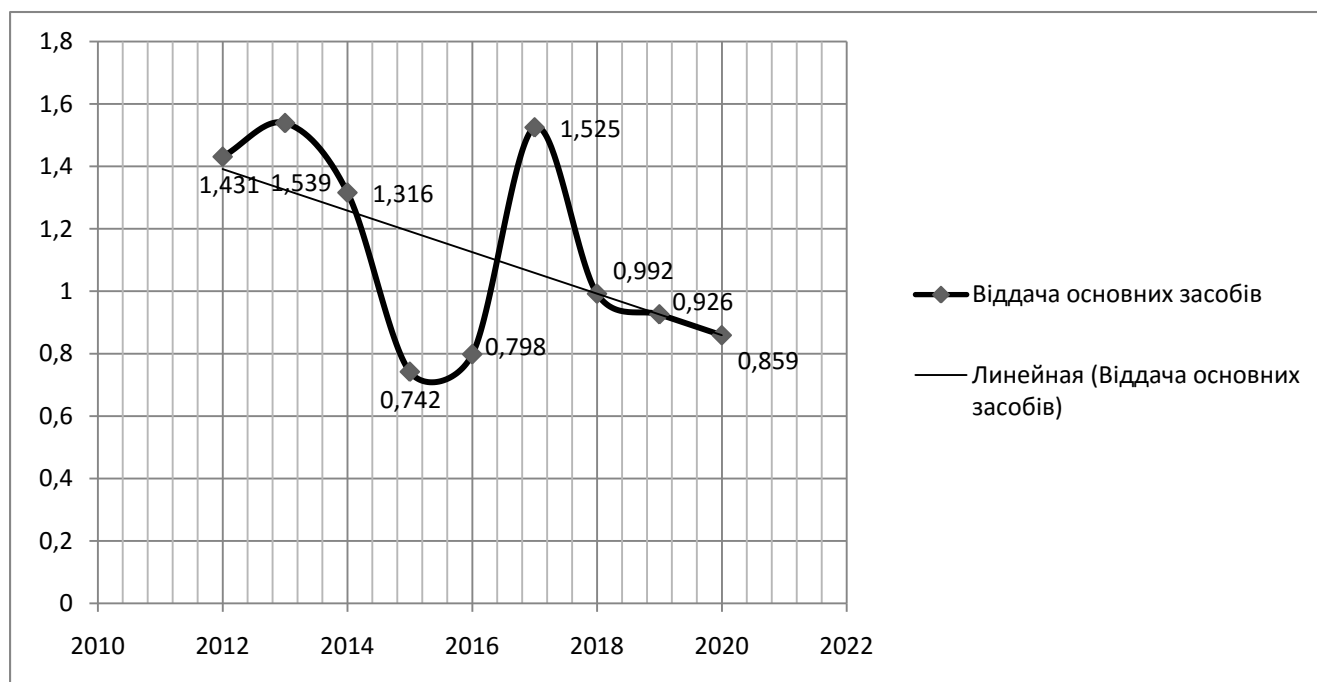


Рис. 3. Віддача основних засобів в переробній промисловості України (фактичні значення за 2012-2017 роки і прогнозні значення на 2018-2020 роки)

Результати, отримані за допомогою методу екстраполяції, свідчать про те, що існує тенденція до зменшення віддачі основних засобів в переробній промисловості України. Згідно прогнозних даних, за незмінних інших умов у 2019 році віддача основних засобів у переробній промисловості України складатиме 0,926, у 2020 році 0,859.

Тому слід вжити заходів щодо зміни такої негативної тенденції щодо зменшення віддачі основних засобів в переробній промисловості України, а саме нарощувати обсяги виробництва продукції більшими темпами порівняно з темпами зростання вартості основних засобів.

Висновки. Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних засобів промислового підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Факторами, які впливають на ефективність використання основних засобів, є стан оновлення основних засобів, стан зношення основних засобів, ціна продукції підприємства та ступінь завантаження виробничої потужності.

Аналіз віддачі основних засобів на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» показав, що проблеми підприємства сфокусовані в напрямі технічного оновлення виробництва (значне зношення основних засобів). Основні засоби складають переважну частину загальної вартості майна підприємства.

Це обумовлює необхідність пошуку нового підходу до оцінювання ефективності оновлення основних засобів металургійних підприємств та шляхів її підвищення.

Підприємству необхідно займатись пошуками резервів підвищення ефективності використання основних засобів шляхом: технічного переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем; залучення фахівців при проведенні складних ремонтів; застосування нових технологій, автоматизація; вивчення ринків виробництва; розвитку матеріальної зацікавленості робітників.

На базі зростання обсягу основних засобів збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва, що дозволяє підвищити темпи випуску продукції.

Список літератури:

1. Булах Л. А. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів / Л. А. Булах // Економіка АПК і природокористування. – 2006. – № 9. – С. 63–67.
2. Гнатенко Є.П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві / Є.П. Гнатенко // Економічний аналіз. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 99-105.
3. ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/113069>.
4. Документи Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.
5. James W. Taylor. Volatility forecasting with smooth transition exponential smoothing. // International Journal of Forecasting. – Vol. 20. – P. 273-286. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.elsevier.com/locate/ijforecast.
6. Амбарчян М.С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів / М.С. Амбарчян // Фінанси, облік і аудит. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – 2012. – №20. – С. 236-244.
7. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2013. – 267 с.
8. Волкова, Н.А., Сніткіна, І.А. Методичні підходи аналізу кризового стану та схильності до банкрутства [Електронний ресурс] / Н.А. Волкова, І.А. Сніткіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – №17. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017>. – с.798-801

Ананьева А.
52 группа ОЭФ
ananyeva@outlook.de
Научный руководитель:
к.э.н., доцент Шевчук Н.С.
Одесский национальный экономический университет
г. Одесса

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Постановка проблемы в общем виде. В современных экономических условиях важное значение приобретает организация эффективной системы оперативного управления на предприятии. Развитие конкурентного рынка настоятельно требует разделения экономического анализа на две отрасли: финансовый анализ, который можно также назвать внешним и управленческий анализ, который называют внутренним. Борьба за рынок приводит к обострению конкуренции между торговыми организациями, например, крупные супермаркеты стремятся вытеснить с рынка более мелкие торговые точки или поглотить их. Поэтому, для того чтобы торговым организациям оставаться конкурентоспособными в жестких условиях рынка, необходима грамотно построенная система управленческого анализа и его организация, основанная на своевременном получении достоверной и полной экономической информации.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Проблемы управленческого учета и анализа в современных условиях освещались в трудах Голованова С.П., Новосельского С.О., Конорева Е. С., Левицкой О. В., Власова Н.С. и других [1,2,3].

Целью статьи является исследование вопросов управленческого анализа предприятий розничной торговли для выбора вариантов их развития, определения стратегических приоритетов.

Изложение основного материала. Управленческий анализ является перспективным, т. е. наибольшему вниманию уделяется оценка вариантов управленческих решений, в отличие от финансового, основой которого является ретроспективный анализ. Помимо этого, управление организацией невозможно без обратной связи, которая позволяет осуществлять так называемое управление по отклонениям, при котором используется оперативная форма анализа [1]. Цель управленческого анализа – это изучение механизма достижения максимальной прибыли и повышения эффективности хозяйствования, разработка важнейших вопросов конкурентной политики предприятия и программ его развития на перспективу, обоснование управленческих решений по достижению конкретных производственных целей на основе выявленных резервов снижения затрат и роста прибыли для их мобилизации в производстве [2].

От достоверности результатов и точности проведения управленческого анализа зависит главная задача деятельности предприятия - получение прибыли, которая впоследствии выступает в качестве объекта финансового анализа. То есть грамотное ведение управленческого анализа помогает ответить на вопросы: как добиться эффективного размещения ценностей и что этому препятствует; какие есть недостатки в значимых функциях системы управления; присутствует ли конфликт прав; не тяжеловесны ли механизмы координации; насколько эффективно ли работают исполнительная вертикаль и горизонтальные связи; сбалансированы ли полномочия и ответственность; существует ли разделение власти; разумна ли система управления на используемом сегменте рынка, организационной структуре и персоналу [1, с.6].

Хотя существуют определенные рамочные условия для успешного внедрения и использования системы управленческого учета как основе для управленческого анализа. Тем не менее, каждая розничная организация имеет свою особенность и свой собственный способ выживания и развития на плохо предсказуемом и быстро развивающемся рынке. Управленческий учет позволяет малым, средним и крупным ритейлерам более эффективно управлять своими ресурсами и затраты, ориентируясь на конечные результаты [2, с.220].

Аналитический метод - это метод, при котором анализируемое явление делится на составные части, что помогает изучить их наиболее точно и детально, абстрагируя его от внешних связей и случайных воздействий. Разновидностями метода являются: метод сравнения, индексный метод, балансовый метод, метод статистики, метод цепных подстановок, метод элиминирования, графический метод и функционально-стоимостной анализ. Управленческий анализ применяет всю полученную экономическую информацию, носит оперативный характер и полностью подчинен воле руководства организации. Это помогает правильно и достоверно оценить положение дел в организации, изучать структуру себестоимости как выпущенной и реализованной продукции, так и отдельных видов, состав коммерческих и управленческих расходов, особенно тщательно исследовать характер ответственности должностных лиц за выполнение бизнес-плана [1].

Особенностями управленческого (внутреннего) анализа являются: ориентация результатов анализа на цели и интересы руководства предприятия; использование всех источников информации для анализа; отсутствие регламентации анализа со стороны государственных органов; комплексность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия; интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений; максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны [2]. Чтобы осуществить управленческий анализ розничной торговли, нужно прояснить понятия торгового предприятия. Торговая организация – это организация, которая является посредником по продвижению товара от производителя к потребителю. Выделяют ряд особенностей, присущих этой отрасли: основным результатом деятельности торговой организации является товарооборот, а не выручка от реализации; торговые организации работают уже с готовым продуктом, не занимаются производством, следовательно, нет добавленной стоимости; основные средства торговых организаций не используются для производства, а заняты в сфере обращения. В составе основных средств преобладают торговые площади, торговое оборудование; торговые предприятия имеют низкую величину и долю уставного капитала; торговые организации имеют низкую величину и долю долгосрочных обязательств; в составе пассива торговых организаций преобладают в абсолютном и относительном выражении краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность поставщикам [5].

Предприятия розничной торговли характеризуются: 1) наличием специально оборудованного помещения, отдельного здания или его части, для розничной продажи товаров и оказания услуг покупателям; 2) наличием торговой площади; 3) обеспеченностью подсобными и административными помещениями; 4) обеспеченностью складской площадью (небольшой по сравнению с торговой площадью) для приёма и хранения товаров, а также подготовки их к продаже [7]. Торговое предприятие на современном этапе рыночной экономики является самостоятельным хозяйствующим субъектом, который с целью удовлетворения потребностей рынка и получения прибыли осуществляет закупку, хранение и реализацию покупателям товаров. Предприятие розничной торговли — это торговое предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного или дальнейшего использования. Под продажей (реализацией) товаров понимается передача покупателю товаров на определенных условиях в ходе торгового обслуживания. При торговом обслуживании покупателей в розничных торговых предприятиях осуществляется деятельность продавцов при непосредственном взаимодействии с покупателями, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара или услуги. Оказываемые услуги торговли должны быть безопасны для жизни и здоровья покупателей, сохранности их имущества и охраны окружающей среды.

Предприятия розничной торговли классифицируются по следующим основным признакам: виды и особенности устройства, форма обслуживания покупателей, тип здания и особенности его объемно-планировочного решения, функциональные особенности предприятия и др. По видам и особенностям устройства предприятия розничной торговли подразделяются на магазины, магазины-склады, павильоны, палатки, киоски, автомагазины и др.

Товарно-отраслевая специализация означает ограничение торговли отдельными видами или группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента. В процессе

товарно-отраслевой специализации весь ассортимент товаров распределяется между различными магазинами. Под ассортиментом товаров понимают набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков. Торговая специализация позволяет представить покупателям более широкий выбор товаров в пределах одной группы или подгруппы.

Примерно 90% сети розничной торговли приходится на долю магазинов. Они располагают набором помещений и оборудованием, необходимым для выполнения операций. Размещены магазины в капитальных стационарных зданиях. Магазины-склады осуществляют торговлю строительными материалами и топливом. Они имеют благоустроенные площадки и складские помещения для строительных материалов и топлива, а также помещения для товарных образцов, торговли хозяйственными товарами и оформления продажи строительных материалов и других товаров [6]. Услуги розничной торговли включают: реализацию товаров; оказание помощи покупателю в совершении покупки и при её использовании; информационно-консультационные услуги; создание удобств покупателям. Процесс услуги реализации товаров состоит из следующих основных этапов: формирование ассортимента, приемка товаров, обеспечение хранения, предпродажная подготовка и выкладка товаров, предложение товаров покупателю, расчёт с покупателем, отпуск товара. Пример ассортимента розничного продуктового магазина: вкусовые товары (кофе, чай, соусы и т.д.); мясные и рыбные товары; молоко и молочные продукты; крупы; кондитерские изделия; яичные товары; фрукты-овощи; пиво и ликероводочная продукция; хлеб и хлебобулочные изделия; безалкогольные напитки.

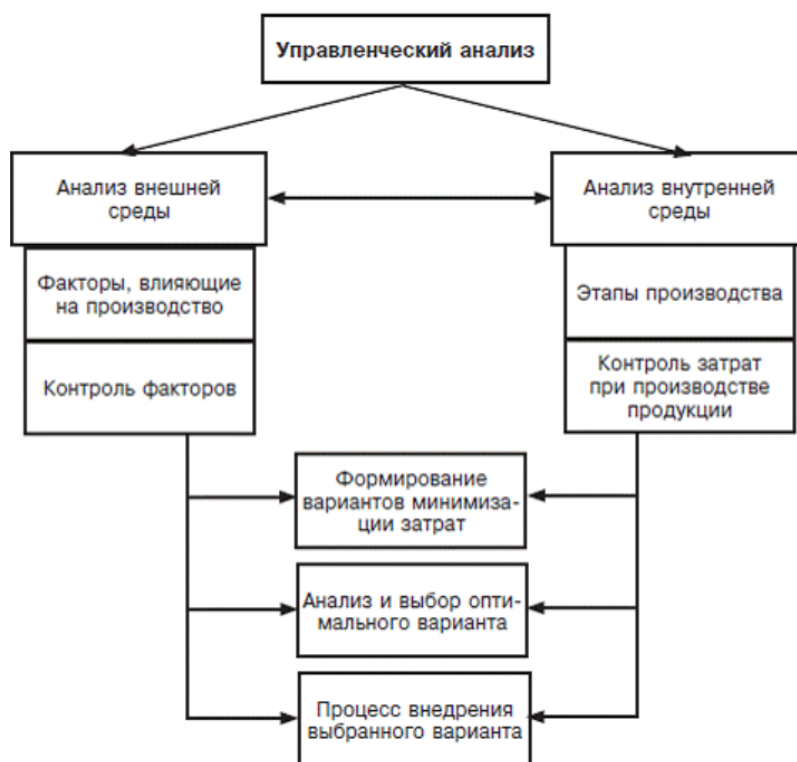


Рис. 1 Роль управленческого анализа внешней и внутренней среды как инструментуправления в розничной торговой организации.

*Источник:*разработка автора[4].

Задачи розничного торгового предприятия: изучение запросов и потребностей в товарах; формирование ассортимента; организация товароснабжения магазина; обеспечение розничного товарооборота с помощью имеющейся материально-технической базы. Функции розничного торгового предприятия: закупка товаров у производителей или оптовых компаний для последующей продажи населению; реализация действий по стимулированию сбыта товаров на территории торгового предприятия; формирование товарного ассортимента; маркировка товаров с

указанием информации для покупателей, включая наименование, стоимость и другие параметры продукции; осуществление товарной выкладки для демонстрации товаров; непосредственную реализацию товаров покупателям; создание условий для совершения покупки; управление оборачиваемостью товарных запасов в рамках своей торговой деятельности; предотвращение нерационального использования товарных запасов и материально-технической базы в целях соблюдения условий для обеспечения розничного товарооборота [7].

Источники данных управленческого анализа могут быть внутренними и внешними. Внутренние – это учетная система предприятия, что является основным источником. Внешние – это законодательство, рыночная конъюнктура, справочная информация. Рекомендуется пользоваться всеми источниками, что в совокупности даст более правдивые сведения. В управленческом учете основной упор делается на затраты: процесс их формирования, распределения и учета (что составляет его основу и является главной задачей), поэтому рассматривать управленческий анализ лучше всего в разрезе оперативных затрат [4].

Рассмотрим применение методов и приемов управленческого анализа в практической деятельности торговой организаций, рассмотрев структуру затрат на производство на примере предприятия ООО «Империя», используя методику управленческого анализа (таблица 1).

Таблица 1

Анализ состава и динамики операционных затрат торгового предприятия ООО «Империя»

Элементы затрат	Сумма затрат, тыс. грн.		Структура затрат, %		Изменение, ±	
	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.	тыс. грн.	%
Материальные затраты	9597	9768	59,76	58,32	171	-1,44
Расходы на оплату труда	4884	5275	30,41	31,49	391	1,08
Отчисления на социальные мероприятия	1423	1537	8,86	9,18	114	0,32
Амортизация	144	161	0,91	0,96	17	0,05
Прочие затраты	10	9	0,06	0,05	-1	-0,01
Всего	16058	16750	100	100	692	0

Источник: расчет автора на основе данных финансовой отчетности ООО «Империя» автора на 2018-2019 г.

За исследуемый период операционные затраты выросли на 692 тыс. грн. и составили 16750 тыс. грн. Это связано с увеличением разных элементов затрат. Материальные затраты выросли на 171 тыс. грн. и составили в 2019 году 9769 тыс. грн. Оплата труда выросла на 391 тыс. грн. и составила 5275 тыс. грн. на предприятии. Также выросли отчисления на социальные мероприятия на 114 тыс. грн. и составили в 2019 году 1537 тыс. грн. Амортизация тоже выросла на 17 тыс. грн. и составила 161 тыс. грн. Прочие затраты уменьшились на 1 тыс. грн. и составили 9 тыс. грн. в 2019 году.

Наибольшую долю в структуре затрат предприятия занимают материальные затраты. В 2019 году на их долю приходится 58,32%, что на 1,44% меньше, чем в 2018 году. Не менее важную часть в составе занимает оплата труда. Доля расходов на оплату труда за период с 2018 по 2019 годы выросла в структуре на 1,08% и составила 31,49%. Отчисления на социальные мероприятия составили 9,18% структуры затрат предприятий, что на 0,32% больше, чем в 2018 году. Амортизация составила 0,96% доли затрат на предприятии, что на 0,05% больше, чем в 2018 году. Самый низкий удельный вес в операционных затратах занимают прочие затраты, которые составили в отчетном году 0,05%, что на 0,01 % меньше, чем в 2018 году.

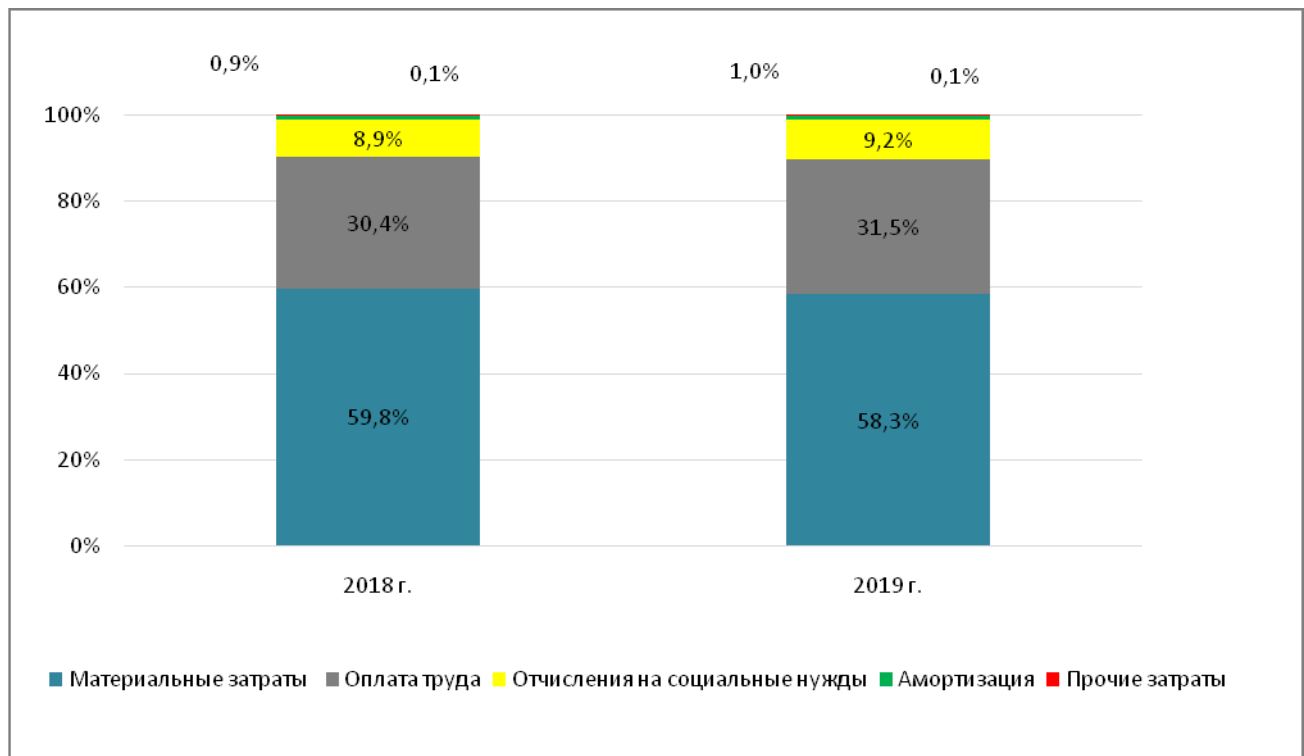


Рис. 1. Структура затрат в разрезе экономических элементов по данным ООО «Империя».
 Источник: разработано автором по данным ООО «Империя».

В составленной диаграмме (рис. 1) показано изменения структуры затрат в разрезе элементов затрат предприятия. Структура затрат во многом зависит от внутренней организационной структуры предприятия и особенностей учета затрат и калькулирования себестоимости.

Однако одно остается точным, что особенности торговой деятельности предприятия показывают, что основные резервы снижения затрат следует искать в сокращении материальных расходов.

Этого возможно достичь посредством внедрения более ресурсосберегающей технологии. Анализ структуры материальных затрат проводится для оценки состава материальных запасов и определения удельного веса дорогостоящих видов запасов.

При этом выявляют материалы, запас которых преобладает в деятельности предприятия. Анализ таких видов материальных затрат является весьма важным, позволяющим выявить основные резервы эффективного использования материальных запасов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Выполнив управленческий анализ показателей предприятия ООО «Империя», можно сделать вывод, что предприятие находится на фазе оживления. Результаты исследования показали, что материальные затраты уменьшились, а затраты на оплату персонала повысились.

Анализ показал, что можно снизить материальные затраты при внедрении технологий улучшения использования материальных запасов.

Одна из причин увеличения материальных затрат может быть инфляция, которая вызывает непрерывный рост цен на продукцию, упаковку, электроэнергию, топливо и другие материальные ресурсы. Чтобы повысить конкурентоспособность в торговом предприятии, надо проанализировать конкурентов и таким образом найти свои методы оптимизации. Например, можно совершенствовать свою технику и ввести быстрые процессы торговли.

Рынок никогда не стоит на месте. Вкусы потребителей, технологии непрерывно меняются и совершенствуются. Поэтому каждая компания, желающая идти в ногу со своим рынком, должна

постоянно создавать новые товары и модернизировать уже существующие, вкладывать средства в новые технологии и всемерно развивать комплекс маркетинговых инструментов.

Формирование ассортимента товаров с которым предприятие выходит на рынок, является исходным пунктом ассортиментной политики любого предприятия. Основной задачей ассортиментной политики предприятия является определение оптимальной совокупности товаров, которые максимально полно удовлетворяют потребности одной или нескольких категорий клиентов, соответствуют профилю деятельности предприятия и имеют одну сбытовую сеть[7].

Основные задачи товарной политики заключаются во всемерном удовлетворении желаний потребителей в отношении производимых товаров и постоянном повышении конкурентных позиций этих товаров.

При этом вся система конструирования, моделирования и дизайна ориентируется на целевую группу потребителей, для которой производятся товары. Создание эффективного механизма стимулирования продаж привлечёт большее количество покупателей и позволит добиться высокого положения на рынке[8].

Управленческий анализ необходимо проводить совместно с другими видами анализа. Это обеспечит системный подход к проблемам управления и эффективности использования ресурсов. Кроме того, анализ необходимо проводить непрерывно, чтобы наблюдать динамику показателей и верно оценивать потенциал и перспективы организации [5, с.7].

Управленческий анализ может состоять в какой-либо форме, потому что нет установленных норм его проведения и не имеется общепринятых методик. Принципом является критерий пригодности и их результативности в виде внутреннего, оперативного, текущего или комплексного анализа. Но надёжность этого анализа зависит от целей проведения, использует строго достоверные первичные данные, подтвержденные ревизионной группой и группой внутреннего аудита. Того управленческий анализ в первую очередь используется для внутреннего управления, который является важным элементом в управлении торговой организации.

Список литературы:

1. Голованова С.П., Конорева Е. С. Управленческий анализ как структура оперативного управления, 2017. – 7с. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlencheskiy-analiz-kak-struktura-operativnogo-upravleniya>
2. Левицкая О. В. Роль управленческого анализа в деятельности организации и его взаимосвязь с финансовым анализом, 2014. [Электронный ресурс] ./ Левицкая О. В. - Режим доступа: <http://na-journal.ru/1-2014-gumanitarnye-nauki/384-rol-upravlencheskogo-analiza-v-deyatelnosti-organizacii-i-ego-vzaimosvjaz-s-finansovym-analizom>
3. Власов Н.С. Анализ материальных затрат в целях выявления резервов снижения себестоимости продукции, 2007. – 68 с. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-materialnyh-zatrat-v-tselyah-vyyavleniya-rezervov-snizheniya-sebestoimosti-produktsii>
4. Кузнецова Е. Н. Управленческий анализ затрат предприятий молочной промышленности, 2011. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://dis.ru/library/702/31008/>
5. Новосельский С. О. Управленческий анализ деятельности торговых организаций, 2017. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/upravlencheskiy-analiz-deyatelnosti-torgovyh-organizatsiy>
6. Пиликов Н.П. Торговое предприятие — основное звено розничной торговой сети. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: http://www.mnogosmenka.ru/kaplina/torgovoe_predpriyatie.htm
7. Нестеров А.К. Предприятия розничной торговли. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <http://odiplom.ru/lab/predpriyatiya-rozничnoi-torgovli.html>
8. Нестеров А.К. Ассортимент продукции и ассортиментная политика предприятия. [Электронный ресурс]. / - Режим доступа: <http://odiplom.ru/lab/assortiment-produkcii-i-assortimentnaya-politika-predpriyatiya.html>

Варналій А.О.
53 група ОЕФ
alenavarnalij@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливе місце у вдосконаленні економічної системи управління та покращення рівня роботи посідає аналіз управлінський аналіз, який показує, що заважає домогтися ефективного розміщення цінностей; чи немає дублювання функцій у системі керування; чи немає конфлікту прав; чи існують механізми координації й чи не є вони великоваговими; чи збалансовані повноваження й відповідальність; чи існує поділ влади, немає чи зайвої концентрації її в однієї особи на шкоду іншим або, навпаки, її розпилення; чи адекватна система керування обраному сегменту ринку, організаційній структурі та персоналу.

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 [1, с.63].

Матеріальні ресурси приймають участь у всіх фазах діяльності підприємства і завдяки вхідним і вихідним потокам зазнають безперервного відновлення. Велику цінність мають матеріальні запаси на підприємстві. 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.

Тому аналіз матеріальних ресурсів на виробництві як необхідна складова обліково-аналітичної системи є актуальним напрямом у забезпеченні ефективності виробничої діяльності підприємства та потребує удосконалення методика аналізу матеріальних ресурсів підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Підтвердженням актуальності даного напрямку є публікації в науковій економічній літературі, а саме публікаціях: Л.М. Киби, О.Я. Кислиці, О.А. Конторщикової, М.Г. Кузніцової, І.А. Никоновича, Р.В. Севастьянова. Разом з тим ефективність використання матеріальних запасів була проаналізована у працях Г.О. Крамаренко, Є.В. Мниха, Г.В. Савицької, та М.Г. Чумаченко. Автори зазначають, що більшість показників ефективності діяльності промислових підприємств пов'язані саме з управлінням матеріальними запасами.

Мета. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів визначення управлінського аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств, а також приклад практичного застосування діючих методик для підприємства ТОВ «Телекард-прилад».

Виклад основного матеріалу. Управлінський аналіз – це комплексний аналіз внутрішніх ресурсів і зовнішніх можливостей підприємства, спрямований на оцінку поточного стану бізнесу, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем. Його ціль – надання інформації власникам і іншим зацікавленим особам для прийняття управлінських рішень, вибору варіантів розвитку, визначення стратегічних пріоритетів [2, с. 26].

Управлінський аналіз використає весь комплекс економічної інформації, носить оперативний характер і повністю підлеглий волі керівництва організації. Тільки такий аналіз дозволяє реально оцінити стан справ в організації, досліджувати структуру собівартості не тільки всієї випущеної й реалізованої продукції, але й окремих її видів, склад комерційних й управлінських витрат, особливо ретельно вивчити характер відповідальності посадових осіб за виконання бізнес-плану [3, с. 22].

Матеріальні цінності займають важливе місце серед об'єктів обліку управління підприємством. Вони є однією з найважливіших статей активу балансу. Від ефективного

використання матеріальних запасів залежить величина прибутку підприємства та швидкість обороту вкладеного капіталу, тому їх обліку, аналізу та аудиту варто приділяти велику увагу, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Запасами є активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; знаходяться в процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством. Запаси визнаються активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена [4].

Своєчасне надходження і ефективне використання матеріальних ресурсів забезпечує безперервну, ритмічну роботу підприємства, виконання бізнес-плану і збільшення прибутку. Необґрунтований надлишок матеріальних ресурсів може призвести до уповільнення оборотності оборотних коштів, що погіршить фінансову стабільність підприємства.

Дослідження запасів задля ефективного управління виробничим процесом у сучасних умовах господарювання дозволить керівництву підприємства отримувати якісну інформацію. Рациональне керування матеріальними ресурсами і виробничо-господарським процесом в нинішніх умовах можливе лише за допомогою детального обліку і обґрунтованої економічної оцінки

Вважаємо доцільним виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- запровадження інформаційних технологій обробки економічної інформації, що гарантуватиме підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;
- узгодження механізмів бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;
- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств.

З урахуванням особливостей виробництва визначають норми витрат, нормативний запас, а також виявляють наявність надлишків матеріалів і способи їх реалізації.

У процесі аналізу визначають відповідність фактичного розміру запасів сировини і матеріалів їх нормативній величині (в основному, для дорогих видів сировини і матеріалів або тих, що займають найбільшу питому вагу у загальному обсязі матеріальних ресурсів). З цією метою на основі даних про фактичну наявність матеріальних ресурсів у натуральних вимірниках і середньодобовій їх потребі визначають фактичну забезпеченість матеріалами в днях і порівнюють з нормативною (запланованою). Норматив запасів в абсолютних вимірниках визначається як добуток установленого нормативу запасу в днях на плановий обсяг середньодобової потреби конкретного виду матеріальних ресурсів.

Нами був проведений детальний аналіз ТОВ «Телекард-прилад».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Телекарт-прилад» є за організаційно – правовою формою товариством з обмеженою відповідальністю, яке діє на підставі Статуту, Цивільного та Господарського Кодексів України, Законів України «Про власність», «Про власність», «Про господарські товариства», «Про інвестиційну діяльність» та іншого чинного законодавства.

Основним напрямком діяльності ТОВ «Телекарт-прилад» є розробка і серійне виробництво телекомунікаційного устаткування і систем, приладів і автоматизованих систем урахування електроенергії, систем електронних платежів з використанням smart-карт і товарів народного споживання [5, с.440].

Нами було проведено аналіз операційних витрат за економічними елементами на ТОВ «Телекард-прилад». Наглядно структуру операційних витрат за 2016 та 2017 рік можна побачити на рис.1 та рис.2 відповідно.

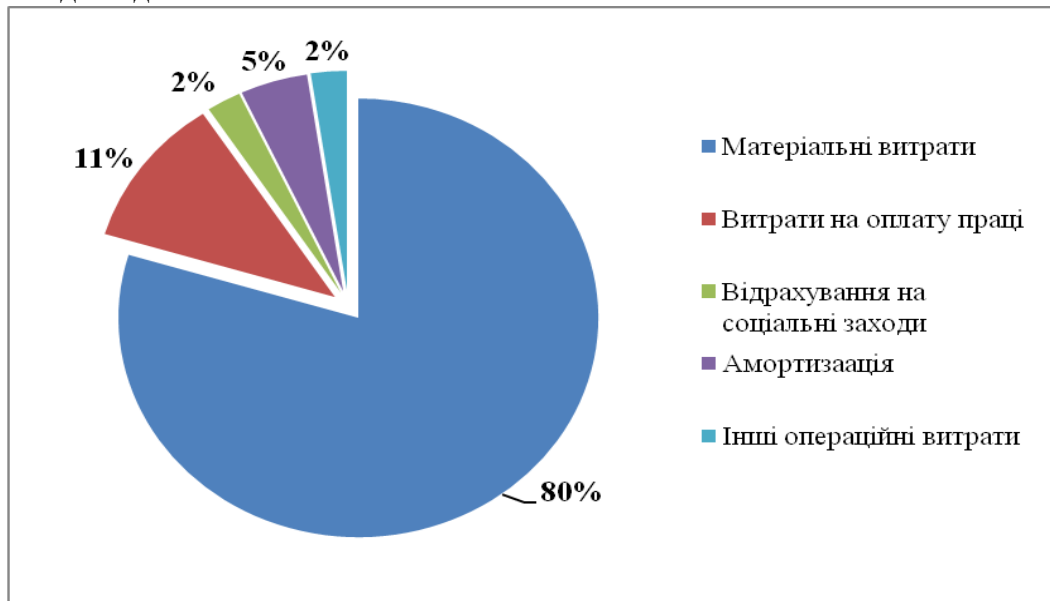


Рис 1. Структура операційних витрат за економічними елементами на ТОВ «Телекард-прилад» за 2016 рік, %.

На аналізованому підприємстві в 2016 році в структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, які склали 80 % всіх операційних витрат. Значну частину також займають витрати на оплату праці, а саме -11 %. А найменшу частину склали відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати, а саме по 2%.

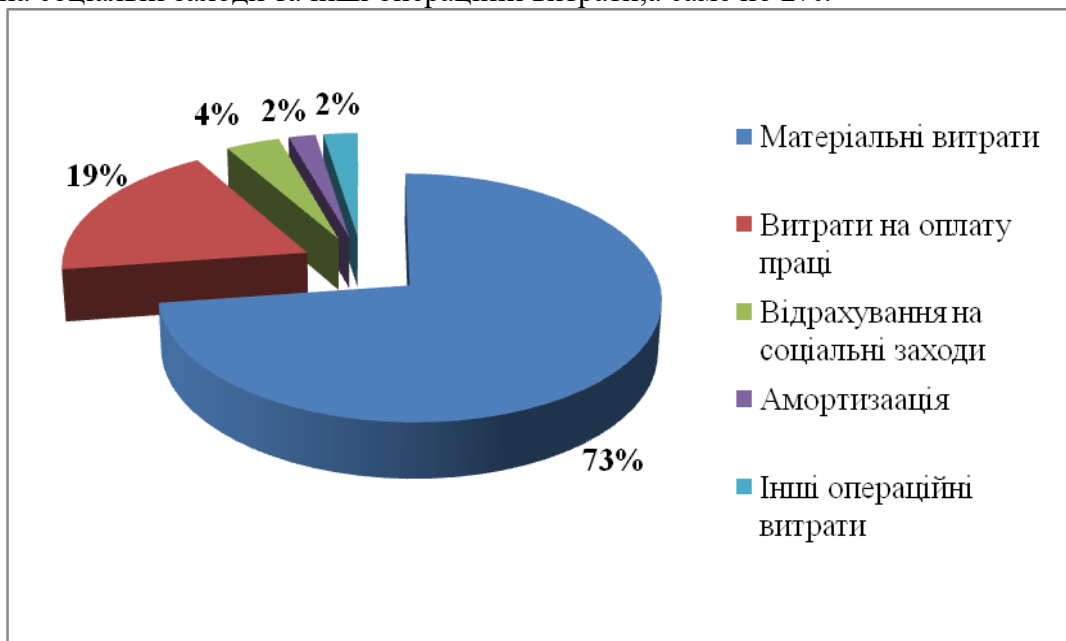


Рис 2. Структура операційних витрат за економічними елементами на ТОВ «Телекард-прилад» за 2017 рік, %.

З даного рисунка видно, що в 2017 році в структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, які склали 73 % всіх операційних витрат. Значну частину також займають витрати на оплату праці, а саме -19 %.

А найменшу частину склали відрахування на соціальні заходи та інші операційні витрати, а саме по 2%.

Таким чином, в структурі всіх операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, питома вага яких в 2017 році зменшилась на 7,3%. Питома вага витрат на оплату праці в звітному році зросла на 7,7%. Також, питома вага відрахувань на соціальні заходи зросла на 1,7%. При цьому, питома вага на амортизацію зменшилась на 3,0 % . А питома вага інших операційних витрат у звітному періоді порівняно з базисним не змінилася.

З цього слідує, що ТОВ «Телекард-прилад» є матеріаломістким підприємством, бо має високу частку матеріальних витрат у складі всіх операційних витрат.

В економічній літературі пропонується аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів здійснювати за допомогою показників матеріаловіддачі, матеріаломісткості або прибутку на 1 грн. матеріальних витрат[6].

Нами проведено факторний аналіз прибутку від реалізації продукції на 1 грн. матеріальних витрат на прикладі ТОВ «Телекард-прилад» з метою пошуку додаткового резерву прибутку.

Використовуємо таку факторну модель:

$$Пм = Дрп \times Р \times МО ,$$

де Пм - прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, грн.;

Дрп – частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробленої продукції;

Р – рентабельність продажу;

МО – матеріаловіддача, грн.

Таблиця 1

Дані для факторного аналізу прибутку на 1 гривну матеріальних витрат

№	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Зміна
1	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	4200	8000	3800
2	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	100000	96000	-4000
3	Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	92000	81000	-11000
4	Матеріальні витрати, тис. грн.	79000	66000	-13000
5	Рентабельність продаж, % (ряд 1:ряд 2*100%)	4,2000	8,3333	4,1333
6	Співвідношення обсягів реалізації і виробництва продукції (ряд 2:ряд 3)	1,0870	1,1852	0,0982
7	Матеріаловіддача, грн. (ряд 3: ряд 4)	1,1646	1,2273	0,0627
8	Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, грн. (ряд 1:ряд 4)	0,0532	0,1212	0,0680

Розрахунок впливу 1-го чинника “Частка реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарної) продукції”:

$$\Delta П1 = \Delta Дрп \times Р_{попер.} \times МВ_{попер.}$$

$$\Delta П1 = 0,0982 \times 4,2000 \times 1,1646 = 0,480 \text{ грн.}$$

Розрахунок впливу 2-го чинника “Рентабельність продаж”:

$$\Delta П2 = \Delta Р \times Дрп_{звіт.} \times МВ_{попер.}$$

$$\Delta П2 = 4,1333 \times 1,1852 \times 1,1646 = 5,705 \text{ грн.}$$

Розрахунок впливу 3-го чинника “Матеріаловіддача”:

$$\Delta П3 = \Delta МВ \times Дрп_{звіт.} \times Р_{звіт.}$$

$$\Delta П3 = 0,0627 \times 1,1852 \times 8,3333 = 0,619 \text{ грн.}$$

За аналізований період виявлено позитивну тенденцію зростання прибутку на 1 грн матеріальних витрат. Тож, як видно з розрахунків, прибуток на 1 грн. матеріальних витрат зріс на 0,0680 грн. і склав у звітному році 0,1212 грн.

Ця зміна була обумовлена позитивною дією 3-х чинників, а саме «Частка реалізованої продукції в обсязі виробленої (товарної) продукції», «Рентабельність продаж» і «Матеріаловіддача» (відповідно зростання на 0,480 грн, 5,705 грн. і на 0,619 грн.).

Виявленого резерву зростання прибутку на 1 грн. матеріальних витрат немає, так як всі фактори вплинули позитивно

Для подальшого збільшення рекомендується проводити управлінські рішення спрямовані на ресурсозберігання і підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Наприклад, такі управлінські рішення, як:

1) підвищення технічного рівня виробництва за рахунок упровадження нових виробничих технологій;

2) механізація і автоматизація виробничих процесів;

3) зміна конструкцій і технологічних характеристик виробів;

4) поліпшення організації і обслуговування виробництва;

5) розробка системи мотивації персоналу;

6) поліпшення матеріально-технічного постачання.

На сучасному етапі розвитку економіки крім традиційних аспектів дослідження матеріальних запасів як умови ритмічного здійснення виробничого процесу та елемента оборотних засобів підприємства з'являються нові ракурси вивчення матеріальних запасів та процесу управління ними.

Так, потребує розвитку комплексний підхід до формування запасів, що охоплює маркетинг, стратегічне планування та управління фінансами[7].

Висновки. Підсумовуючи розглянуті аспекти, можемо зробити висновок, що управлінський аналіз – це аналіз діяльності підприємства, який здійснюється з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

Аналізуючи структуру операційних витрат за економічними елементами, стало відомо, що ТОВ «Телекард-прилад» є матеріаломістким підприємством, бо має високу частку матеріальних витрат у складі всіх операційних витрат.

Проводячи факторний аналіз прибутку на 1 гривню матеріальних витрат, можна сказати, що за аналізований період виявлено позитивну тенденцію зростання прибутку на 1 грн матеріальних витрат.

Але, щоб ще більше покращити становище підприємства необхідно приймати правильні управлінські рішення. 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.

Список використаної літератури

1. Кузнецова М. Г. Тенденции и закономерности управления запасами / М. Г. Кузнецова // Проблемы теории і практики управління. – 2013. – № 11. – С. 63-71
2. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учеб. пособие / М.А. Вахрушина. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2014. - 432с.
3. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н.Т. Мала // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2016. - № 605. – С. 20-24.
4. Економічна сутність оборотних активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomikam.com/ecfins-1693-2.html>
5. Башина О. Э. Общая теория статистики / О.Э. Башина, А.А. Спирина. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 440 с.
6. Гайдаєнко О. М., Шевчук Н. С. Управлінський аналіз: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2015. - 151 с.
7. Шевчук Н. С. Проблеми управління матеріальними ресурсами / Н. С. Шевчук // Реформування економіки України: стан та перспективи: зб. матеріалів VII міжнар. наук.-практ. конф.: 29-30 листоп. 2012 р. – Київ: МІБО КНЕУ, 2012. – С. 174-176.

Кравець Д.Д.
53 група ОЕФ
Daryakravets777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Шевчук Н.С.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ПБГ «ІНТОБУД»

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансові результати займають центральне місце в системі управління підприємством. Це важлива й водночас дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Нажаль, на підприємстві не приділяють достатньої уваги використанню методів управлінського аналізу для того, щоб забезпечити його ефективну роботу та організувати таку систему управління, яка дасть змогу фірмі покращити свою привабливість для зовнішніх користувачів інформації та мобілізувати всі свої можливості, щоб мати змоги «вижити» серед конкурентів та ефективно вести свою діяльність в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку фінансових результатів у сучасних умовах висвітлювались у працях А. Сміт, Д. Рікардо, А. Бабо, Ф. Найт, Т. Мен, Дж. Б. Кларк, Л. Вальрас, С. Фішер, Ф. Бастіа, Дж. М. Кейнс, Т. Веблен, Дж. Гобсон, Й. Шумпетер, Р. Гордон, Дж. Міль, П. Самуельсон та вітчизняних – С. Ф. Покропивний, В. І. Іващенко, В. О. Мец, О. О. Орлов, Є.В. Мних, А. М. Поддєрьогін, І. А. Бланк, Г. О. Примекта інші.

Метою статті є дослідження аспектів управлінського аналізу фінансових результатів підприємства, з метою визначення ефективності управління ПБГ «Інтобуд».

Виклад основного матеріалу. Управлінський аналіз - одна з найбільш важливих складових аналізу діяльності будь-якого підприємства, що охоплює управлінські проблеми. Він являє собою економічний аналіз, адаптований до цілей і завдань конкретного управлінського підрозділу або організації. Це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів і можливостей підприємства, спрямований на оцінювання їх наявності та відповідності поставленим цілям і завданням (зокрема, стратегічним завданням забезпечення та підтримки конкурентних переваг підприємства), на оцінювання поточного стану підприємства, його сильних і слабких сторін, виявлення стратегічних проблем. Управлінський аналіз сприяє виявленню зв'язків між окремими об'єктами управління, правильному обґрунтуванню мети і доборові ефективного варіанта рішення. У процесі ухвалення рішення управлінський аналіз зменшує невизначеність вихідної ситуації і ризик, пов'язаний з вибором правильного рішення [1].

Будівельна галузь у 2017 році є найбільш швидкозростаючою серед усіх галузей народного господарства, що пов'язано, в першу чергу, з поліпшенням фінансового стану провідних промислових та комерційних підприємств, з розвитком інфраструктури і зростанням інвестиційної привабливості. Будівництво, як галузь матеріального виробництва, призначено для створення основних засобів виробничого і невиробничого призначення та відновлення основних засобів всіх учасників економічної системи. Важлива та важка роль, що відведена будівництву, вимагає якісного його забезпечення всіма необхідними ресурсами: людськими, фінансовими, енергетичними, інформаційними, технологічними.

Основні завдання аналізу фінансових результатів діяльності підприємств:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- визначення напрямку і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення та оцінка можливих резервів зростання прибутку й рентабельності;
- аналіз порога прибутку [2].

Проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства передбачає використання певної методики як сукупності правил, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації. Основні методи аналізу об'єкта дослідження – горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний.

Управлінський аналіз розрахован на внутрішніх користувачів інформації, тобто для управлінців вищого ланцюга. Використовуючи інформацію, яка не є загальнодоступною, аналітик може на основі показників сказати, на якому етапі зараз знаходиться підприємство і що треба робити для покращення та підтримки ситуації в майбутньому.

Нами проведено аналіз діяльності ПБГ «Інтобуд». Розглянемо динаміку чинників, що впливають на зміну фінансового результату. Аналітична оцінка виконання завдання і динаміки фінансового результату від операційної діяльності проводиться для того, щоб визначити, якою мірою підприємство виконало встановлене завдання, на скільки фактичний фінансовий результат відхиляється від заданого і які тенденції розвитку цих показників. Результати аналізу отриманого фінансового результату підприємства наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз динаміки отриманого фінансового результату підприємства на ПБГ «Інтобуд»
за 2016-2017 рр.(тис. грн)

Показник	2016 р.	2017 р.	Відхилення	
			(+) тис.грн	У %
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	1407	-946	-2353	-67,2
Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю	906	-8230	-7324	+908,4
Інші операційні доходи	234	16741	+16507	+7154,3
Інші операційні витрати	1140	24971	+23831	+2090,4
Фінансовий результат від операційної діяльності	501	-9176	-9677	-1931,5
Результат від фінансової та інвестиційної діяльності	-376	-16528	-16152	+4295,7
Доход від участі у капіталі	0	0	0	X
Втрати від участі в капіталі	0	0	0	X
Інші фінансові доходи	0	547	+547	X
Інші доходи	0	520	+520	X
Фінансові витрати	376	17075	+16699	+4441,2
Інші витрати	0	1292	+1292	X
Фінансові результати до оподаткування	125	-26476	-26601	-21280,8
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-6	-101	-95	+1583,3
Чистий фінансовий результат	119	-26577	-26696	-22433,6

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр [3].

Аналіз динаміки фінансових результатів на підприємстві показав, що на підприємстві загальна сума отриманого фінансового результату зменшилася на 26696 тис. грн. Це зменшення було викликано за рахунок зменшення фінансового результату від основної операційної діяльності, результату від фінансової та інвестиційної діяльності на 2353 тис. грн та 16152 тис. грн. відповідно. інших доходів у розмірі 2650 тис. грн. Також, можна побачити, збільшення фінансових та інших витрат порівнянню з минулим роком на 547 тис. грн та 16699 тис. грн відповідно. Навіть збільшення інших операційних доходів та інших фінансових доходів не допомогло підприємству навіть покрити всі збитки, які виникли.

ПБГ «Інтобуд» необхідно дослідити і скласти тенденцію до зменшення долі витрат від іншої операційної діяльності і не допускати збільшенню витрат з фінансової діяльності. Для того, щоб оцінити динаміку отриманих фінансових результатів ПБГ «Інтобуд» потрібно зробити структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фін. результатів, який наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів на ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

Показники	Сума, тис. грн.		Структура елементів формування чистого прибутку, %		Зміна структури пунктів
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	
1.Чистий дохід	242116	315201	100,0	100,0	X
2.Собівартість реалізованої продукції	215338	289826	88,9	91,9	+3,0
3.Валовий прибуток	26778	25375	11,1	8,1	-3,0
4.Адміністративні витрати	25216	26321	10,4	8,4	-2,1
5.Витрати на збут	155	0	0,1	0,0	-0,1
6.Фінансовий результат від основної операційної діяльності	1407	-946	0,6	-0,3	-0,9
7.Операційні доходи	242350	331942	100,1	105,3	+5,2
8.Операційні витрати	241849	341118	99,9	108,2	+8,3
9.Фінансовий результат від операційної діяльності	501	-9176	0,2	-2,9	-3,1
10.Фінансові доходи	0	547	0,0	0,2	+0,2
11.Фінансові витрати	376	17075	0,2	5,4	+5,3
12.Фінансовий результат до оподаткування	125	-26476	0,1	-8,4	-8,5
13.Чистий фінансовий результат	119	-26577	0,0	-8,4	-8,5

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр [3].

Структурно-динамічний аналіз показав, що за 2017 рік в порівнянні з 2016 роком збільшилася доля собівартості в об'ємі реалізації на 3%, і склала в 2017 році 91,9 %, таке збільшення собівартості супроводжувався зменшенням долі валового прибутку з 11,1 % до 8,1%, тобто відбулося зменшення на 3 %. За період зменшилася доля адміністративних витрат на 2,1%. Незважаючи на те, що відбулося зменшення адміністративних витрат доля фінансового результату від основної операційної діяльності в чистому доході зменшилась з 0,6 % до -0,3 % або на 0,9 % за рахунок збільшення собівартості. За 2017 рік доля операційних доходів збільшилась на 5,2%, а доля операційних витрат збільшилась на 8,3%, тому й доля прибутку від операційної діяльності склала в звітному році -2,9 %, в той час як в 2016 році доля прибутку складала 0,2 %.

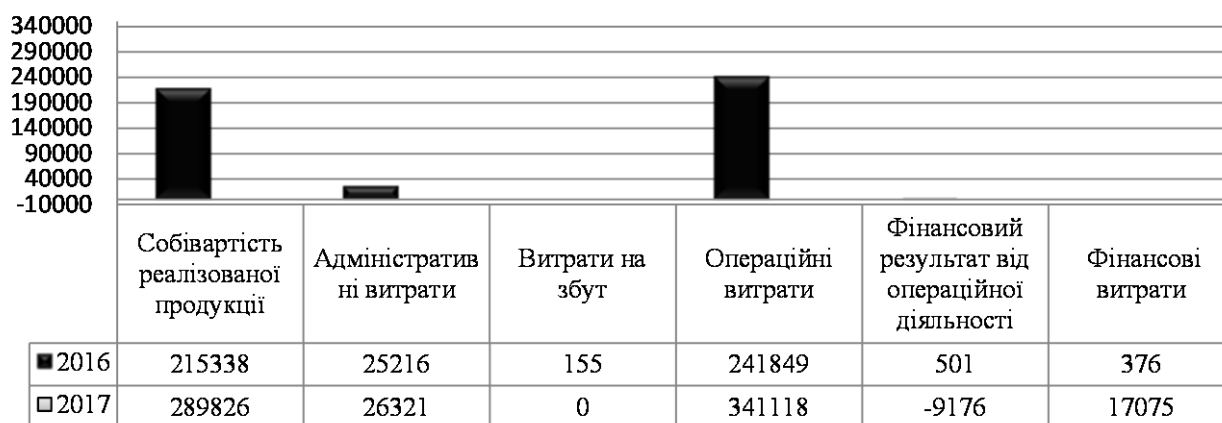


Рис. 1. Порівняння фінансового результату ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр.

Джерело: розробка автора

Фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності.

Фінансовий результат – це не тільки дохід та прибуток, це ще й витрати і збитки, яке може понести підприємство. Вони не менш важливі в аналізі, так як проаналізувавши їх структуру, значення, спрогнозувавши можливі чинники, які принесуть ПБГ «Інтобуд» втрати, можна переорганізувати процес виробництва для оптимізації можливих витрат.

Нижче, у табл. 3, наведені результати розрахунків, про динаміку витрат за економічними елементами, які існують на ПБГ «Інтобуд».

Таблиця 3

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат на ПБГ «Інтобуд»

Елементи витрат	2016 р.		2017 р.		Відхилення (+/-)		
	тис.грн	Питома вага %	тис. грн	Питома вага %	тис.грн	%	Питома вага %
1.Матеріальні витрати (за відрахуванням зворотних відходів)	166111	68,58	304064	64,82	+137953	+83,0	-3,76
2. Витрати на оплату	8899	3,67	9264	1,97	+365	+4,1	-1,70
3.Відрахування на соціальні заходи	466	0,19	504	0,11	+38	+8,2	-0,08
4. Амортизація	3907	1,61	2315	0,49	-1592	-40,7	-1,12
5.Інші операційні витрати	62842	25,94	152970	32,61	+90128	+143,4	+6,66
Разом	242225	100,00	469117	100,00	+226892	+93,7	X

Джерело: розрахунок автора за даними фінансової звітності ПБГ «Інтобуд» за 2016-2017 рр[3].

Питома вага операційних витрат за елементами наведена на рис. 2 та 3 за 2016 та 2017 рр. відповідно.

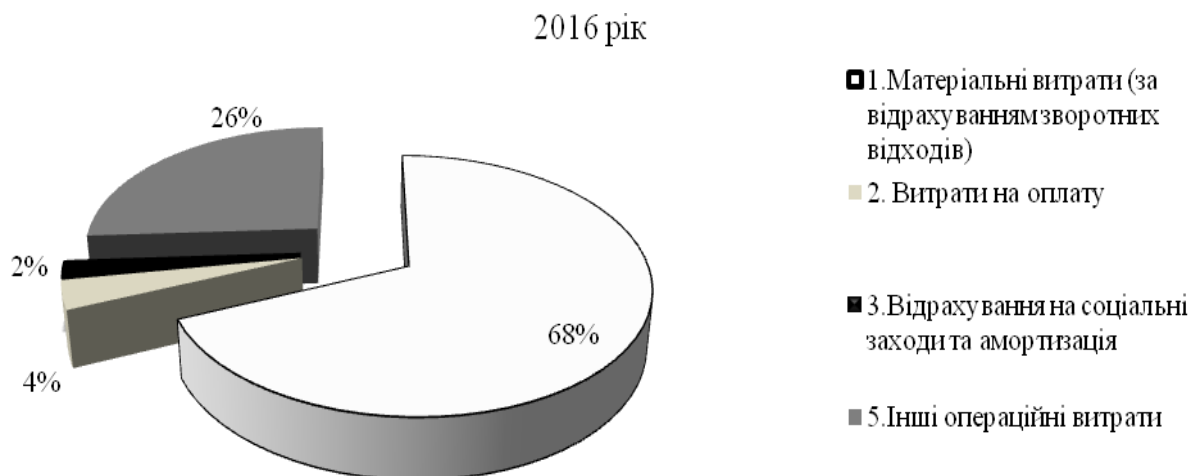


Рис 2. Структура операційних витрат ПБГ «Інтобуд» за 2016 рік, %.
Джерело: розробка автора

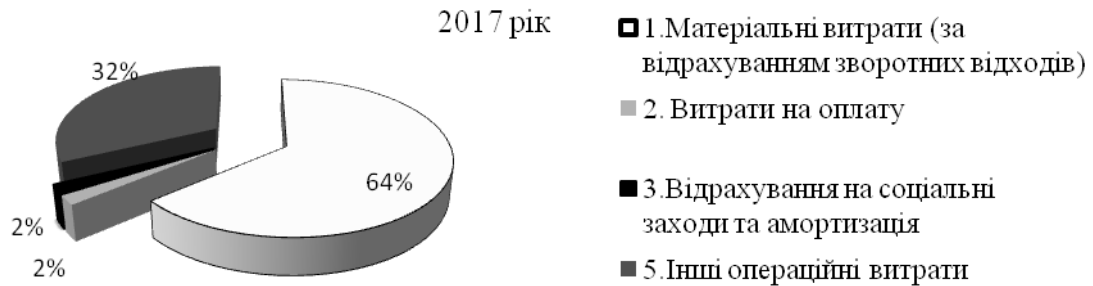


Рис 3. Структура операційних витрат ПБГ «Інтобуд» за 2017 рік, %.

Джерело: розробка автора

Проаналізувавши табл. 3 можна зробити висновок, що операційні витрати на даному підприємстві збільшилися у вартісному вираженні в тому числі за рахунок збільшення матеріальних затрат на 137953 тис. грн, витрат на оплату праці на 365 тис. грн порівняно з попереднім роком, відрахувань на соціальні заходи на 38 тис. грн та інших операційних витрат на 90128 тис. грн. Також відбулося зменшення амортизації на 1592 тис. грн, але вона ніяк значно позитивно не вплинула на від'ємний фінансовий результат підприємства.

В структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, питома вага яких в 2017 році зменшилась з 68,58% до 64,82% тобто на 3,76%. Питома вага інших операційних витрат в звітному 2017 році зросла на 6,66%. Однак питома вага відрахувань на соціальні заходи та витрати на оплату праці, амортизації зменшилася на 0,08%, 1,70% та на 1,12% відповідно.

Розглянувши зміну питомої ваги всіх операційних витрат можна сказати, що можливі декілька причин виникнення даної тенденції. Можливо збільшення обсягу виробництва, через це вартість матеріальних витрат, витрат на оплату праці та соціальні заходи та інших операційних витрат збільшилася, але питома вага їх зменшилася. Або, їх збільшення виникло через нераціональне використання ресурсів. Також можна побачити, що відбувається перерозподіл витрат. Тобто, значно збільшилися інші операційні витрати, що вплинуло на зміну питомої ваги інших елементів операційних витрат.

Рекомендується в майбутньому знайти причини такої зміни операційних витрат оптимізувати їх величину на підприємстві ПБГ «Інтобуд», а у комплексі з іншими заходами по досягненню ефективності функціонування підприємства, збільшити фінансовий результат від основної операційної діяльності.

Висновки. Зробивши управлінський аналіз показників фінансових результатів підприємства ПБГ «Інтобуд», можна зробити висновок, що підприємство знаходиться на фазі спаду, фінансовий результат – збиток та продовжує становитися гірше. З метою розвитку підприємства, та для того, щоб воно вийшло на стадію стійкого розвитку потрібно оптимізувати матеріальні витрати на ПБГ «Інтобуд», рекомендуємо 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. Також, проаналізувавши причини змін елементів операційних витрат розробити заходи по стабілізації їх на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Гайдаєнко О.М., Шевчук Н.С. Управлінський аналіз : [навч. посіб.] / О.М. Гайдаєнко, Н.С. Шевчук. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – 151 с.
2. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник. – К.: Знання, 2011. – 630с.
3. Офіційний сайт промислово-будівельної групи «Інтострой» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intostroy.com/>

СЕКЦІЯ 4. МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ОБЛІЦІ ТА АУДИТІ

Кравець Д.Д.
53 група ОЕФ
Daryakravets777@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент, Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

АНАЛІЗ СТАБІЛЬНОСТІ ПБГ «ІНТОБУД» В РАМКАХ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОЇ КАРТИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки великого значення й надалі набуває своєчасна та максимально адекватна оцінка фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів. У зв'язку з цим виникла потреба у дослідженні ділової активності як однієї з передумов забезпечення ефективності господарювання підприємства. Глобалізація економічних процесів, висока конкуренція, нестабільність політичної ситуації в країні вимагають від підприємств постійного пошуку все нових і нових шляхів підвищення їх фінансово-господарської діяльності. Саме достовірна та реальна оцінка ділової активності зможе адекватно оцінити середовище, в якому функціонує підприємство, і власні можливості, виявити напрями можливих змін, пристосувати свій бізнес до цих умов, максимально використавши вкладені у діяльність підприємства ресурси і наявні у них потенційні можливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науково-практичний внесок у вирішення окремих проблемних питань діяльності та розвитку підприємств будівельної сфери зробили такі науковці (економісти), як Л.О. Богінська, В.Ю. Божанова, С.В. Глухова, І.В. Гужавіна, М.М. Климчук, Л.Г. Ліпич, К.А. Мамонов, С.Є. Масюк, Т.П. Норкіна, Ю.В. Пинда, Б.Г. Сенів, З.О. Скарбун, Г.Л. Ступнікер, М.С. Татар, І.О. Цимбалюк, М.В. Чорна, І.В. Чорнуха, О.В. Якименко, В.В. Юрчишин, Н.А. Волкова, Є.В. Мних, Л.В. Чернишова та ін.[1].

Метою статті є аналіз ділової активності багатoproфільного підприємства на основі застосування "золотого правила економіки", розробка рекомендацій і пошук напрямів підвищення ділової активності в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу. В рамках побудови стратегічної карти підприємства при вивченні курсу «Моделі і методи прийняття управлінських рішень в аналізі та аудиті», яка була складена в індивідуальному завданні, більш детально розглянуто розділ «Стабільність підприємства». Стабільність підприємства оцінюється на основі показників його ділової активності, і додатково перевірено дотримання «золотого правила економіки»

Узагальненим поняттям, що характеризує не лише ефективність, а й динаміку розвитку підприємств за ринкових умов є ділова активність. Ділова активність — це комплексна характеристика, яка відображає зусилля підприємств, спрямовані на забезпечення динамічності розвитку і досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності.

Основними цілями оцінки та аналізу ділової активності підприємств є здійснення ефективних управлінських рішень з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності за умов ринкового середовища. Аналіз ділової активності підприємства здійснюється на якісному та кількісному рівнях [3].

Якісний рівень оцінки може бути отриманий у результаті порівняння діяльності даної компанії з однотипними за сферою застосування капіталу підприємствами. Такими якісними критеріями є:

- широта ринків збуту продукції;
- наявність продукції (послуг), що експортується;

- наявність унікальної продукції чи послуги, техніко-економічні параметри які перевищують або відповідають світовим аналогам;
- репутація підприємства;
- стійкість зв'язків з клієнтами, партнерами тощо.

Кількісну оцінку та аналіз ділової активності здійснюють за двома напрямками:

- 1) ступенем виконання завдання на основі показників, що забезпечують темпи їх зростання;
- 2) рівнем ефективності використання ресурсів.

Мета оцінки ділової активності підприємств — дати об'єктивну оцінку фінансового стану та розробити заходи для прийняття управлінських рішень щодо його зміцнення у наступному періоді і на перспективу. Основні завдання аналізу ділової активності полягають у: моніторингу за фінансовим станом; оцінці тенденцій зміни показників ділової активності; дослідженні основних чинників впливу на показники ділової активності та розрахунку величини їх впливу; пошуку резервів підвищення ділової активності та розробці конкретних заходів щодо їх використання [4].

У табл. 1 наведен розрахунок ділової активності ПБГ «Інтобуд» [5].

Таблиця 1

Аналіз інвестиційної привабливості підприємства

Показники	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+,-)
01	02	03	04
1. Аналіз оборотності активів			
1.1 Коефіцієнт оборотності активів	1,082	0,865	-0,218
1.2 Коефіцієнт оборотності поточних активів	3,970	4,733	0,763
1.3 Тривалість оборту активів	332,632	416,319	83,688
1.4 Тривалість оборту поточних активів	90,678	76,067	-14,610
1.5 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	20,435	20,751	0,316
1.6 Тривалість оборту дебіторської заборгованості	17,617	17,349	-0,269
2. Аналіз прибутковості капіталу			
2.1 Прибутковість активів	-0,160	0,020	0,180
2.2 Прибутковість поточних активів	-0,589	0,107	0,695
2.3 Рентабельність (збитковість) основних засобів	-0,251	0,027	0,277
2.4 Рентабельність (збитковість) продажу	-0,148	0,023	0,171
2.5 Рентабельність (збитковість) власного капіталу	-77,867	0,069	77,935
3. Аналіз фінансової стійкості			
3.1. Коефіцієнт автономії	0,249	0,226	-0,023
3.2. Коефіцієнт фінансової залежності	4,016	4,415	0,399
3.3. Коефіцієнт фінансового ризику	3,016	3,415	0,399
3.4. Коефіцієнт мобільності	14,797	23,676	8,879
3.5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,746	0,821	0,075
3.6. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	0,212	0,215	0,004
3.7. Коефіцієнт автономії джерел формування запасів	0,247	0,240	-0,007
3.8. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,827	0,915	0,088
3.9. Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю)	0,021	0,032	0,010

01	02	03	04
4. Аналіз ліквідності активів та платоспроможності			
4.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,2-0,25$)	0,046	0,034	-0,012
4.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,8-1$)	0,101	0,186	0,085
4.3. Коефіцієнт загальної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 2 -2,5$)	1,608	1,870	0,262

Проаналізував дані табл. 1 за 2016-2017 рр. можна зробити висновок, що коефіцієнт оборотності активів зменшився на 0,218, а тривалість обороту активів збільшилася на 83,7 днів. Це свідчить про те, що за 2017 рік період кількості циклів виробництва, які приносять прибуток зменшилося.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованності показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки, тобто скільки разів ця заборгованність утворюється та погашається протягом року. В звітньому році цей коефіцієнт збільшився на 0,316 і це позитивна тенденція.

Аналіз прибутковості капіталу показав, що всі показники, які характеризують капітал збільшуються. Прибутковість поточних активів та основних засобів збільшилася на 0,695 та 0,277 відповідно. Рентабельність продажу та рентабельність власного капіталу теж збільшилися, це свідчить про те, що прибуток від основної діяльності збільшується та більший процес виробництва може фінансуватися за рахунок власних коштів.

Проаналізував коефіцієнти фінансової стійкості можна зробити висновок, що ПБГ «Інтобуд» не автономне, тобто залежить від інших кредиторів.

Про це свідчить коефіцієнт автономії, який менше рекомендованого значення і складає 0,226, що на 0,023 менше, ніж в попередньому році. Але, разом із тим, відшбувається збільшення такого коефіцієнта як фінансова залежність, який в звітньому році склав 4,415, що на 0,399 більше, ніж в 2016 році.

Цей проказник свідчить про підвищення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства. Коефіцієнт фінансового ризику характеризує кількість залученого капіталу в розрахунок на 1 грн власного капіталу, тобто на 1 грн власного капіталу припадає 3 грн залученого і в звітньому році продовжує збільшуватися на 0,399.

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу характеризує можливість вільно маневрувати ним. Значення цього коефіцієнта менше рекомендованого і становить 0,821, що на 0,075 більше ніж в попередньому році і свідчить про те, що капітал не може швидко реорганізуватися для інших цілей.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами ніжче рекомендованого і становить 0,215, це значить, що підприємство не може власними силами забезпечити ні весь процес виробництва, ні його частину у вигляді запасів.

Аналіз співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованності свідчить про те, на підприємстві дебіторська заборгованність преволує над кредиторської.

Аналіз фінансової стійкості ПБГ «Інтобуд» показав, що воно знаходиться в кризисному стані. Йому не хватає власних коштів для організації процесу виробництва, наслідком чого є збільшення питомої ваги позикового капіталу в структурі джерел фінансування.

Для покращення даної ситуації потрібно передивитися дебіторську заборгованність, проаналізувати склад запасів, розглянути, за рахунок чого відбулося збільшення їх питомої ваги, що вплинуло на збільшення собівартості продукції. Треба дотримуватися графіка проведення інвентаризації, та провести політику по їх реорганізації, тобто, чи їх продати, чи збільшити обсяг наданих послуг та об'єми виробництва, щоб в майбутньому попередити збитки.

Проаналізував платоспроможність ПБГ «Інтобуд» можна сказати, що воно зовсім не ліквідне, тобто, неплатоспроможне.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів, тобто грошей та їх еквівалентів, дебіторської заборгованості та фінансових інвестицій.

Цей показник розкриває платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань, і як можна побачити, підприємство зовсім не може покрити свої зобов'язання власними коштами.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільш легко реалізованої частини активів - оборотних коштів. Оскільки, поточні зобов'язання підприємства погашаються в основному, за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань.

Як бачимо, тенденція на ПБГ «Інтобуд» зовсім інша і потрібно збільшувати питому вагу оборотних коштів, а серед них збільшення найбільш ліквідних активів. Бачимо тенденцію до роста коефіцієнтів швидкої та загальної ліквідності на 0,085 і на 0,262 відповідно, але це не відповідає рекомендованим значенням.

А якщо подивитися на коефіцієнт абсолютної ліквідності, то у звітньому році він зменшився на 0,012. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи виплат дебіторської заборгованості та реалізації інших активів.

Враховуючи характерні риси сучасного підприємства, такі як цілеспрямованість, динамізм, саморозвиток необхідно визнати, що для оцінки їх ділової активності поряд з фінансовими коефіцієнтами доцільно використовувати співвідношення темпів зміни основних показників розвитку підприємства, яке у фінансовому аналізі дістало назву "золоте правило економіки підприємства".

"Золоте правило економіки" є найбільш загальним вираженням темпів зміни ділової активності і характеризує даний процес як співвідношення темпів зростання чистого прибутку, доходу підприємства та його майна. Таким чином, дане правило спирається на характеристики ділової активності як категорії, що характеризує рівень ефективності використання вкладених ресурсів в динаміці.

"Золоте правило" економіки підприємства передбачає додержання умови, за якої темпи зростання прибутку підприємства мають перевищувати темпи зростання обсягів продажу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (майна).

Це співвідношення можна відобразити формулою: $Тр \text{ прибутку} > Тр \text{ реалізації продукції} > Тр \text{ активів} > 100\%$. Показники оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його елементів, дохідності капіталу, авансованого у виробництво, дають змогу оцінити ділову активність підприємства. [3].

Для даного підприємства нерівність буде виглядати таким чином: $79,093\% > 100\% < 105,35\% > 112,63\%$. З даної нерівності видно, що фінансовий результат підприємства зменшується у звітньому році.

Але інші частини нерівності відповідають нормативним значенням. Тому треба проаналізувати рівень витрат ПБГ «Інтобуд» з метою їх оптимізації, що дасть змогу збільшити прибуток підприємства. Дуже важливим критерієм оцінки ефективності функціонування підприємства є аналіз ймовірності його банкрутства.

У табл. 2 наведені основні моделі банкрутства, проведений аналіз вірогідності банкрутства та надані відповідні рекомендації.

Проаналізував ймовірності банкрутства підприємства за 2016-2017 рр. по різних моделям, можна сказати, що найбільша вірогідність банкрутства представлена на моделі Альтмана та Спрінгейта. Якщо розраховувати ймовірність банкрутства по моделі Таффлера, то шанси підприємства непогані в довгостроковій перспективі, а якщо аналізувати по моделі R, то ймовірність банкрутства - середня.

Аналіз ймовірності банкрутства ПБГ «Інтобуд»

Назва моделі	Попередній рік		Звітний рік	
	Значення моделі	Вірогідність банкрутства	Значення моделі	Вірогідність банкрутства
01	02	03	04	05
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	1,414	висока	1,356	висока
Модель R	0,240	середня	0,284	середня
Модель Спрінгейта	0,586	потенційний банкрут	0,651	потенційний банкрут
Модель Таффлера	0,367	непогані довгострокові перспективи	0,341	непогані довгострокові перспективи

Висновки. Дуже важливим у розвитку підприємства є прийняття правильних управлінських рішень на основі фінансової звітності діяльності ПБГ «Інтобуд» [5; 6, с. 54; 7, с. 78].

Основними напрямками підвищення ділової активності підприємства є зменшення періоду операційного та фінансового циклів, підвищення ефективності використання майна, максимізація прибутку, підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг), пошук нових ринків збуту.

Необхідно мати на увазі, що у сучасних умовах суттєвий вплив на ділову активність має динаміка прибутковості підприємства, а отже, необхідно здійснювати пошук резервів збільшення прибутку: зниження собівартості; економія ресурсів; підвищення якості, якщо витрати на ці заходи є обґрунтованими; моніторинг ринку на предмет зміни цін на продукцію; пошук вигідних умов збуту; робота з партнерами та ін.

Список використаних джерел:

1. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – С. 349-353.
2. Волкова Н. А. Аналітичне забезпечення оцінки фінансових активів підприємства / Вісник соц.- екон. дослід.: зб. наук. Праць; за ред. М. І. Зверькова (голов. Ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса : ОНЕУ. – 2016. С. – 277.
3. Лисенко Б. О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості (дохідності) підприємства [Електронний ресурс] / Б. О. Лисенко // Студентський науковий економічний альманах. – 2012. – Вип. 1. – Режим доступу : https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx
4. Облік доходів будівельного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим Доступу : http://studopedia.com.ua/1_245405_zatemoyuoblikdohodivbudivelnogo-pidpriemstva.html
5. Офіційний сайт промислово-будівельної групи «Інтострой» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intostroy.com/>
6. Волкова Н. А. Економічний аналіз за видами діяльності: навчальний посібник / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдасенко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір. – 2018. – 181 с.
7. 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.

Калантарчук Т.І.
53 група ОЕФ
Науковий керівник:
к. е. н., доцент Гайдаєнко О.М.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

SWOT-АНАЛІЗ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. На даному етапі розвитку склалося важке економічне становище для промисловості України. Стрімка зміна економічної ситуації суттєво вплинула на діяльність підприємств харчової промисловості, які значно залежать від інших галузей. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці країни, супроводжуються серйозними проблемами і труднощами, які вимагають суттєвих змін і зрушень в мікро та макросередовищі підприємств харчової промисловості. Однією з таких проблем є зниження купівельної спроможності населення, а тому й скорочення споживання харчових продуктів.

Харчова промисловість - одна з провідних структуроформуючих галузей агропромислового й промислового комплексів України.

Про це свідчать статистичні дані: питома вага галузі в структурі виробництва предметів споживання сягає 52,8 %, у загальному обсязі промислової продукції- 16,3%, а продукції агропромислового комплексу - 33,5 %.

Продовольчі товари становлять 68,1 % загального виробництва товарів народного споживання у відпускних цінах, 63% загального обсягу роздрібного товарообороту та 61,5 % у структурі особистого споживання матеріальних благ населенням країни [1, с. 37].

Таким чином, особливої уваги заслуговує проблема досягнення та забезпечення певного рівня конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості в умовах жорсткої конкурентної боротьби на нестабільному ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наукові проблеми економіки харчової галузі та діяльності харчових підприємств досліджували П. П. Борщевський, Л. В. Дейнеко, А. О. Заїнчковський, І. О. Іртищева, Д. Ф. Крисанов, П. М. Купчак, П. В. Осипов, Н. Т. Шадура-Никипорець, Л. Г. Чернюк та інші українські вчені.

Метою статті є дослідження діяльності підприємств харчової промисловості на прикладі хліба, аналіз їх конкурентоспроможності, а також виявлення шляхів її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Сутність стратегічного аналізу полягає в тому, що він використовується з метою вибору конкретної стратегії з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій. При проведенні стратегічного аналізу визначається вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на критерії конкретних стратегій. Оскільки в системі стратегій окремі стратегії взаємозалежні, то один і той самий критерій може належати до різних стратегій.

При формуванні сукупності стратегій необхідно обмежитися невеликою кількістю основних критеріїв для того, щоб стратегічний аналіз не був громіздким, і перевага стратегії була очевидною [2, с. 10].

Для аналізу підприємств харчової промисловості візьмемо SWOT-аналіз, так як одним із найбільш часто використовуваних інструментів стратегічного аналізу підприємства є SWOT-аналіз. SWOT-аналіз у його сучасному вигляді з'явився завдяки праці групи вчених Стенфордського Дослідницького Інституту : Р.Стюарт (керівник досліджу), М. Дошер, О. Бенепе, Б. Лі та А. Гамфрі. Досліджуючи організацію стратегічного планування у компаніях зі списку Fortune's 500 (яке проводилось з 1960 по 1969 роки), вони в кінцевому результаті прийшли до системи, яку назвали SOFT: Satisfactory. Opportunity. Fault. Theat. У подальшому модель була модифікованою та перейменованою у представлений вище SWOT [3].

Задачею SWOT/SOFT – аналізу згідно задуму авторів була ідентифікація ключових факторів, які повинні враховуватись при розробці стратегії. Тому аналіз проводився в 6 ключових напрямках: продукт (що ми продаємо?); процеси (як ми продаємо?); покупці (кому ми продаємо?);

дистрибуція (як воно доходить до покупців?); фінанси (які ціни, витрати та інвестиції?); адміністрування (як ми всім цим управляємо?) [4, с. 7].

На підставі виявлених у процесі аналізу факторів у подальшому приймалися стратегічні рішення.

Вперше модель SWOT була опублікована у 1966 році, остаточна модифікація аналізу була представлена авторами в 1973 році. Акронім SWOT означає: Strength (Сила); Weaknesses (Слабкість); Opportunities (Можливості); Threats (Загрози) [5].

Таблиця 1

Характеристика елементів SWOT-аналіза

Strengths (сила)	Weaknesses (слабкість)
Це переваги товару, що роблять його кращим на ринку по відношенню до аналогічної продукції конкуруючих фірм	Недоліки товару, які роблять його вразливим і вимагають негайного виправлення, інакше вони стануть сильними сторонами конкурентів
Opportunities (можливості)	Threats (угрози)
Привабливі, перспективні напрямки розвитку та вдосконалення товару	Передбачувані фактори (загрози), які можуть виникнути на ринку і ускладнити досягнення поставлених цілей

З появою даної моделі аналітики отримали можливість сформулювати відомі, але розмежовані та безсистемні уявлення про підприємство та конкурентне середовище у вигляді логічно узгодженої схеми взаємодій основних факторів, які впливають на суб'єкта господарювання у процесі його діяльності. Досягається це за рахунок того, що менеджери мають зрівнювати внутрішні сили та слабкості своєї компанії з можливостями, які їм дає ринок. Виходячи з якості відповідності робиться висновок про те, в якому напрямку організація має розвивати свій бізнес та в кінцевому результаті визначається розподіл по сегментам.

Таблиця SWOT-аналізу та виявлення альтернативні стратегічні рішення необхідні для подальшого аналізу, вибору стратегії просування товару і вибору кращою маркетингової стратегії. SWOT-аналіз підкреслює, що стратегія повинна якнайкраще поєднувати внутрішні можливості продукту і зовнішню ситуацію [6].

При ефективному функціонуванні та інтенсивному розвитку підприємств харчової промисловості можливий за умов існування системи стабільного забезпечення продовольчою сировиною, наявності сучасної матеріально-технічної бази підприємств, випуску конкурентоспроможної продукції, відносного зростання платоспроможного попиту споживачів. Залежно від ступеня впливу факторів, галузі харчової промисловості можна поділити на групи:

- галузі, що орієнтуються на джерела сировини і переробку малотранспортабельної сировини та мають високі норми витрат даної сировини (маслоробна, консервна, олійно-жирова промисловість);

- галузі, що тяжіють до місць споживання готової продукції (хлібопекарська, кондитерська, макаронна, пивоварна та молочна);

- галузі з одночасною орієнтацією на сировину і споживача (м'ясна, виноробна, тютюнова, лікєро-горілчана).

Так як хліб є одним із основних продуктом харчування, представимо SWOT-аналіз на прикладі хліба на основі цільного зерна пшениці з включенням коренеплідних овочів (селери, петрушки і пастернаку) (таблиця 2). Розглянемо більш докладно, спочатку квадрат з сильними сторонами товару strengths - сила. Інтерес споживача до даного продукту. Сучасний споживач хоче бачити на прилавках магазинів не просто продукт харчування, а продукт з покращеними споживчими властивостями, продукт оздоровчого призначення. Все це свідчить про те, що товар буде затребуваний з боку споживача. Висока харчова цінність. Дослідження харчової цінності

показало, що продукт характеризується підвищеним вмістом клітковини, вітамінів, мінеральних речовин і низьку енергетичну цінність [7, с. 67].

Таблиця 2

Матриця SWOT- аналізу

Внутрішнє середовище Зовнішнє середовище	Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
	- інтерес споживача до даного продукту; - висока харчова цінність; - натуральні компоненти; - можливість тривалого зберігання; - приваблива упаковка; - смакові показники	- більш висока ціна в порівнянні з аналогічними товарами, представленими на ринку; - слабка інформативність споживачів про новий продукт і його достоїнства.
Можливості (Opportunities)	SO - стратегічні рішення.	WO - стратегічні рішення
- низька харчова цінність продуктів-аналогів у конкурентів; - наявність ненасичених сегментів ринків; - вузький асортимент продукції оздоровчого призначення; - пропаганда здорового способу життя.	Вихід на нові ринки або сегменти ринку. Розширення асортименту за рахунок використання натуральних видів сировини і добавок	Поступове зниження ціни за рахунок збільшення обсягів виробництва і продажів. Проведення маркетингових заходів, присвячених принципам здорового харчування.
Загрози (Threats)	ST - стратегічні рішення.	WT - стратегічні рішення
- можливість появи нових товарів і товарів-замінників; - зростаюче конкурентний тиск, внаслідок появи нових конкурентів; - зниження купівельної спроможності населення; - нестабільна економічна і політична ситуація в країні; - консерватизм споживача; - не врожайність.	Гнучка цінова політика, використання ефективних каналів товаропросування і маркетингових комунікацій. Формування попиту на новий продукт шляхом позиціонування товару.	Поступове зниження ціни за рахунок збільшення обсягів виробництва і продажів. Просування товару способами мерчандайзингу. Оптимізація витрат на маркетингові комунікації.

Натуральні компоненти. В якості основної сировини для отримання хліба використовували вітчизняні натуральні компоненти, а саме, зерно пшениці, сіль кухонну, дріжджі хлібопекарські. Як збагачувальних добавок - коренеплідні овочі (селера, петрушку, пастернак), включення яких передбачало поліпшення органолептичних показників якості хліба, надання додаткових профілактичних властивостей і продовження термінів зберігання готового продукту [8, с. 74].

Приваблива упаковка. Проведені маркетингові дослідження в області відносини споживачів до упаковки і маркування показали, що значна частина респондентів (72,3%) в першу чергу звертають увагу на упаковку і маркування товару, тому що саме ця інформація впливає на формування споживчих переваг. Це викликано тим, що саме упаковка та маркування є одними з основних видів інформаційного забезпечення товару, а, отже, важливим фактором для ефективного просування товару.

Смакові показники. Як відомо, хліб на основі цільного зерна має ряд недоліків, зокрема, за зовнішнім виглядом і за смаковими властивостями він дещо поступається хлібу традиційних найменувань. Включення до складу хліба на основі цільного зерна пшениці коренеплідних овочів привело до поліпшення його смакових показників, зокрема, поліпшення зовнішнього вигляду і аромату, продукт став більш приємним на смак.

Перейдемо до розгляду другого квадрата матриці SWOT-аналізу, який характеризує слабкі сторони товару weaknesses (слабкість). Це ті чинники, які створюють труднощі при просуванні хліба на ринок, роблять товар менш конкурентоспроможним. Більш висока ціна в порівнянні з аналогічними товарами, представленими на ринку. Включення до складу хліба на основі цільного зерна пшениці коренеплідних овочів (селери, петрушки і пастернаку) призводить до деякого збільшення витрат на виробництво. Це пов'язано з підвищенням витрат на придбання збагачувальних добавок.

Слабка інформативність споживачів про продукт і його переваги призведе до того, що споживач не буде включати його в перелік необхідних покупок, внаслідок чого даний продукт не буде затребуваний з боку споживачів.

Аналіз зовнішнього середовища. Третій квадрат opportunities (можливості) дозволяє оцінити позитивні фактори, що сприяють завоюванню товаром своєї ніші і довгому існуванню на продовольчому ринку. Низька харчова цінність продуктів-аналогів у конкурентів. Аналізований продукт (хліб на основі цільного зерна пшениці з включенням коренеплідних овочів) характеризується в порівнянні з традиційною продукцією конкурентів більш високими споживчими властивостями, а саме - підвищеним вмістом клітковини, вітамінів, мінеральних речовин і більш низькою енергетичною цінністю [8, с. 89].

Наявність ненасичених сегментів ринків. За рахунок поліпшення споживчих показників якості, в тому числі і розширення спектра профілактичних властивостей, продукт може бути затребуваний більш широким сегментом споживачів, як в традиційному, так і в профілактичному харчуванні населення. Крім того, на підставі проведеного аналізу ринку хліба та хлібобулочних виробів в Україні, виявлено, що асортимент продукції оздоровчого призначення досить вузький. В основному в торговельній мережі представлений хліб традиційних найменувань. Слід також зазначити, що хліб на основі цільного зерна пшениці випускає обмежену кількість хлібопекарських заводів і хлібопекарнею. А це свідчить про ефективність завоювання нових ринків збуту і збільшення частки власної продукції на існуючих ринках за рахунок завоювання довіри споживачів. Пропаганда здорового способу життя. Проведення комплексу заходів з питань харчування, здорового способу життя призведе до затребуваності продуктів оздоровчого призначення з боку споживача.

Проаналізуємо четвертий квадрат threats (загрози). Цей квадрат дозволяє виявити фактори, які перешкоджають просуванню товару на ринку, або, що ще гірше сприятимуть втрати до нього (товару) будь-якого інтересу. Можливість появи нових товарів і товарів-замінників, тобто товарів, які відповідають ту саму потребу, але при цьому мають меншу ціну або більш високу якість, що може привести до відмови покупців від продукції.

Зростаючий конкурентний тиск, внаслідок появи нових конкурентів - ця загроза найбільш значна від потужних хлібопекарських підприємств, які мають розширену асортиментну лінійку

продукції і шукають нові ринки збуту. Нестабільна економічна і політична ситуація в країні - головна проблема будь-якого підприємства - невизначеність майбутнього. Нестабільна політична ситуація робить практично марним довгострокове планування. Економічна криза буде сприяти тому, що продажі товарів скоротяться. Люди будуть задовольняти свої потреби дешевими і традиційними (давно знайомими) продуктами харчування, тобто буде відбуватися зниження купівельної спроможності на продовольчому ринку.

Консерватизм споживача. Чималий відсоток споживачів є прихильниками традиційних продуктів харчування і не завжди готові до придбання нових товарів. Неврожайному - ця загроза існує як для місцевого ринку сировини, так і для світового. Це може привести до підвищення цін на сировину, добавок і напівфабрикатів. Також слід враховувати, що зерно пшениці, що вирощується в Україні, відрізняється нестабільністю якості, що негативно позначається на роботі хлібопекарських заводів, а також ринків збуту.

Стратегічні рішення.

SO - стратегічні рішення. В першу чергу - це вихід на нові ринки або сегменти ринку: при цьому маєтись на увазі гнучка цінова політика, також активна роль маркетингу (упор на споживчі властивості продукту, а саме, на його харчову цінність, смакові та профілактичні властивості, а також проведення заходів з розвитку самого споживача в питаннях харчування, в питаннях здорового способу життя, що в результаті і буде спонукати споживача купувати данню продукцію - продукцію оздоровчого харчування), дизайн та інформативність упаковки, брендування продукції. По друге - це розширення асортиментної лінійки продукції за рахунок включення широкого спектру натуральних добавок і вихідної сировини. Розширення асортиментної лінійки передбачається за такими напрямками: збільшення різновидів товару за рахунок включення до складу продукту нових видів натуральних добавок, в результаті розробки продуктів з підвищеними споживчими властивостями, а саме, поліпшеними органолептичними показниками і високою харчовою цінністю; розширення спектра профілактичних властивостей, за рахунок включення збагачувальних добавок, що призведе до затребуваності продукту більш широким сегментом споживачів.

WO - стратегічні рішення. Першу слабку сторону, а саме, високу ціну в порівнянні з аналогічними товарами, представленими на ринку пропонуємо вирішити за рахунок зниження ціни власного продукту шляхом збільшення обсягів виробництва. У той же час слід зазначити, що при розрахунку економічної ефективності від організації виробництва і споживання нового хліба виявлено, що буде відбуватися [7, с. 32]: збільшення попиту на новий продукт внаслідок поліпшення його споживчих показників якості, в першу чергу за рахунок смакових характеристик і профілактичних властивостей; економія коштів, необхідних на переробку черствого хліба за рахунок продовження терміну зберігання нових видів хліба в порівнянні з продуктами-аналогами; економія зерна пшениці за рахунок збільшення виходу хліба при включенні в його склад коренеплідних овочів. Щодо наступної слабкої сторони «слабка інформативність споживачів про продукт і його переваги», то в даному напрямку необхідно проведення комплексу заходів. Дані заходи повинні бути спрямовані на інформування потенційних споживачів про властивості товару, про принципи здорового харчування.

ST - стратегічні рішення. Для зниження впливу таких факторів як «поява нових конкурентів» і «зростаючий конкурентний тиск» пропонуємо: гнучку цінову політику, освоєння нових ринків збуту, активну роль маркетингу, розширення асортименту, використання нової упаковки (більше приділяти увагу інформативності маркування). Що стосується чинника «зниження купівельної спроможності» то це проведення заходів з позиціонування продукту серед потенційних споживачів, заходів з розвитку самого споживача в питаннях харчування, в питаннях здорового способу життя. Це і тематичні передачі на телебачення, радіо, проведення лекцій про харчування, круглих столів, публікацій наукових статей в спеціалізованих журналах, газетах, випуск рекламних листівок, плакатів, проведення дегустацій в торгових мережах і т.д.

WT - стратегічні рішення. Просування товару способами мерчандайзингу - при відсутності можливості використовувати для просування нового товару прямої реклами доцільно стимулювати збут за допомогою непрямих комунікацій, які є менш витратними, проте не менш

ефективними. Оптимізація витрат на маркетингові комунікації - обмежене фінансування рекламної компанії та витрат для входження в торгове мережі, можна частково подолати шляхом розробки нестандартної упаковки, оригінального дизайну, інформативності упаковки і т.д.

Висновки. Останнім часом розвиток харчової промисловості в Україні характеризується різким зниженням технологічного рівня виробництва, спрацюванням знарядь праці, скороченням обсягів і асортименту продукції, погіршенням її якості, затуханням інвестиційного та інноваційного процесів, витісненням вітчизняних харчових продуктів з внутрішнього й зовнішнього ринків продовольчих товарів, зменшенням обсягів надходження до бюджету та валютних надходжень у країну від експортних операцій галузі.

Харчова промисловість є однією з найбільш важливих галузей реального сектора економіки. Її розвиток набуває стратегічного характеру, оскільки забезпечення продовольчої безпеки – припускає вирішення основної проблеми держави. У зв'язку з цим перспективи інтенсивного функціонування харчових підприємств пов'язані з формуванням інноваційної моделі їхнього економічного розвитку. Переважна частина ключових питань такого розвитку пов'язана з позитивною адаптацією системи ресурсопостачання на переробні підприємства до умов і вимог ринкової моделі господарювання, до суттєвих змін, що сформувалися останнім часом у виробничо-технологічних зв'язках, формах і глибині економічних відносин харчової промисловості з суміжними й іншими галузями, з якими вона технологічно зв'язана.

Проаналізовані сильні і слабкі сторони такого товару, як хліб на основі цільного зерна пшениці, які можуть сприяти або гальмувати просування і закріплення в певному сегменті ринку даного товару. Виявлено, що сильних сторін у продукту набагато більше, ніж слабких, а це говорить на користь його конкурентоспроможності на продовольчому ринку України. В якості основних напрямків для ефективного просування хліба на основі цільного зерна пшениці на продовольчий ринок України слід виділити: гнучку цінову політику, активну роль маркетингу в просуванні товару, розширення асортименту, а також проведення комплексу заходів з розвитку самого споживача в питаннях харчування, в питаннях здорового способу життя, що в результаті і буде спонукати споживача купувати дану продукцію - продукцію оздоровчого призначення.

Список використаних джерел

1. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз підприємства харчової промисловості методом Swot / О. М. Гайдаєнко, М. О. Єфімова // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки. Міжнародний збірник наукових праць.. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2017. – Випуск 3 (15). - С. 36-41.
2. Конспект лекцій з дисципліни «Стратегічний аналіз» для магістрів усіх форм навчання спеціальності «Облік та аудит»/ Уклад. О. М. Гайдаєнко. – Одеса: ОДЕУ, ротاپринт, 2010 р. – 112 с./
3. Swotanalysis: (Swotanalysis history – the origins of the SWOT analysis model) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessballs.com/swotanalysis freetemplate.hpm>.
4. SWOTAnalysis of Management Consulting: [Електронний ресурс] / AlbertS.Humphrey //SRIAlumniAssociationNewsletter – грудень 2005 - Режим доступу: <http://www.sri.com/sites/default/files/brochures/dec-05.pdf>.
5. История SWOT-анализа: (Маркетинговые стратегии) [Електронний ресурс] // Marketopedia – 23.06.2011 - Режим доступу: <http://marketopedia.ru/47-swot-analiz.html>
6. SWOTAnalysis: (StrategicManagement) [Електронний ресурс] // QuickMBA - Режим доступу: <http://www.quickmba.com/strategy/swot/>.
7. Єгоров Б. В. Наукові основи формування споживчих властивостей нових зернових продуктів: монографія / Б. В. Єгоров, М. Р. Мардар – Одеса : ТЕС, 2013. – 388 с.
8. Мардар М. Р. Зърнени храни на основата на цели зърна – продукти за здравословно хранене / М. Р. Мардар // Хранително-вкусова промишленост. – 2013. – № 2. – С. 31-34

Пінчук Ю. О.
51 група ОЕФ
yulia.pinchuk@ukr.net
Науковий керівник:
к.е.н., доцент, Чернишова Л. В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙМОВІРНІСТЬ ЙОГО БАНКРУТСТВА

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банкрутство або неплатоспроможність є категоріями ринкової економіки, що характеризують фінансовий стан суб'єктів господарювання. Зростаючий рівень банкрутств українських підприємств підвищує вимоги до точності методів прогнозування ймовірності банкрутства. Наявність достовірних методик оцінювання фінансової стійкості українських підприємств необхідна з погляду інвестиційної привабливості України, оскільки велика кількість непрогнозованих банкрутств підвищує фінансові ризики для зарубіжних інвесторів. З метою уникнення краху компаній були розроблені різні методики прогнозування майбутнього неплатоспроможних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Згідно Маркіна Ю. П., фінансова стійкість підприємства означає його фінансову незалежність і відповідність активів та зобов'язань до фінансових та управлінських цілей [1, с. 419]. Вагомий вклад у розробку теоретичних та методичних засад оцінки банкрутства зробили вітчизняні та зарубіжні вчені економісти, такі як Є. Альтман, І. Балабанов, У. Бівер, В. Ковальова, Р. Ліс, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж.Таффлер, Д. Фулмер та інші вчені [2–4].

Мета статті - обґрунтування методики аналізу фінансової стійкості підприємства та оцінка ймовірності банкрутства на прикладі ПАТ «Вінницяобленерго».

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість підприємства — це стабільний фінансовий стан, який забезпечено високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів. Найважливішою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливості залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним [5].

Кредитоспроможним є підприємство при наявності у нього передумов для отримання кредиту і спроможності своєчасно повернути отриману позику зі сплатою відсотку за рахунок прибутку або інших джерел. З даного визначення випливає ще один аспект фінансової стійкості – розвиток підприємства, зростання прибутку та капіталу.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. Фінансово стійким є такий господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти), не допускає невинуватеної дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується за своїми зобов'язаннями у вказаний термін [6].

Важливим економічним аспектом є визначення меж фінансової стійкості. Так, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва і взагалі діяльності господарюючого суб'єкта. Надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничо-господарську діяльність, оскільки виступає гальмом її розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами і резервами.

Об'єктом дослідження в даній роботі є ПАТ «Вінницяобленерго». Згідно наказу Міністерства України від 09.08.1995 року №147, на базі ВЕО «Вінницяенерго» створено ДАЕК

«Вінницяобленерго», яка з січня 1999 року перейменована у Відкрите акціонерне товариство «Акціонерна компанія Вінницяобленерго», а з березня 2011 – у Публічне акціонерне товариство «Вінницяобленерго» (далі ПАТ «Вінницяобленерго»). ПАТ «Вінницяобленерго» здійснює ліцензовану діяльність з передачі та постачання електроенергії на території Вінницької області за регульованим тарифом електричними мережами 0,4-150 кВ, а також обслуговування: повітряних ліній 0,4-110 кВ, завдовжки 43,3 тис. км; кабельних ліній 0,4-35 кВ, завдовжки 1,58 тис.км.

До складу обленерго входять: 28 районних електромереж, ДП Готель «Енергетик». Товариство обслуговує понад 770 тис. споживачів електричної енергії, в тому числі 1,38 тис. - промислових, 1,34 тис. - сільгоспспоживачів та 750 тис. побутових. Проведемо аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості на прикладі досліджуваного підприємства – ПАТ «Вінницяобленерго» (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

Найменування показників	Розрахунок	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення
01	02	03	04	05
Коефіцієнт автономії (незалежності) (рекомендоване значення $\geq 0,5$)	Власний капітал /Пасиви	0,619	0,672	+0,053
Коефіцієнт фінансової залежності (рекомендоване значення ≥ 1)	Пасиви /Власний капітал	1,616	1,488	-0,128
Коефіцієнт фінансового ризику (рекомендоване значення ≤ 1)	Залучені кошти/ Власний капітал	0,381	0,328	-0,053
Коефіцієнт мобільності (рекомендоване значення варіюється в залежності від галузі, у якій функціонує підприємство)	Оборотні активи/ необоротні активи	0,349	0,615	+0,267
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (рекомен. значення $\geq 0,1$)	Обігові кошти/ Власний капітал	-0,198	0,079	+0,277
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів (рекомендоване значення ≥ 1)	ВОК / Запаси	-10,824	4,532	+15,357
Коефіцієнт автономії джерел формування запасів (рекомендоване значення – збільшення)	ВОК /Підсумок основних джерел формування запасів	4,729	0,584	-4,145
Коефіцієнт кредиторської заборгованості (рекомендоване значення – зменшення)	Кредиторська заборгованість/Поточні зобов'язання	0,054	0,030	-0,024
Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги.	Дебіторська заборгованість /Кредиторська заборгованість	7,580	11,716	+4,136

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства за 2016 – 2017 рр. показав, що майже всі показники були на рівні рекомендованого значення як на кінець попереднього, так і на кінець звітного року. Негативним моментом є значення такого показника на кінець аналізованого періоду як коефіцієнт маневреності власного капіталу. Так, в минулому році валюта балансу була забезпечена власним капіталом на 62 %, а у звітному році – на 67,2%. Таким чином, підприємство являється фінансово незалежним від позичкового капіталу. Ступінь фінансового ризику підприємства знаходиться у межах норми, так як величина власного капіталу перевищує величину позичкового капіталу. На підприємстві зросла ступінь мобільності активів з 0,35 до 0,62. Це вказує на те, що у підприємства раціональна структура активу, тобто вона є легкою та мобільною. Найбільш негативним моментом в діяльності підприємства за аналізований період є відсутність власних оборотних коштів на початок аналізованого періоду. Коефіцієнт маневреності власного

капіталу при рекомендованому рівні $\geq 0,1$ або 10 % наявності власних оборотних коштів у власному капіталі минулого року був на рівні дефіциту власних оборотних коштів майже на 20 %, а у звітному році цей показник значно покращився за рахунок появи на підприємстві власних оборотних коштів (ВОК). Так у ПАТ «Вінницяобленерго» було 7,9% наявних власних оборотних коштів у власному капіталі. Щодо коефіцієнта автономії джерел формування запасів: спостерігаються позитивні зміни у сторону збільшення, що відповідає рекомендованому значенню. В минулому році власні оборотні кошти в загальних джерелах формування запасів перебували в значному дефіциті, проте за рахунок математичних розрахунків ми отримали додатне значення, а на кінець звітнього періоду ситуація значно покращилась, даний коефіцієнт становив 0,58. Розрахувавши співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги бачимо, що у звітному році вартість дебіторської заборгованості збільшилась, тобто темпи росту дебіторської заборгованості перевищують темпи росту кредиторської заборгованості. Доцільно порекомендувати управлінському персоналу товариства дотримуватись тенденції до збільшення ВОК, слідкувати за термінами погашення дебіторської заборгованості, не допускати її прострочення, враховувати темпи росту дебіторської заборгованості над кредиторською, потрібно, щоб вони були приблизно на одному рівні.

Визначення типу фінансової стійкості здійснюють за допомогою абсолютних показників. В їх складі зазвичай виділяють групу показників наявності джерел формування запасів і групу показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Джерелами покриття запасів насамперед є власні оборотні кошти, а у випадку їх нестачі використовуються довгострокові та короткострокові зобов'язання підприємства [7, с. 440]. Процес управління фінансовою стійкістю повинен складатися з таких етапів: 1) аналіз абсолютних та відносних показників фінансової стійкості підприємства; 2) розробка стратегії управління фінансовою стійкістю та втілення її на практиці (стратегія відновлення фінансової стійкості, стратегія підтримки фінансової стійкості та стратегія стійкого зростання); 3) планування фінансової стійкості; 4) контроль реалізації стратегії та прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості [9].

Виділяють чотири типи фінансової стійкості:

1) Абсолютна стійкість фінансового стану (платоспроможність підприємства гарантована; для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів).

2) Нормальна стійкість використовується для забезпечення запасів; крім власних обігових коштів, залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність гарантована.

3) Нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів, крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик, залучаються короткострокові кредити та позики; платоспроможність порушена, але є можливість її відновити.

4) Кризовий фінансовий стан – для забезпечення запасів не вистачає «нормальних» джерел їх формування; підприємству загрожує банкрутство.

Розрахунки показників і оцінка фінансової стійкості ПАТ «Вінницяобленерго» наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз типу фінансової стійкості підприємства

№ з\п	Показник	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
01	02	03	04
1.	Власний капітал	665365	958782
2.	Необоротні активи	797358	883321
3.	Власні оборотні кошти (р.1-р.2)	-131993	75461
4.	Довгострокові зобов'язання	116274	70360
5.	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4)	-15719	145821
6.	Короткострокові кредити та позики	0	0

Продовження таблиці 2

01	02	03	04

7.	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6)	-15719	145821
8.	Запаси	12194	16650
9.	Надлишок (+) абонестача (-) власнихобіговихкоштів (р. 3-р. 8)	-144187	58811
10.	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р. 5-р. 8)	-27913	129171
11.	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р. 7-р. 8)	-27913	129171
12.	Тип фінансовоїстійкості	0.0.0.	1.1.1.
13.	Запас стійкості фінансового стану, днів	-4,230	13,634
14.	Надлишок (+) абонестача (-) коштів на 1 грн. запасів (р. 11/р. 8), коп.	-2,289	7,758

Для аналізу фінансової стійкості підприємства розрахуємо наявність власних оборотних коштів підприємства. Власні оборотні кошти розраховуються як різниця між величиною власного капіталу, необоротними активами та необоротними активами, утримуваними для продажу та групи вибуття.

Нестача власних оборотних коштів на кінець попереднього року склала 131,9 млн. грн., а на кінець звітного року адміністративно-управлінському персоналу підприємства вдалось виправити ситуацію, що склалась і ВОК становлять 75,5 млн. грн. Розрахувавши дані показники, можна зробити висновок, що протягом попереднього досліджуваного періоду на підприємстві були відсутніми власні оборотні кошти (ВОК) для покриття запасів підприємства, тобто підприємство у минулому році знаходилося у кризовому стані. – 0.0.0., а на кінець аналізованого періоду ситуація кардинально змінилась, адже ПАТ «Вінницяобленерго» стало абсолютно фінансово стійким.

Кризовий стан був обумовлений відсутністю на підприємстві власних оборотних коштів. Для того, щоб покрити негативний вплив відсутності власних оборотних коштів, підприємство у аналізованому періоді використовувало довгострокові зобов'язання. При цьому сума власних та довгострокових джерел покриття запасу була все одно негативною на початок звітного періоду. На кінець досліджуваного періоду підприємством також було використано довгострокові зобов'язання, проте у меншій сумі.

При наявності суми власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань на суму – 15,7 млн. грн. у минулому році, необхідно було покрити величину запасів 12,2 млн. грн., то дефіцит покриття склав 27,9 млн. грн.

У звітному періоді сума власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань склала 145,8 млн. грн., при цьому необхідно було покрити запаси в сумі 16,7 млн. грн., то надлишок коштів склав 129,2 млн. грн..

Як у минулому, так і у звітному році підприємство не використовувало короткострокових кредитів та займів, які б дозволили знизити дефіцит основних джерел покриття запасів.

Таким чином, підприємство в минулому році перебувало 2,3 дні у кризовому стані не маючи можливості покрити свої запаси, а у звітному році підприємству вдалось вийти з кризового стану і запас стійкості фінансового стану склав 13,6 днів.

Узагальнення проведених розрахунків показує, що досліджуване підприємство є прибутковим і фінансово стійким на кінець аналізованого періоду. Тому вважаємо за доцільне рекомендувати управлінському персоналу товариства дотримуватись намічених заходів, що були впровадженні для появи власних оборотних коштів та виведення ПАТ «Вінницяобленерго» із кризового стану.

Існує багато моделей та методів прогнозування банкрутства, що дозволяють оцінювати і діагностувати ступінь платоспроможності підприємства чи установи. Дискримінантний аналіз є методом багатовимірною статистичного аналізу, що належить до теорії розпізнавання образів. Натепер дискримінантні методи набули широкого застосування для побудови економіко-математичних моделей прогнозування банкрутства.

Однією з найбільш відомих дискримінантних моделей є універсальна модель українського дослідника О. Терещенка [4]: $Z = 1,5K_1 + 0,08K_2 + 10K_3 + 5K_4 + 0,3K_5 + 0,1K_6$.

Якщо $Z > 2$, підприємству банкрутство не загрожує; якщо $1 < Z < 2$, фінансова стійкість підприємства порушена; проте якщо своєчасно запровадити антикризові заходи, банкрутство не загрозовуватиме; якщо $0 < Z < 1$, існує загроза банкрутства за відсутності заходів щодо санації; якщо $Z < 0$, підприємство вже майже банкрут.

Переваги моделі: простота розрахунків, урахування галузевих особливостей підприємств, використовує різноманітні модифікації базової моделі до підприємств різних видів діяльності для визначення критичних значень показників як індикатора ймовірності банкрутства підприємства конкретної галузі [4]. Проте вона не позбавлена недоліків, оскільки дані прогнозу є суб'єктивними, що може впливати на точність оцінки. Крім того, модель націлена на універсальність більше, аніж на практичну ефективність.

Моделю Альтмана є однією з перших моделей аналізу ймовірності банкрутства підприємства [8]. На думку І.Е. Альтмана, модель може передбачити в 94% випадків банкрутство фірми, у 95% – віднести корпорацію до банкрутів або не банкрутів, передбачити банкрутство досить точно за два роки наперед.

П'ятифакторна модель Альтмана має такий вигляд:

$$Z = 1.2 K_1 + 1.4 K_2 + 3.3 K_3 + 0.6 K_4 + K_5$$

Узагальнюючий показник Z може набувати різних значень. Якщо, $Z < 1,81$ – існує висока вірогідність банкрутства, якщо $Z > 2,7$ – низька вірогідність настання банкрутства, і якщо Z від 1,81 до 2,7 – то ситуація є невизначеною.

Моделю Гордона Спрінгейта була побудована в університеті Симона Фрейзера в 1978 році. У процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири.

Точність цієї моделі є досить високою і становить понад 90%, проте наявні і недоліки в моделі Спрінгейта, основними з яких є:

- під час розрахунків не були враховані умови розвитку економіки різних країн, модель орієнтована на Канаду і США;
- необхідна корекція на національну валюту, яка порушує безперервність;
- значення змінних в оригінальних моделях надані в канадських і американських доларах. Перерахунок на долари в інших країнах проблему вирішує, але зміни курсу залишають відхилення.

Загалом модель Спрінгейта має такий вигляд: $Z = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,4 X_4$

Для підприємства критерій $Z < 0,862$ означає, що підприємство потенційний банкрут, якщо $Z > 2,451$, то загроза банкрутства мінімальна і підприємство є фінансово надійним.

Розглянемо застосування даних моделей на прикладі ПАТ «Вінницяобленерго» (табл.3).

Таблиця 3

Аналіз ймовірності банкрутства підприємства

Назва моделі	Попередній рік		Звітний рік	
	Значення моделі	Вірогідність банкрутства	Значення моделі	Вірогідність банкрутства
П'ятифакторна модель Альтмана	3,776	низька вірогідність	5,093	низька вірогідність
Моделю Спрінгейта	1,770	мінімальна	2,720	відсутня
Терещенко О.О.	23,540	неможлива	26,303	неможлива

На підприємстві було проведено аналіз ймовірного банкрутства за наступними моделями: 5-тифакторна модель Альтмана, модель Спрінгейта та модель Терещенка О. О.

Так, за всіма із досліджених моделей визнано, що ймовірність банкрутства підприємства є дуже низькою, а за деякими із них це є просто неможливим для найближчого періоду. 5-факторна модель Альтмана, яка призначена для прогнозування банкрутства акціонерних товариств показує, що як на початок, так і на кінець аналізованого періоду існує низька ймовірність банкрутства, при чому на кінець періоду значення моделі навіть покращилось у порівнянні з попереднім періодом, і

становить 5,093. Із точністю в 95% можемо сказати, що ситуація на підприємстві стабільна, ризик неплатоспроможності протягом найближчих двох років у край малий.

Опираючись на граничне значення за даними моделі Спрінгейта, яке становить 0,862, можемо зробити висновок, що досліджуване підприємство, а саме ПАТ «Вінницяобленерго», не є потенційним банкрутом. Так, на початок аналізованого періоду значення становить 1,770, що свідчить про мінімальну ймовірність банкрутства, а на кінець аналізованого періоду значення складає 2,720, тобто підприємство є надійним.

Як бачимо, проведений аналіз підприємства за моделлю О. Терещенка показав, що підприємство має стійкий фінансовий стан.

Таким чином бачимо, що підприємство знаходиться в сприятливому стані, як за показниками, які були використані для розрахунку моделей банкрутства, так і за оцінками моделей. Тому рекомендуємо підприємству й надалі дотримуватись даного плану розвитку задля утримання на такому ж рівні розвитку, для подальшої співпраці та продовження договорів із покупцями та кредиторами та підтримки підприємства на інвестиційно-привабливому рівні.

Висновки. Таким чином, як бачимо, чим універсальнішою є модель, тим менший її рівень точності. Практика вимагає впровадження методологічних підходів, які є не стільки універсальними і простими, скільки ефективними.

Отже проблемою для українських підприємств є відсутність власної моделі, яка би враховувала саме українські умови ведення бізнесу. Використання деяких закордонних моделей є неможливим внаслідок відсутності інформації про ті чи інші показники. Багато показників фінансової стійкості під час використання цих моделей є неврахованими.

Досить точний результат важко отримати для українських підприємств, використовуючи моделі, які розроблені для західних компаній. Як результат, у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки виникає необхідність більш системного підходу до аналізу фінансового стану підприємства через створення власних економетричних моделей діагностики кризового стану, які би враховували результати виробничої, комерційної і фінансової діяльності підприємств.

В умовах зростання чисельності банкрутства підприємств в Україні необхідно обрати таку модель для діагностики фінансового стану та ймовірності настання банкрутства, яка би враховувала всі особливості саме українського економічного простору та галузі, в якій функціонує підприємство.

Список літератури:

1. Маркін Ю. П. Економічний аналіз: керівництво / Ю. П. Маркін 3 вид., Москва: Видавництво «Омега-Л», 2011. — 450 с.
2. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків: моногр. / А.Б. Камінський. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. — 304 с.
3. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. — 506 с.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2009. — 412 с.
5. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б. І. Пшик // Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси». — 2015. — № 138. — С. 91–96.
6. Романишин М.І. Економічна стабільність підприємства: сутність та її складові / Н.О. Шпак, М.І. Романишин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн.праць. — Львів: РВВ НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.10. — С. 248–253.
7. Статистика підприємств : [навч. посіб.] / С.О. Матковський [та ін.] ; за ред. С.О. Матковського ; 2-ге вид., переробл. і доп. — К. : Алерта, 2013. — 560 с.
8. Овдій Л.І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей / Л.І. Овдій, Я.А. Некрасова // Вісник Хмельницького національного університету. № 4. — 2009.

Шабанова М.О.
51 група ОЕФ
422shabik@mail.ru
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м. Одеса

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИ ВИБОРІ МОДЕЛЕЙ ПРИЙНЯТТЯ РУШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПІВНІЧТРАНС»

Постановка проблеми в загальному вигляді. В сучасних умовах господарювання, особливо за умов фінансової кризи перед підприємствами стоїть складна задача забезпечення їх сталого та ефективного функціонування. Проте не лише вплив факторів зовнішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, а й відсутність ефективного механізму управління фінансовою безпекою та забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості підприємств, які б могли протистояти постійним змінам в умовах господарювання. Визначення основних складових механізму управління фінансовою стійкістю підприємства відноситься до числа найбільш важливих і актуальних на сьогодні проблем, оскільки недостатність фінансової стійкості може призвести до неплатоспроможності підприємства, руйнування стратегічного потенціалу та загрози його фінансовій безпеці [1, с. 65]. Фінансова стійкість підприємства є важливим поняттями ринкової економіки. Кожен суб'єкт господарювання прагне підтримувати стійкий фінансовий стан, абсолютну ліквідність та платоспроможність. На сьогодні, однією з проблем ефективного функціонування підприємств України є відсутність комплексної оцінки фінансової стійкості, яка б могла забезпечити керівництву достовірну аналітичну інформацію щодо слабких місць у діяльності підприємства. Саме така оцінка потрібна для прийняття ефективних управлінських рішень. Тому розкриття методів аналізу фінансової стійкості є актуальною темою для дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основні аспекти визначення та аналізу фінансової стійкості підприємства досліджувались зарубіжними науковцями, серед яких Е. Альтман, Е.Дж. Долан, Дж. К. Ван Хорн, І. Бланк, В.В. Іванов, Є.І. Уткін та ін. Широкий спектр питань щодо управління фінансовою стійкістю підприємства та розробки підходів до оцінки фінансової безпеки розкрито в працях вітчизняних науковців, серед яких О.І. Барановський, В.О. Василенко, Н.А. Волкова, О.Д. Заруба, Н. В. Мозгова ним [2], Н.Е. Подвальна, А.М. Поддєрьогін, С.В. Мішина, Г.В. Савицька, Л. В. Чернишова[2], та ін. Проте на сьогодні і досі залишаються актуальними питання своєчасного виявлення позитивних і негативних чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства та його конкурентоспроможність, а також формування ефективних систем фінансового планування та стратегічного управління ним [3, с. 232].

Метою статті є проведення аналізу фінансової стійкості та прийняття ефективних управлінських рішень на прикладі ПАТ «Північтранс».

Виклад основного матеріалу. В умовах фінансової кризи зростає ризик неплатоспроможності підприємства. Однак приймати рішення стосовно фінансового оздоровлення та поліпшення фінансового становища автотранспортного підприємства треба не тоді, коли воно перебуває на межі банкрутства, а на самому початку погіршення становища. Тому слід проводити аналіз фінансової стійкості автотранспортного підприємства (АТП). Умовою стійкого розвитку підприємства в цілому є його ефективна господарська діяльність, спрямована на забезпечення власного виживання, стабільності, розвитку й наближення до визначених цілей. Таким чином одним з основних чинників стійкого розвитку підприємства повинен стати механізм, який би відслідковував виконання поставлених завдань у довгостроковій перспективі [4, с. 263].

У березні 1982 року, в м. Одесі на 21 км Старокиївського шосе було створено автобусне підприємство АТП-15124, яке обслуговувало новий житловий масив «Котовського». Вже в 1985 році рухомий склад налічував 318 автомобілів, з них 307 автобусів. Чисельність працюючих налічувало 876 чоловік. За рік перевезли 29 млн. пасажирів. У 1990 році АТП-15130 (перейменовано з АТП-15124) налічувало 422 автомобілі, з них 403 автобуси, чисельність працюючих – 1010 чоловік, перевезли 75,8 млн. пасажирів. У 1995р. було створено АТП-15124 було реорганізовано у ВАТ «Північтранс». У 2011 році загальні збори акціонерів товариства прийняли рішення про зміну найменування Товариства з ВАТ «Північтранс» на ПАТ «Північтранс». Товариство не має дочірніх підприємств, представництв та інших відокремлених структурних підрозділів.

Основними видами послуг ПАТ «Північтранс»: перевезення пасажирів у внутрішньо міському 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.

Пасажирський автомобільний транспорт не має можливості широкого розвитку. Обумовлено це тим, що вітчизняні автомобільні підприємства виготовляють дуже недешеві машини, які не відповідають категоріям якості. Закордонні теж мають високу ціну і підприємство неспроможне їх придбати. Тому експортні та імпорتنі операції на підприємстві відсутні. Послуги з перевезення надаються на підставі встановлених та погоджених тарифів, що виключає можливість застосування середньо реалізаційних цін. Діяльність товариства не залежить від сезонних змін.

Ринок збуту по наданню послуг – 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. Южний та Лиманського району Одеської обл.

Отже, проведемо аналіз платоспроможності підприємства АТП ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки (табл.1).

Таблиця1

Аналіз платоспроможності автотранспортного підприємства
ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки

№	Показники	2016 рік	2017 рік	Зміна (+,-)
01	02	03	04	05
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,2-0,25$)	0,026	0,016	-0,010
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,8-1$)	3,800	0,089	- 3,711
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 2 -2,5$)	1,015	0,842	-0,174

Проаналізувавши платоспроможність ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки ,можна зробити висновок, що підприємство - не платоспроможне. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2017 році склав 0,016, що на 0,010 менше ніж у попередньому році, його значення не відповідає рекомендованому значенню, це свідчить про те, що АТП ПАТ «Північтранс» не може в короткі строки покрити частку поточних зобов'язань за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Рекомендуємо підприємству залучити позикові кошти, реалізувати частину зайвих активів для збільшення суми найбільш ліквідних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності у звітному році зменшився на 3,711 порівнюючи з 2016 роком. Цей коефіцієнт вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів, таких як: грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість і т.д. Так, як значення показника є нижче нормативного, то слід працювати в

напрямку збільшення суми високоліквідних активів і зниження суми поточних активів. Коефіцієнт загальної ліквідності також зменшився і у 2017 році склав 0,842. При значенні коефіцієнта менше 2, тобто рекомендованого значення, платоспроможність підприємства незначна, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для його партнерів. Низький рівень ліквідності, як правило свідчить про ускладнення надання послуг, або ж погану організацію матеріально-технічного забезпечення. Це значить, що ПАТ «Північтранс», не може за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів покрити свої зобов'язання.

Таблиця 2

Аналіз типу фінансової стійкості автотранспортного підприємства
ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки

тис. грн			
№	Показник	2016 рік	2017 рік
01	02	03	04
1	Власний капітал	-21418	-53540
2	Необоротні активи	124150	112833
3	Власні обігові кошти (р.1-р.2)	-145568	-166373
4	Довгострокові зобов'язання	146831	151017
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4)	1263	-15356
6	Короткострокові кредити та позики	83043	96981
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6)	84306	81625
8	Запаси	3888	3871
9	Надлишок (+) абонестача (-) власних обігових коштів (р. 3-р. 8)	-149456	-170244
10	Надлишок (+) абонестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р. 5-р. 8)	-2625	-19227
11	Надлишок (+) абонестача (-) основних джерел покриття запасів (р. 7-р. 8)	80418	77754
12	Тип фінансової стійкості	0.0.0	0.0.0
13	Запас стійкості фінансового стану, днів	242,462	173,045
14	Надлишок (+) абонестача (-) коштів на 1 грн. запасів (р. 11/р. 8), грн	20,684	20,086

Для покращення платоспроможності та ліквідності ПАТ «Північтранс» необхідно: збільшити суму найбільш ліквідних активів, тобто реалізувати застарілий транспорт, непотрібні запасні частини здавати на брухт. Переглянути договори з контрагентами на рахунок неповерненої дебіторської заборгованості. Крім отримання додаткового доходу, необхідно, оптимізувати витрати від основної діяльності, посилити контроль над персоналом, аби він виконував ефективніше свої обов'язки та провести аналіз роботи автотранспорту для уникнення простоїв.

Аналіз типу фінансової стійкості АТП ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки, представлено в табл.2. Кризовий фінансовий стан підприємства характеризується повною втратою його платоспроможності. Джерелом фінансування запасів є їх кредиторська заборгованість. Більш того, таке підприємство знаходиться на межі банкрутства. Слід зазначити, що предбанкрутний стан ПАТ «Північтранс» є наслідком відсутності реагування на прояви слабких сигналів фінансової кризи, які згодом перетворилися на сильні. Такі сильні сигнали управлінський персонал підприємства вже не спроможний самостійно подолати. За таких умов господарювання, управлінський персонал підприємств, як правило, треба вдатися до санаційних заходів задля стабілізації господарської діяльності підприємства.

Під час визначення типу фінансової стійкості підприємства необхідно мати чітку відповідь на питання: «які причини у господарській діяльності підприємства зумовили наявність саме такого (розрахованого за абсолютними показниками) типу фінансової стійкості» Відповідь на це питання можливо отримати завдяки розрахункам відносних показників фінансової стійкості товариства та їхнім рекомендованим значенням [5, с. 112]. Відносні показники - коефіцієнти, дозволяють порівнювати фінансові показники підприємства за різні періоди його діяльності, а також порівнювати їх з показниками інших підприємств, що представлено в табл.3.

Таблиця 3

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості автотранспортного підприємства
ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки

№	Найменування показників	Розрахунок	2016 рік	2017 рік	Відхилення (+/-)
01	02	03	04	05	06
1	Коефіцієнт автономії (незалежності) (рекомендоване значення $\geq 0,5$)	Власний капітал /Пасиви	-0,103	-0,275	-0,173
2	Коефіцієнт фінансової залежності (рекомендоване значення ≥ 1)	Пасиви /Власний капітал	-9,733	-3,632	6,101
3	Коефіцієнт фінансового ризику (рекомендоване значення ≤ 1)	Залучені кошти/ Власний капітал	-10,733	-4,632	6,101
4	Коефіцієнт мобільності (рекомендоване значення варіюється в залежності від галузі, у якій функціонує підприємство)	Оборотні активи/ необоротні активи	0,679	0,723	0,044
5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу (рекомендоване значення $\geq 0,1$)	Обігові кошти/ Власний капітал	6,797	3,107	-3,689
6	Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів (реком значення ≥ 1)	Власні обігові кошти / Запаси	-37,440	-42,979	-5,539
7	Коефіцієнт автономії джерел формування запасів (рекомендоване значення – збільшення)	ВОК /Підсумок основних джерел формування запасів	-1,810	-2,140	-0,330
8	Коефіцієнт кредиторської заборгованості (рекомендоване значення – зменшення)	Кредиторська заборгованість/Поточні зобов'язання	0,297	0,299	0,002
9	Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	Дебіторська заборг-ть /Кредиторська заборг-ть	738,081	0,187	-737,894

Проаналізувавши дані таблиці коефіцієнтів фінансової стійкості можна зробити висновок, що підприємство ПАТ «Північтранс» не автономне, тобто залежить від інших кредиторів. Про це

свідчить коефіцієнт автономії, який менше рекомендованого значення і складає - 0,275 що на 0,073 менше, ніж в попередньому році. Але, разом із тим, відбувається зменшення такого коефіцієнта, як фінансова залежність, який в звітному році склав -3,632, що на 6,101 більше, ніж в 2016 році. Цей показник свідчить, про підвищення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства. Але навіть збільшення його в звітному році не дозволяє АТП ПАТ «Північтранс» бути самостійним і не залежити від інших кредиторів. Коефіцієнт фінансового ризику характеризує кількість залученого капіталу в розрахунку 1 грн власного капіталу, тобто на 1 грн власного капіталу припадає 4,632 грн залученого і в звітному році продовжує збільшуватися на 6,101. Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу характеризує можливість вільно маневрувати ним. Значення цього коефіцієнта знаходиться в рамках рекомендованого і становить 3,107. Але у звітному році, цей коефіцієнт знизився на 3,689, що свідчить про те, що капітал може швидко реорганізуватися для інших цілей. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами нижче рекомендованого і становить -42,979, це значить, що ПАТ «Північтранс» не може власними силами забезпечити весь процес надання послуг.

Висновки. Фінансова діяльність підприємства - спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів [6, с. 342].

Метою оцінки фінансового стану підприємства є: пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами [7]. Проаналізувавши платоспроможність, і фінансову стійкість та коефіцієнти фінансової стійкості ПАТ «Північтранс» за 2016-2017 роки, можна зробити висновок, що воно знаходиться у кризовому стані.

Для покращення даної ситуації, необхідно, збільшувати суму чистого прибутку, провести політику по оптимізації витрат, та основним напрямком повинно бути збільшення суми швидких активів у вигляді грошових коштів та їх еквівалентів та довгострокових кредитів. Ми рекомендуємо: розширити асортимент наданих послуг, здавати в арену автотранспорт, який не виходить на лінію, знайти інших контрагентів для покупки більш дешевих запчастин та ПММ, не втрачаючи їх якості, заключити договори з постачальниками палива, здавати в переду адміністративне приміщення. Застосовувати нові технології електропостачання, що дозволить зменшити суму постійних витрат.

Список літератури:

1. Башнянин Г.І. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення / Г.І. Башнянин, І.В. Лінтур // Економіка і суспільство. – 2015. – Вип. 1. – С. 65–68.
2. Мозгова Н.В. Конспект лекції з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.
3. Рожелюк В.М. Жук Н.Т. Експрес-діагностика фінансового стану в системі управління безпекою підприємства / Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали міжнародної науково-практичної інтернетконференції – Тернопіль: ТНЕУ, 2017. – с. 232-234.
4. Загородна О. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства / О.Загородна, В. Серединська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 262–265. 6.
5. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та інші ; наук. ред. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2014. – 546 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
7. Організація та методика економічного аналізу [Електронний ресурс] // ОДЕУ. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/180/1/Організація%20та%20методика%20економічного%20аналізу.pdf>.

Варналій А.О.
53 група ОЕФ
alenavarnalij@ukr.net
Науковий керівник:

к.е.н., доцент Чернишова Л.В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ УІЛСОНА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРД-ПРИЛАД»)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління запасами є однією з важливих проблем економіки. Правильне визначення оптимальної стратегії управління запасами та їх нормативного рівня дає можливість звільнити значні оборотні кошти та підвищити ефективність використання ресурсів. Тому за допомогою методів кількісного аналізу можна досягти найвищого компромісу між різноплановими вимогами: з одного боку, зменшити витрати на транспортування та зберігання, а з іншого — надійно забезпечити споживачів необхідними ресурсами. Моделі управління запасами розробляють за тих чи інших гіпотез про використання запасів, організацію їх поповнення, умови зберігання, вимоги щодо дефіциту та ін. [1, с. 326–327].

Процеси управління запасами є важливою складовою системи управління підприємством, їх ефективність характеризується таким ключовим критерієм, як величина витрат, що утворюються при управлінні запасами. Ключову роль у вирішенні задачі щодо оптимізації рівня запасів відіграє модель оптимального або економічного розміру замовлення EOQ (Economic Order Quantity), яка є найбільш розповсюдженою моделлю прикладної теорії логістики.

Тож, актуальність обраної теми обумовлена тим, що кожному підприємству для здійснення своєї діяльності необхідні товарно-матеріальні запаси. Від кількості запасів залежать витрати підприємства на зберігання, замовлення, транспортування; також витрати пов'язані з нестачею запасів (дефіцитом), а ці затрати оцінити набагато складніше. Від усіх цих витрат залежить прибуток та рентабельність підприємства, тому дуже важливо вміти визначити оптимальний розмір запасів і своєчасно робити замовлення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням управління запасами приділяється достатня увага в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Проблема оптимізації товарних запасів займалися такі вчені, як Ляшенко О., Білий Б.Н., Дербенцев Д.А., Юхименко А.И., Вовк В.М., Волкова Н.А., Левицькі Г.Є та багато інших. Незважаючи на наявність значної кількості публікацій з питань системи управління запасами підприємства, проблема встановлення єдиного серед науковців погляду на модель економічного розміру замовлення не вирішена, оскільки та перебуває у динамічному розвитку, особливо на сучасному етапі.

Найбільша кількість різних модифікацій моделей управління запасами представлено в роботі Рижикова Ю.І. [2], де запропонована їх класифікація за 45 елементами, які згруповані в 10 груп за кількістю номенклатури, складів, характером попиту, характером виконання, способом розгляду динаміки, цільової функції, способом контролю рівня запасу, стратегії виконання, обліку нестач, витратам поставок.

Мета. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів моделювання управління запасами підприємства, а саме розвиток теоретичних та методичних принципів щодо застосування моделі економічного розміру замовлення, а також приклад практичного застосування діючих методик та розробка практичних рекомендацій для підприємства ТОВ «Телекард-прилад».

Виклад основного матеріалу. Управління запасами — це оптимізація запасів товарів, сировини й інших об'єктів діяльності підприємства з метою зменшення витрат на зберігання при забезпеченні рівня обслуговування й безперебійної роботи підприємства. На рівні підприємств запаси відносяться до об'єктів, що вимагають значних капіталовкладень, і тому є одним з факторів,

що визначають політику підприємства, та впливають на рівень його ліквідності, а для торгівельної компанії — на прибуток.

Запаси товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, можуть створюватися на підприємстві з різними цілями:

- 1) забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів);
- 2) забезпечення поточної збутової діяльності (поточні запаси готової продукції);
- 3) нагромадження сезонних запасів, що забезпечують господарський процес у майбутньому періоді (запаси сировини, матеріалів і готової продукції) і т.п.

Основні етапи формування запасів наведено на рисунку 1.

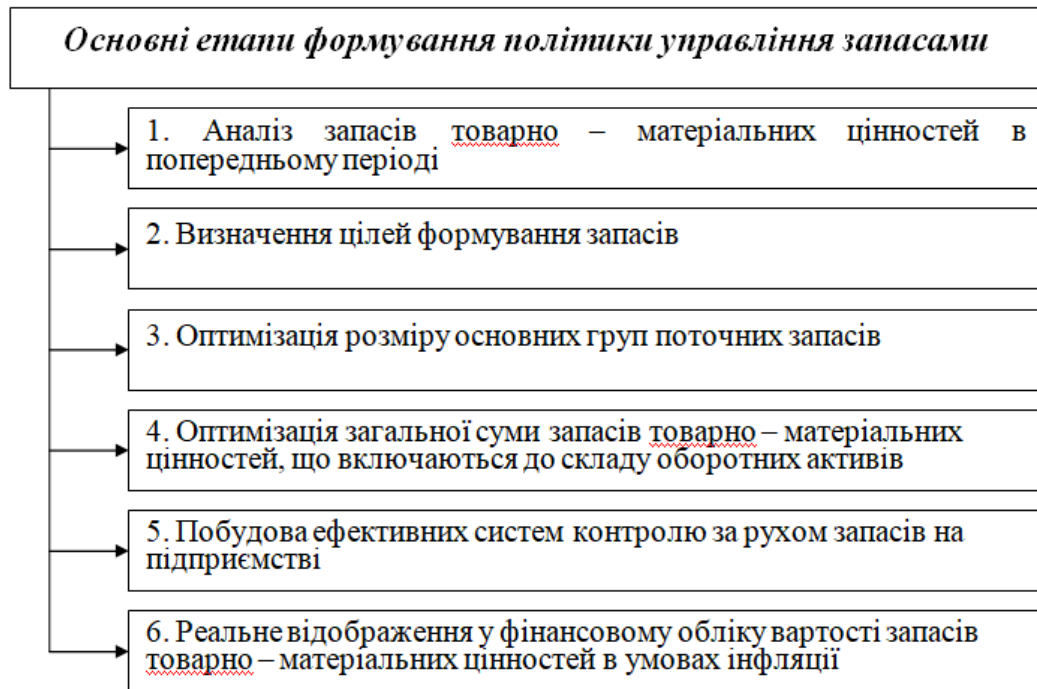


Рис.1 Основні етапи формування запасів

Дж. Шрайбфедер зазначив, що "ефективне управління запасами дозволяє: добре обслуговувати покупця, забезпечити рентабельність вкладень й усунути мертві запаси та надлишки" [3, с. 14].

Ефективне управління запасами дозволяє:

- 1) знизити тривалість виробничого і всього операційного циклу,
- 2) зменшити поточні витрати на їхнє збереження;
- 3) вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових засобів, реінвестуючи їх в інші активи. Забезпечення цієї ефективності досягається за рахунок розробки і реалізації фінансової політики управління запасами.

Модель управління запасами включає критерій оптимальності, встановлення витрат управління запасами, формування обмежень, моделювання попиту і поповнення запасів, вибір стратегії управління. Основні параметри управління запасами [4]:

— параметри попиту (витрат):

інтенсивність попиту, функція попиту, часові характеристики дискретного попиту;

— параметри замовлення: розмір замовлення, час замовлення, інтервал часу між двома суміжними замовленнями;

— параметри поставок: розмір партії поставки, час поставки, інтервал часу між двома суміжними поставками, час запізнення поставки;

— рівень запасу на складі: поточний, середній, максимальний, страховий.

У процесі аналізу запасів пропонується застосовувати показники моделі економічно обґрунтованого розміру замовлення, відомої як модель Уілсона, або модель EOQ (Economic Order

Quantity model), які дають змогу оцінити оптимальний розмір таких запасів, їх вплив на кінцеві результати діяльності підприємства.

Тож, однією з найпоширеніших в зарубіжних країнах моделей оптимізації поточних запасів, що відповідає на питання, яким повинен бути обсяг запасів, є модель економічно обґрунтованого розміру замовлення або модель оптимального розміру поставки [5].

Модель економічного розміру замовлення (модель Уїлсона) допомагає знайти оптимальне для замовлення кількість запасів, при якому витрати на їхню обробку та зберігання мінімальні.

Модель вимагає ретельного збору непрямих даних по роботі. Саме необхідно порахувати два важливі параметри, перш ніж розпочати застосування формули Уїлсона:

- вартість розміщення замовлення (у скільки обходиться порахувати, оформити, відправити замовлення постачальнику, отримати його і оприбуткувати);
- витрати зберігання замовлень (сума, яку витрачає магазин на приймання, оформлення, сортування, зберігання, упаковку, перевезення цього товару).

Вартість розміщення замовлення (іноді її ще називають «витрати поповнення замовлення») залежить від частоти, з якою вони розміщуються.

Модель Уїлсона описує закупівлю, яка характеризується деякими обмеженнями і має наступні умови:

- модель застосовується для одного виду запасу;
 - рівень попиту постійний протягом планового періоду часу;
 - інтервал часу між поставками постійний і час доставки постійний;
 - кожне замовлення поставляється у вигляді однієї партії (партія приходить цілком відразу, без розбивки її на більш дрібні частини, і оприбутковується відразу і цілком);
 - витрати на розміщення замовлення постійні. Ціни на закупівлю постійні;
 - витрати на зберігання запасу пропорційні його розміру;
 - відсутні обмеження по виробничим потужностям складу;
 - з постачальником можна домовитися про оптимальну величину партії [6, с. 368].
- Алгебраїчна формула моделі Уїлсона має такий вигляд:

$$Q_w = \sqrt{\frac{2K_v}{s}}$$

QW (EOQ) - оптимальний розмір замовлення в моделі Уїлсона;

V - попит або інтенсивність (швидкість) споживання запасу (шт.);

S - витрати на зберігання запасу;

K - витрати на здійснення замовлення, що включаються до оформлення і доставку замовлення.

Трохи пізніше фахівці із закупівель усвідомили, що попит на товари протягом року коливається. Формула була модифікована з тим, щоб врахувати очікуваний попит в наступному місяці :

$$Q_w = \sqrt{\frac{2 \times \text{кількість робочих днів у році (r)} \times \text{вартість витрат поповнення (K)} \times \text{денний попит}}{\text{відсоток щорічних витрат (S)} \times \text{вартість одиниці товару (s)}}$$

ТОВ «Телекард-прилад робить замовлення на устаткування для збірки електронних модулів. В якості запасу розглянемо світломонтажні столи. Вартість розміщення і прийому замовлення складаються з вартості факторів, які потрібно безпосередньо для проведення робіт:

- фактор 1 — робота менеджера по закупівлі;
- фактор 2 — робота грузчика, приймаючого товар;
- фактор 3 — робота обладнання поза прийомкою;
- фактор 4 — транспортування з центрального складу до цеху.

1. Фактор вартості часу роботи менеджера по закупівлі. З/п = 4500 грн. /місяць

Усього: $4500 / 21 / 8 = 26,786$ грн.

Середній час операції по замовленню світломонтажних столів – 1,5 год.

Вартість фактору: $26,786 * 1,5 = 40,179$ грн.

2. Фактор вартості часу роботи складського працівника. З/п = 2500 грн./ місяць

Усього: $2500 / 21 / 8 = 4,881$ грн.

Необхідний час на прийняття партії світломонтажних столів – 90 хвилин.

Вартість фактору: $4,881 * 90 / 60 = 7,321$ грн.

3. Фактор вартості часу роботи погрузчика. Вартість фактору складається із амортизацій та витрат на обслуговування погрузчика. Виходячи із терміна повної амортизації за 6 років ставка фактору = 24 грн. Облік витрат на обслуговування приблизно подвоює ставку фактора.

Вартість фактору: $24 * 2 * 90 / 60 = 72$ грн.

4. Фактор вартості транспортування світломонтажних столів.

Вартість часу роботи – 875 грн., мінімальний час роботи – 2 години.

Загальна вартість транспортування одного світломонтажного столу $875 * 2 = 1750$ грн.

Загальна вартість операцій по замовленню та доставці : $40,179 + 7,321 + 72 + 1750 = 1869,5$ грн

Витрати на зберігання замовлень включають вартість оборотних коштів, заморожених в складських запасах, витрати на утримання товару на складі і інші витрати, пов'язані з фізичною присутністю товарів в магазині. Сюди необхідно додати податки на майно і страхування запасів, витрати через нестач або через обмеження терміну придатності, усушка-утруска, витрати, пов'язані зі зберіганням запасів (наприклад, за оренду займаних приміщень, за користування опаленням, світлом) [6,с.361].

Точно підрахувати витрати з утримання запасів досить складно. Дві частини списку витрат на зберігання запасів - капітальні витрати і витрати на утримання запасів - мають найбільш високу питому вагу в загальній сумі витрат на зберігання запасів, так як вартість ризиків і втрат, як правило, не піддається точному обліку і планування.

Розглянемо рівень витрат на зберігання методом середньої вартості у таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень витрат на зберігання (S) методом середньої вартості

Показник	Роки			Усього
	2015	2016	2017	
Середній залишок запасів, тис. грн.	11110	12807	16232	40149
Податки, тис. грн.	4500	6500	7000	18000
Страхування, тис. грн.	2000	2500	4000	8500
Старіння, тис. грн.	1400	1500	1400	4300
Уцінка, тис. грн.	800	750	600	2150
Загальна вартість витрат, тис. грн.	8700	11250	13000	32950

Прийнявши «вартість упущеної можливості» за 30%, ми отримаємо вартість утримання запасів (у вигляді коефіцієнта):

$$S = 32950 \text{ (вся сума витрат)} / 40149 \text{ (вся вартість запасів)} + 0,30 = 1,121$$

Вартість зберігання запасів на кожну сотню гривень запасу становить 112 грн. у рік, або $S = 1,12\%$

Скільки ж оптимально замовляти тих же трансформерів току, якщо :

Кількість робочих днів = 280 днів Вартість одиниці запасу = 1772 гривень.

$$Q_w = \sqrt{\frac{2 \times 280 \times 1869,5 \times 150}{1,12 \times 1772}} = 282$$

Таким чином, оптимальне замовлення світломонтажних столів складає 282 штук.

Нами була складена модель управління запасами, яку можна розглянути у таблиці 2.

Таблиця 2

Вхідні параметри моделі

Інтенсивність (швидкість) споживання запасу V, шт/рік	42000
Витрати на зберігання запасу S, грн	1985
Витрати на здійснення замовлення з урахуванням його оформлення і доставки K, грн	1869,5
Час доставки замовлень Тд, днів	2
Число робочих днів у році Np, днів	280
Денне споживання товару, шт	150

Вихідні параметри моделі

Розмір оптимального замовлення Qw, шт	282
Загальні витрати на управління запасами на одиницю часу L, грн/шт	558321,17
Період доставки Т, днів	2
Точка замовлення h0, шт	300

Результати моделювання

Поточний день	Обсяг запасу	Індекс замовлення	Точка замовлення
1	282	Відпрацювання замовлення	300
2	132	Відпрацювання замовлення	300
3	414	0	300
4	264	Відпрацювання замовлення	300
5	114	Відпрацювання замовлення	300
6	396	0	300
7	246	Відпрацювання замовлення	300
8	96	Відпрацювання замовлення	300
9	378	0	300

За результатами проведеного моделювання, можна відзначити, що для ТОВ «Телекард-прилад», оптимальний розмір замовлення світломонтажних столів склав 282 шт., оптимальний період часу між поставками складає 2 дні, розмір запасу світломонтажних столів на складі при якому треба реалізовувати замовлення на доставку чергової партії складає 300 шт.

В управлінні запасами проводиться моделювання задля:

1. Оптимального розміру замовлення.
2. Рівня та інтервалу повторного замовлення.
3. Економічного розміру партії запасів.
4. Впливу знижок на розмір замовлення.
5. Досягнення мінімального рівня обслуговування.
6. Досягнення мінімальної вартості [7, с. 29].

Знайти оптимальне управління в системах управління запасами (обсяги необхідного запасу, обсяги та терміни поставок) можна лише в простих випадках.

Якщо система зберігання запасів складна (багато номенклатур товарів, ієрархічна структура або інше), використовувати стохастичні моделі складні або їх параметри змінні в часі, то єдиним ефективним засобом аналізу та управління такими системами є моделювання, яке дозволяє досліджувати й управляти системами запасів.

Висновки. На сьогодні визнано, що накопичення на складах значних запасів, як це було і в минулому, призводить до додаткових істотних витрат на утримання складських приміщень, що постійно дорожчають.

Підприємства прагнуть мінімізувати товарні запаси і використовувати складські площі. В зв'язку з цим все більшої актуальності набувають методи і моделі, що розроблені і розробляються в даний час вітчизняними та зарубіжними фахівцями, покликані оптимізувати параметри систем управління запасами.

Тож, однією з найпоширеніших в зарубіжних країнах моделей оптимізації поточних запасів, що відповідає на питання, яким повинен бути обсяг запасів, є модель економічно обґрунтованого розміру замовлення.

Розглянута модель може бути використана підприємствами будь-якої форми власності та організаційної структури управління.

Впровадження розробленого алгоритму в практичній діяльності підприємства буде сприяти підвищенню ефективності його діяльності та уникненню помилок у виборі оптимальної політики управління запасами.

Отже, кожне підприємство повинно віднайти для себе оптимальне поєднання між витратами і вигодами від вибраного рівня товарних запасів і визначити, яка величина запасів по кожній товарній групі (або навіть позиції) є достатньою.

Незважаючи на ряд теоретичних і практичних обмежень щодо застосування моделі на практиці, вона є дуже важливою, оскільки відіграє роль індикатора ефективності діяльності підприємства щодо оптимізації рівня запасів.

Список використаної літератури

1. Ульянов О. В. Дослідження операцій в економіці / О. В. Ульянов. — Харків : Гриф, 2012. — 508 с.
2. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. — СПб.: Питер, 2010. — 384 с.
3. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами: пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. — 304 с.
4. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике / В.И. Сергеев. — М.: Филинь, 2012. — 772 с.
5. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций : учебное пособие / В. П. Савчук. — К. : Изд. дом «Максимум», 2013. — 600 с.
6. Титенко Л. В. Економічна сутність виробничих запасів / Л. В. Титенко // Фінанси, облік і аудит. — 2011. — № 18. — С. 361—369.
7. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті». Уклад. : Н.В. Мозгова, Л.В. Чернишова. — Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2014 р. — 84 с.
8. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е. Організація та методика економічного аналізу: Навч. посібник. — Одеса: ОНЕУ, ротапринт. — 2013. — 267 с.

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

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА ПРИКЛАДІ КП «ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА ОДЕСИ»

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки України супроводжується низкою невирішених проблем. Дефіцит оборотних коштів на більшості підприємств, нераціональний розподіл їх між сферами виробництва й обігу, відсутність раціонального механізму їх поповнення, незабезпечення матеріальних ресурсів та готової продукції, інфляція, недосконалість податкової політики є основними причинами повільного зростання обсягів виробництва й реалізації продукції.

Проте в умовах становлення повноцінних ринкових відносин наочно виявились недоліки діючих методів управління оборотними коштами, обумовлені орієнтацією на командноадміністративне регулювання господарської діяльності, недостатньою гнучкістю системи управління, відсутністю кваліфікованих фахівців, здатних виконувати роботи як із діагностики внутрішніх резервів підприємства, так і визначення найбільш перспективних ринкових пріоритетів. Отже, враховуючи визначальну роль оборотних активів у процесі виробництва проблема аналізу забезпечення підприємства ними та їх ефективності використання є першочерговою [1, с. 43].

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Науковим дослідженням сутності управління оборотними коштами присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених: Б.А. Анікіна, М.І. Баканова, Л.А. Богдановської, І.І. Бойко, В.М. Івахненко, А.І. Ковальова, М.Р. Ліндерса, С.Ф. Покропивного, А.Р. Родіонова, Г.В. Савицької, Р. Томаса, А.Д. Шеремета та ін. Але в роботах цих авторів розглянуті загальноекономічні питання аналізу використання оборотних коштів, а дослідження галузевих особливостей не знайшло детального відображення [2, с. 182].

Мета даної статті – розробка і аналіз ефективності використання оборотних активів і пропозиції з поліпшення їх використання на прикладі КП «Теплопостачання міста Одеси» (далі – КП «ТМО»).

Виклад основного матеріалу. Оборотний капітал має значну питому вагу в загальній сумі майна підприємства. Від раціональності його розміщення та ефективності його використання більшою мірою залежить успіх підприємства [3, с. 285].

Перш за все, проаналізуємо склад, структуру і динаміку оборотних активів КП «Теплопостачання міста Одеси». Результати розрахунків представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та динаміки оборотних активів на прикладі КП «Теплопостачання міста Одеси»

№ з/п	Склад оборотних активів	2016 рік		2017 рік		Зміни у звітному році порівняно з попереднім	
		тис. грн.	% до підсумку	тис. грн.	% до підсумку	абсолютні (+,-), тис. грн.	структури, п.п.
01	02	03	04	05	06	07	08
1	Запаси	39 218	4,97	37 115	3,58	- 2 103	- 1,39
2	Дебіторська заборгованість	543 218	68,89	687 544	66,25	+ 144 326	- 2,64
3	Гроші та їх еквіваленти	5 179	0,66	52 200	5,03	+ 47 021	+ 4,37

Продовження табл. 1

01	02	03	04	05	06	07	08
4	Витрати майбутніх періодів	82	0,01	97	0,01	+ 15	0
5	Інші оборотні активи	200 808	25,47	260 770	25,13	+ 59 962	- 0,34
6	Разом оборотних активів	788 505	100	1 037 726	100	+ 249 221	0

(Джерело: розраховано автором на підставі даних 4,5,6)

Аналізуючи дані таблиці 1 бачимо, що оборотні активи на КП «ТМО» складаються з запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів та їх еквівалентів, витрат майбутніх періодів та інших оборотних активів, вартість яких станом на 2016 рік склала 788 505 тис. грн., а у 2017 році збільшилась на 249 221 тис. грн. і склала 1 037 726 тис. грн.

Варто зазначити, що як у 2016 так і у 2017 роках найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів займають кошти у розрахунках (дебіторська заборгованість), питома вага якої у 2016 році склала майже 69 %, а у 2017 році 66 %, але при тому що питома вага дебіторської заборгованості зменшилась спостерігається тенденція збільшення її вартості. Так, у 2016 році вона склала 543 218 тис. грн., а у 2017 – 687 544 тис. грн.

Також, крім коштів у розрахунках велику питому вагу в структурі займають інші оборотні активи – 25 %, але за рік їх вартість збільшилась з 200 808 тис. грн. до 260 770 тис. грн., тобто на 59 962 тис. грн.

Найменшу частину займають витрати майбутніх періодів – 0,01 %.

Підприємству необхідно слідкувати за такою статтею, як «Інші оборотні активи», вона не повинна займати суттєву питому вагу в активах.

Структура оборотних активів КП «ТМО» представлена на рис. 1

Структура оборотних активів

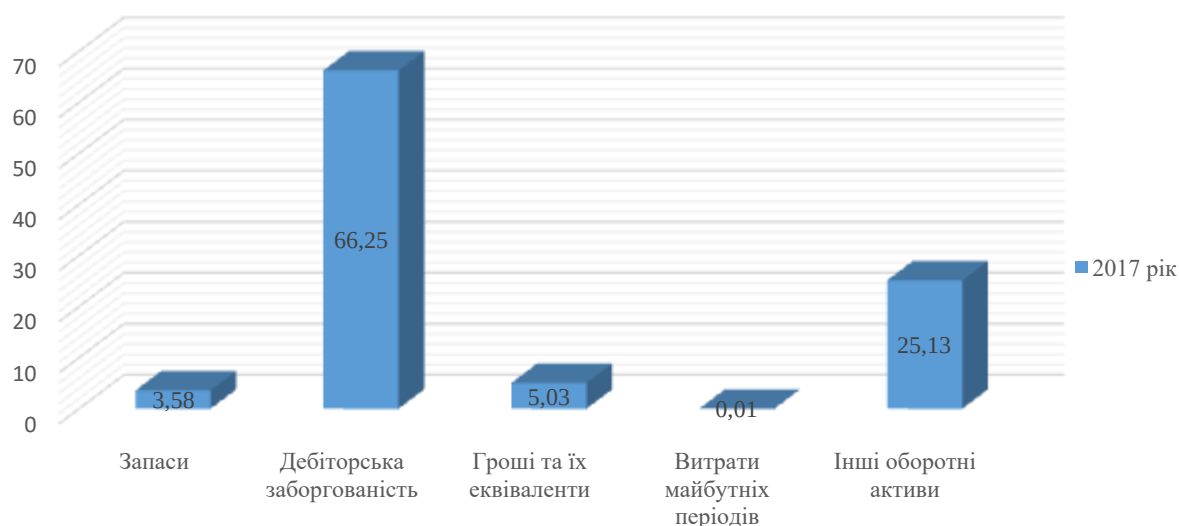


Рис. 1 Структура оборотних активів КП «ТМО»
(Джерело: розроблено автором на підставі даних 4)

А структура КП «ТМО» за рівнем ліквідності представлена на рис. 2.

Структура оборотних активів за рівнем ліквідності

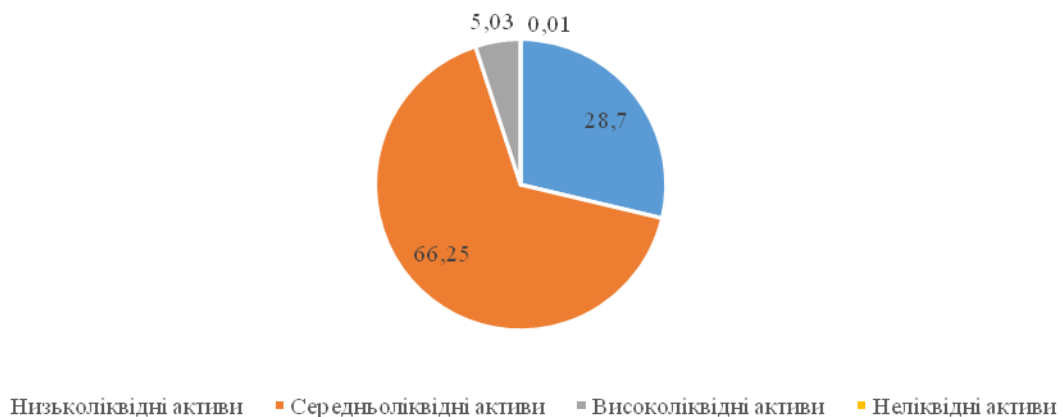


Рис. 2 Структура оборотних активів за рівнем ліквідності
(Джерело: розроблено автором на підставі даних 4)

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від шпроти ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання.

Розрахунок показників ділової активності КП «Теплопостачання міста Одеси» представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

Показники ділової активності на прикладі КП «Теплопостачання міста Одеси»

№ з/п	Показники	2016 рік	2017 рік	Норматив	Зміна
01	02	03	04	05	06=04-03
1	Коефіцієнт оборотності активів	1,24	0,97	збільшення	- 0,27
2	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,79	1,41	збільшення	- 0,38
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,61	2,09	збільшення	- 0,52
4	Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	138	172	зменшення	+ 34
5	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	34,7	33,9	збільшення	- 0,8

(Джерело: розраховано автором на підставі даних 4,5,6)

Згідно з даними, які наведені в таблиці 2 бачимо, що всі показники ділової активності не відповідають нормативу. Так, коефіцієнт оборотності активів, який є узагальнюючим показником оборотності всього капіталу, авансованого в майно зменшився з 1,24 у попередньому році до 0,97 у звітному. Таке зниження, в першу чергу, пов'язано зі зниженням коефіцієнту оборотності оборотних засобів в 0,38 рази.

Розрахунок коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості показав, що в середньому дебіторська заборгованість перетворювалась в грошові кошти 2,61 рази у попередньому році та 2,09 у звітному році.

Таким чином, зафіксовано сповільнення швидкості одного обороту. Так, у попередньому році тривалість одного обороту в днях склало 138 днів, то у звітному році вона збільшилась до 172 днів. Це має негативне відображення в ефективності використання оборотних коштів і призведе до залучення коштів з обороту.

Отже, сума залученої дебіторської заборгованості складе 122 022,37 тис. грн. $(1\,292\,001 * 34) / 360 = + 122\,022,37$ тис. грн.. В подальшому, для підвищення ефективності використання оборотних засобів підприємства, управлінському персоналу необхідно проводити низку заходів, які будуть сприяти оптимізації величини дебіторської заборгованості.

Стосовно виробничих запасів, то вони у 2016 році здійснювали 34,7 оборотів, а у звітному 33,9. Таким чином, можна розрахувати тривалість одного обороту – $360/34,7 = 10,4$ днів (попередній рік), $360/33,9 = 10,6$ днів (звітний рік).

Отже, тривалість одного обороту трохи збільшилась. Це призвело до залучення запасів на суму 95,3 тис. грн. $(1\,292\,001 * 0,2) / 360 = 717,7$ тис. грн. Можна зробити висновок, що виробничі запаси використовувались не зовсім ефективно, що призвело до залучення коштів з обороту.

Отже, показники ділової активності підприємства знаходяться не в нормативних рівнях. Підприємству рекомендується в подальшому намагатись збільшувати коефіцієнти оборотності для більш ефективної господарської діяльності.

Необхідно провести звірку дебіторської заборгованості по строкам її погашення в розрізі покупців для того, щоб не допустити прострочену дебіторську заборгованість, одночасно розширювати ринки збуту та шукати нових покупців.

Для виявлення чинників, які вплинули на зміну оборотності необхідно провести аналіз оборотності оборотних активів (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз оборотності оборотних засобів на прикладі КП «Теплопостачання міста Одеси»

№ з/п	Показники	Середньорічний залишок оборотних засобів, тис. грн.	Обсяг реалізації, тис. грн.	Оборотність, дні	Вплив чинників на зміну оборотності	
					кіль-ть днів	чинники
01	02	03	04	05	06	07
1	За 2016 рік	647 661	1 164 767	201	X	X
2	При середньорічних залишках 2017 року та при обсязі реалізації 2016 року	913 115,5	1 164 767	281	+ 80	Збільшення середньо річного залишку оборотних засобів
3	За 2017 рік	913 115,5	1 292 001	255	- 26	Збільшення обсягу реалізації
Загальне відхилення = 255 – 201 = + 54						

(Джерело: розраховано автором на підставі даних 4,5,6)

За аналізований період на підприємстві оборотність оборотних засобів сповільнилась на 54 дні. На зміну оборотності вплинули такі 2 фактори, як зміна середньорічного залишку оборотних засобів і зміна обсягу реалізації.

Через збільшення середньорічного залишку з 647 661 тис. грн. до 913 115,5 тис. грн., тобто на 265 454,5 тис. грн. оборотність сповільнилась на 80 днів, а через збільшення обсягу реалізованої продукції з 1 164 767 тис. грн. до 1 292 001 тис. грн., тобто на 127 234 тис. грн.

оборотність прискорила на 26 днів. Сума додатково залучених з обороту коштів у дорівнює 193 800,15 тис. грн. $(54 * 1\,292\,001) / 360 = 193\,800,15$ тис. грн.

Підприємство не ефективно використовує оборотні активи, це підтверджує збільшення тривалості обороту в днях.

Підприємству рекомендується нарощувати темпи обсягу реалізації, можливо, за рахунок нових маркетингових інструментів та зменшувати середньорічний залишок оборотних активів, а саме слідкувати за статтею «Дебіторська заборгованість» та «Інші оборотні активи». Ці заходи допоможуть прискорити оборотність.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що політика управління оборотними коштами має забезпечити пошук компромісу між ризиком утрати ліквідності й ефективністю роботи підприємства (рентабельністю).

Крім того, слід зазначити, що економічна ситуація в країні також значною мірою впливає на склад і структуру оборотних коштів КП «ТМО» [7, с. 403].

Для максимізації припливу коштів КП «ТМО» слід розробити системи договорів із гнучкими умовами термінів і форм оплати:

- 1) передоплата – звичайно припускає наявність знижки;
- 2) часткова передоплата – поєднує передоплату і продаж у кредит;
- 3) передача на реалізацію – передбачає, що компанія зберігає права власності на товари, поки не буде одержана оплата за них;
- 4) виставлення проміжного рахунку – ефективно при довгострокових контрактах і забезпечує регулярний приплив коштів у міру виконання окремих етапів роботи;
- 5) банківська гарантія – припускає, що банк відшкодуватиме необхідну суму у разі невиконання дебітором своїх зобов'язань; гнучке ціноутворення – використовується для захисту підприємства від інфляційних збитків.

Також із боку управлінського обліку слід увести обов'язковий оперативний аналіз залишків матеріальних оборотних засобів по кожному цеху з подальшими поясненнями причин перевищення діючого нормативу залишків і притягнення винних до відповідальності [8, с. 205].

Список літератури:

1. 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.
2. Волкова Н. А. Економічний аналіз управління діловою активністю підприємства / Н. А. Волкова // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: збірник тез доповідей учасників XI міжнародної наукової конференції – Київ: ППНВ, 2013. – С. 181-184.
3. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.Г. Біла – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.
4. Офіційний сайт КП «Теплопостачання міста Одеси» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.teplo.od.ua/index.php/home/publicnaya-informatsiya/finansovaya-otchetnost>
5. 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.
6. Волкова Н. А. Організація та методика економічного аналізу: навч. посібник / Н. А. Волкова, Н. Е. Подвальна. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 267 с.
7. Білик М.Д., Павловська О.В, Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К. : КНЕУ, 2005. — 592с.
8. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник / О. Я. Базилінська. – 2-ге вид.. – К.: ЦУЛ, 2011. – 328 с.

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

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ РОЗРАХУНКУ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА, ЯК МЕТОДУ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ КП «ЕЛЕКТРОТРАНС»

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах сьогодення, коли для ринку характерна нестабільність, особливо відчутною є складність у побудові ефективних прогнозів результатів діяльності підприємства. А мобільність фінансових ресурсів стала визначальним фактором для забезпечення сталого розвитку підприємства та успішності його подальшої діяльності. Це зумовлює потребу у наявності актуальної та якісної інформації щодо фінансового стану підприємства та рівня його фінансового потенціалу. Лише в такому випадку можна швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та вносити необхідні корективи у процес управління підприємством.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Питанню оцінки рівня фінансового потенціалу присвячено достатню кількість робіт вчених-економістів, зокрема Баканова М.І., Старовойтова М.К., Фоміна П.А, Шеремета А.Д. та інших. Однак, на сьогоднішній день більшість методик базуються на застосуванні методу експертних оцінок, що дає підстави говорити про відносну суб'єктивність отриманих результатів. Тож, існують проблеми щодо підвищення об'єктивності оцінок, що потребує подальшого дослідження та обґрунтування процедур.

Метою статті є дослідження способів та методів для визначення та прогнозування рівня фінансового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перш за все необхідно зазначити, що мається на увазі під терміном «фінансовий потенціал підприємства». Для початку відмітимо, що на сьогоднішній день єдиної думки вчених економістів щодо тлумачення даного терміну немає. Найбільш поширеними є два підходи на основі яких розкривається сутність даного поняття – ресурсний та результативний. За ресурсного підходу фінансовий потенціал ототожнюється із фінансовими ресурсами, а за результативного – із показниками стабільності фінансового стану підприємства. На сьогоднішній день прихильників ресурсного підходу є переважна кількість.

Висловлюємося про доцільність синтезу вищеназваних підходів і зазначаємо, що фінансовий потенціал підприємства є сукупністю наявних ресурсів, а також фактичних та потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства [1, с. 3].

Враховуючи мінливість ринкового середовища та нестабільність економіки країни, оцінку фінансового потенціалу важливо проводити регулярно та порівнювати його поточні показники із минулими. Це необхідно для дослідження динаміки (позитивної чи негативної) та дослідження відповідної тенденції. Таким чином, метою оцінки рівня фінансового потенціалу є визначення фінансової стійкості підприємства та його платоспроможності для подальшої побудови стратегії щодо управління фінансовим потенціалом.[2, с. 11]

Зазначимо, що характеристика фінансового потенціалу підприємства може бути надана з двох напрямків: короткострокової та довгострокової перспектив. У випадку довгострокової перспективи, характеристиками для фінансового потенціалу стають такі показники як ліквідність та платоспроможність підприємства. В іншому ж випадку розглядається фінансова стійкість суб'єкта господарювання [3 с. 115].

Визначення фінансового потенціалу часто розпочинається з оцінки фінансового стану підприємства. Фінансовий стан підприємства - це економічна категорія, яка відображає стан

капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до погашення боргових зобов'язань і саморозвитку на фіксований момент часу. Стійкий фінансовий стан є необхідною умовою ефективної діяльності фірми. Фінансовий стан підприємств, його стійкість багато в чому залежать від оптимальності структури джерел капіталу (співвідношення власних і позикових коштів) і від оптимальності структури активів підприємства, і в першу чергу - від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від врівноваженості активів і пасивів підприємства.

Для оцінки фінансової стійкості фірми необхідно визначити, чи має вона необхідні кошти для погашення зобов'язань; як швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші; наскільки ефективно використовуються майно, активи, власний і позиковий капітал і т.п. Отже, основною метою аналізу фінансового стану підприємства є вивчення та оцінка забезпеченості суб'єктів господарювання економічними ресурсами, виявлення і мобілізація резервів їх оптимізації та підвищення ефективності використання.

Для дослідження було обрано комунальне підприємство «Електротранс». КП «Електротранс» – найбільше транспортне комунальне підприємство Кіровоградської області, соціальний перевізник № 1. Підприємство є власністю територіальної громади міста Кропивницького, на якому працює більш ніж 500 працівників. Дане комунальне унітарне комерційне підприємство було створене відповідно до рішення Кіровоградської міської ради від 26 березня 2016 року № 150 на базі відокремленої частини комунальної власності територіальної громади м. Кропивницького. Отже визначимо тип фінансової стійкості підприємства. (табл..1)

Таблиця 1

Аналіз типу фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показник	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	Власний капітал, тис. грн.	81412	157 010
2	Необоротні активи, тис. грн.	81244	147 840
3	Власні обігові кошти (р.1-р.2) , тис. грн.	168	9 170
4	Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	0	0
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3+р.4) , тис. грн.	168	9 170
6	Короткострокові кредити та позики, тис. грн.	0	0
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5+р.6) , тис. грн.	168	9 170
8	Запаси, тис. грн.	318	2 111
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р.3-р.8) , тис. грн.	-150	7 059
10	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р.5-р.8) , тис. грн.	-150	7 059
11	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р.7-р.8) , тис. грн.	-150	7 059
12	Тип фінансової стійкості	0.0.0.	1.1.1.
13	Втрати стійкості фінансового стану, днів	4,48	-56,72
14	Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів (р.11/р.8), коп.	-0,47	3,34

Розрахунки в таблиці 1 показали, що КП «Електротранс» за аналізований період перейшло з кризового фінансового стану до абсолютної фінансової стійкості, що характеризується високою платоспроможністю та незалежністю від кредиторів, оскільки для покриття витрат підприємству вистачає власних оборотних коштів. Кризовий стан був обумовлений відсутністю на підприємстві власних обігових коштів. Дефіцит власних обігових коштів на початок року становив 150 тис. грн., а в кінці року дефіцит переріс у надлишок у сумі 7059 тис. грн. За звітний рік підприємство не користувалося ні довгостроковими, ні короткостроковими позиками. А позитивний ріст показників обумовлений надходженням бюджетних траншів від засновника підприємства - Кропивницької міської ради для модернізації та вкладення інвестицій у підприємство.

Крім абсолютних показників оцінки фінансової стійкості підприємства, широко застосовуються відносні показники (коефіцієнти), які дозволяють більш детально її оцінити та проаналізувати. Виділяють три методичних підходи щодо визначення фінансової стійкості за відносними показниками: коефіцієнтний; агрегатний; інтегральний. Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним. Суть коефіцієнтного підходу оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в обчисленні та аналізі низки фінансових коефіцієнтів, які дозволяють оцінити оптимальність співвідношення власного і позикового капіталу підприємства. (табл.2)

Таблиця 2

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості КП «Електротранс»

Найменування показників	Розрахунок	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення
А	1	2	3	4
Коефіцієнт автономії (незалежності)	Власний капітал	0,98	0,97	-0,01
	Пасиви			
Коефіцієнт фінансової залежності	Пасиви	1,02	1,03	0,01
	Власний капітал			
Коефіцієнт фінансового ризику	Залучені кошти	0,02	0,03	0,01
	Власний капітал			
Коефіцієнт мобільності	Об. активи	0,03	0,10	0,07
	Необоротні активи			
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Вл обігові кошти	0,00	0,06	0,06
	Власний капітал			
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	Вл обігові кошти	0,53	4,34	3,82
	Запаси			
Коефіцієнт автономії джерел формування запасів	Вл обігові кошти	1,00	1,00	0,00
	Підсумок основних джерел формування запасів			
Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	Дебіт заборг	3,71	0,90	-2,81
	Кредиторська заборгованість			

Аналіз відносних показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства підтвердили, що у звітному році підприємство знаходиться у абсолютній фінансовій стійкості, так

як майже всі коефіцієнти мають значення відповідно до рекомендованого рівня. Так, минулого року валюта балансу на 98% була забезпечена власним капіталом. У звітному році за рахунок росту власного капіталу, валюта балансу на 97% покривається власним капіталом. Тобто підприємство є незалежним від позикового капіталу, і даний показник перевищує рекомендований рівень частки власного капіталу в валюті балансу в 50%. Підприємство має низький ступінь фінансового ризику за рахунок того, що величина позикового капіталу не перевищує величину власного капіталу і разом з тим, ступінь фінансового ризику збільшується з 1,02 до 1,03 і залишається досить високим і відповідає рекомендованому рівню. Найкращим моментом діяльності підприємства за аналізований період є наявність достатньої кількості власних оборотних коштів для повного покриття величини запасів та спостерігається також постійність коефіцієнту автономії джерел формування запасів на рівні 1, що свідчить про те, що підприємство не користується позиковими коштами. За аналізований період зменшується коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю, з 3,7 до 0,9, що свідчить про зменшення дебіторської заборгованості. Таким чином, розрахунок коефіцієнтів підтвердив абсолютну фінансову стійкість підприємства.

Тип фінансової стійкості підприємства тісно пов'язаний з поняттям банкрутства, адже кризовий фінансовий стан організації може бути першою ознакою, що призведе до банкрутства. Для того щоб уникнути настання банкрутства розробляються моделі оцінки ймовірності банкрутства, які можуть стати інструментом визначення наявності фінансового потенціалу, оскільки отриманим результатом у процесі розрахунків є показник, який відповідно до заданої шкали дає змогу констатувати наявність чи відсутність фінансової стійкості, її порушення, передкризовий стан або ж високу ймовірність банкрутства підприємства. Це дозволяє завчасно діагностувати погіршення ключових фінансових показників підприємства, які можуть спровокувати виникнення ризику банкрутства. Визнання організації-боржника банкрутом у зв'язку з її неплатоспроможністю веде до примусової ліквідації. Така загибель компанії негативно відбивається на багатьох економічних суб'єктах: власники втрачають частину капіталу, працівники залишаються без роботи, держава позбавляється платника податків і зборів, не кажучи вже про кредиторів, чиї вимоги далеко не завжди погашаються в повному обсязі. Тому так важливо вчасно провести оцінку ймовірності банкрутства фірми, яка ґрунтується на аналізі фінансово-економічного стану організації. Існує багато західних та вітчизняних моделей оцінки ймовірності банкрутства. Необхідно зазначити, що правомірно виділяти окремі їх групи: економіко-математичні, експертні, штучні інтелектуальні системи, оцінки фінансового стану. Звернемо увагу саме на групу економіко-математичних моделей. До складу цієї групи включають кластерний, дискримінантний аналіз, імітаційне моделювання, а також дерева класифікації. Відмітимо, що найбільш популярним для розрахунку ймовірності банкрутства вважається саме дискримінантний аналіз. Відповідна методика ґрунтується на побудові дискримінантної функції. Надання переваги даній методиці пояснюється зокрема відносно високою частотою передбачення, яка складає 86%. В рамках даного аналізу будується функція, за якою і відбувається розрахунок інтегрального показника. Він дає можливість з досить високою точністю визначити стан підприємства та оцінити ймовірність банкрутства. [4, с. 23]

Найбільшого поширення їх таких моделей набули моделі Е. Альтмана, Д. Фулмера і Г. Стрінгейта. Ці моделі, як і будь-які інші, слід використовувати лише як допоміжні засоби аналізу підприємств. Повністю покладатися на їх результати нерозумно і небезпечно. Ось деякі варіанти їх використання:

- «фільтрування» даних великого числа потенційних позичальників для оцінки порівняльного ризику з неплатоспроможності;
- обґрунтування рекомендацій позичальникам або умов на яких їм може бути надано кредит;
- побудова «траєкторії» позичальника за даними звітності за кілька попередніх періодів;
- «сигнал тривоги» для менеджменту підприємства;
- перевірка прийнятих рішень в стимулюванні економічних ситуацій;
- купівля та продаж підприємств [5, с. 112]

Але, наприклад, модель Е. Альтмана побудована на виборі з 66 компаній - 33 успішних і 33 банкрута. Модель передбачає точно в 95% випадків. Досвід країн розвинуеного ринку підтвердив високу точність прогнозу банкрутства на основі двох і пятифакторною моделей. Отже, перевіряємо ймовірність настання банкрутства досліджуваного підприємства за допомогою цих моделей, а результати представимо у табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз ймовірності настання банкрутства КП «Електротранс»

Модель	Значення результативного показника	Ймовірність банкрутства
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	$Z=12,95 > 3$	Дуже низька ймовірність банкрутства
Модель г. Спрингера	$Z=0,89 > 0,862$	Підприємство функціонує нормально
Модель Д. Фулмера	$Z= 4,6 > 0$	Дуже малий ризик втрати платоспроможності

Отже, результати розрахунку всіх трьох моделей свідчать про те, що КП «Електротранс» функціонує нормально і має невеликі шанси стати банкрутом або припинити свою діяльність в разі втрати платоспроможності.

Таким чином, для визначення фінансового потенціалу підприємства за моделями оцінки ймовірності банкрутства краще скористатися декількома моделями, щоб отриманий результат був якісним та точним. В такому випадку, може йти мова про отримання достовірного результату щодо фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства. Наведені вище моделі дають змогу визначити фінансову стійкість підприємства, що і є головним фактором при оцінюванні фінансового потенціалу підприємства.

Висновки. Можна стверджувати, що фінансовий потенціал визначає успішність діяльності підприємства, адже від рівня фінансового потенціалу залежить конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість підприємства. Виходячи з того, що рівень фінансового потенціалу можна виміряти за допомогою оцінки фінансової стійкості підприємства, то це підтверджує доцільність застосування з цією метою моделей оцінки ймовірності банкрутства. В свою чергу, оцінка фінансового потенціалу дозволяє виявляти резерви стабілізації фінансових ресурсів та поліпшувати фінансовий стан, від якого залежить конкурентоспроможність та економічна перспектива підприємства в цілому. Завдяки визначенню рівня фінансового потенціалу можна скорегувати політику підприємства щодо стабілізації фінансового стану та збільшення обсягу фінансових ресурсів. Проте, варто пам'ятати, що ситуація кожного підприємства – унікальна і існує можливість, що проаналізовані розрахунки та моделі матимуть 100% гарантії для підприємства. Напрямок подальших досліджень є поглиблений аналіз етапів проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Список використаних джерел

1. Хринюк О. С. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О. С. Хринюк, В. А. Бова. // Актуальні проблеми економіки та управління – 2017. – №11. – 1–9 с.
2. Бова О.С. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства/ О.С. Бова// Ефективна економіка - 2018. - №2.
3. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №2. – 114–117 с.
4. Глущенко В.В. Оцінка фінансової стійкості акціонерних товариств як основи забезпечення їх стабільного розвитку/ В.В. Глущенко// Економіка – 2016. - №3.
5. Волкова Н. А. Економічний аналіз: Навч. посібник / Н.А. Волкова, Р.М. Волчек та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپринт. – 2015. -312с.

Розум А. О.
53 група ОЕФ
alina09697@gmail.com
Науковий керівник:
к.е.н., доцент Чернишова Л. В.
Одеський національний економічний університет
м.Одеса

МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному нестабільному середовищі керівники різних рівнів щодня вимушені приймати безліч рішень, які мають забезпечити ефективну роботу підприємства. Рішення від яких залежить їх конкурентна позиція на ринку. І те, що кризові явища в промисловості тільки поглиблюються, інвестиційна привабливість підприємств постійно знижується, виробництво знаходиться в стані стагнації, а продукція вітчизняних виробників значно поступається аналогам не тільки на зовнішньому, а й на внутрішньому ринках, свідчить про невміння керівництва вищої ланки приймати обґрунтовані стратегічні рішення.

Так як на сьогоднішній день підприємства вимушені функціонувати в умовах швидких змін, непередбачуваності, відсутності чітких орієнтирів розвитку, провідною ланкою управління стає стратегічний менеджмент.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичною та методологічною основою дослідження моделювання прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику слугували наукові праці багатьох вчених, серед яких: В.В. Вітлінський, В.М. Гранатуров, В.М. Жук, О.П. Альгін, Є.С. Вентцель, Е.Й. Вілкас, С.І. Наконечний, В.В. Ковальов, В.А. Соколов, В.О. Василенко, Т.В. Світлична, М.М. Шигун, С.Є. Хендріксен, І.Т. Балабанов, О.М. Омаров, С.М. Клименко, Р.І. Трухасєв, П.І. Верченко та інші.

Мета. Обґрунтування теоретико-методичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо застосування методів прийняття стратегічних управлінських рішень на прикладі ТОВ «Колос».

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління – це [1,с.591]:

1) багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати й виконувати ефективні стратегії щодо досягнення встановлених цілей, які сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем;

2) система форм, методів, моделей і прийомів, що застосовуються в організації для визначення та реалізації цілей і стратегій, що використовуються для забезпечення адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища;

3) реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки й реалізації системи стратегії.

Процес стратегічного управління формується наступним чином (табл. 1):

Таблиця 1.

Процес стратегічного управління	
Цілі управління:	
1.	аналіз існуючої ситуації;
2.	порівняння з еталоном;
3.	стратегічні варіанти;
4.	оцінка досягнутого.

Мета стратегічного управління – визначення місії, цілей і стратегій, розробка та забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів щодо вдосконалення підприємства та його окремих підсистем задля забезпечення його конкурентоспроможного існування в довгостроковій перспективі [2, с.198].

Головне завдання стратегічного управління – розробка та реалізація конкурентоздатних стратегій.

Економічна стратегія — це сукупність управлінських дій, спрямованих на підвищення ефективності операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства [3, с.158].

Стратегія – це набір політик, процедур і підходів до бізнесу для забезпечення довгострокового успіху, тобто це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей [3, с. 159].

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність взаємозалежних управлінських процесів, що логічно впливають один з іншого. Проте існує стійкий зворотній зв'язок і відповідно обернений вплив кожного процесу на інші і на всю їхню сукупність рис. 1.

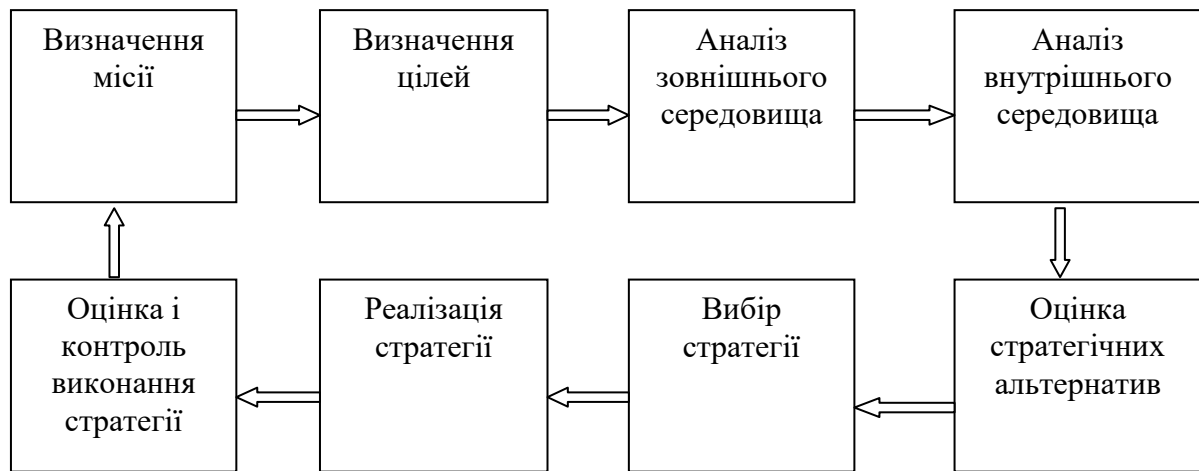


Рис. 1 Процес стратегічного управління

Визначення місії і цілей. Визначення місії і цілей складається з трьох підпроцесів, кожний із яких потребує великої і відповідальної роботи. Перший підпроцес - визначення місії фірми, що у концентрованій формі виражає сенс існування фірми, її призначення. Далі йде підпроцес визначення довгострокових цілей. І завершується ця частина стратегічного управління підпроцесом короткострокових цілей. Визначення місії і цілей фірми призводить до того, що стає ясним, навіщо функціонує фірма і до чого вона прагне[4].

Стратегія підприємства складається з таких взаємозв'язаних завдань [5]:

1. Визначення сфери діяльності підприємства і формування стратегічних напрямів.
2. Постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення.
3. Формування стратегії для досягнення намічених цілей і результатів діяльності виробництва.
4. Реалізація стратегічного плану.
5. Оцінка результатів діяльності, у разі необхідності зміна стратегічного плану або методів його реалізації.

Розробляючи стратегію потрібно враховувати дії на рівні організації середовища та дію їх елементів рис. 2.

Формування інформаційної бази стратегічного аналізу починається з збирання інформації щодо критичних елементів середовища такими способами:

- сканування середовища, тобто пошук вже сформованої інформації, яка існує у ретроспективі;
- моніторинг середовища, тобто відстеження поточної і нової інформації;
- прогнозування – спроба представити інформацію про майбутній стан середовища.

Для аналізу інформації на підприємстві створюється спеціальна система оцінки зовнішнього середовища, яка передбачає проведення спеціальних спостережень, пов'язаних з особливими подіями, і регулярних спостережень за станом важливих для підприємства зовнішніх чинників.

Проведення спостережень може здійснюватися у різний спосіб:

- аналіз матеріалів, опублікованих у періодичній пресі, книжках, інших інформаційних виданнях;
- участь у професійних конференціях;
- вивчення думок співробітників підприємства;
- проведення нарад з проблемних питань на підприємстві;
- аналіз досвіду діяльності підприємства.

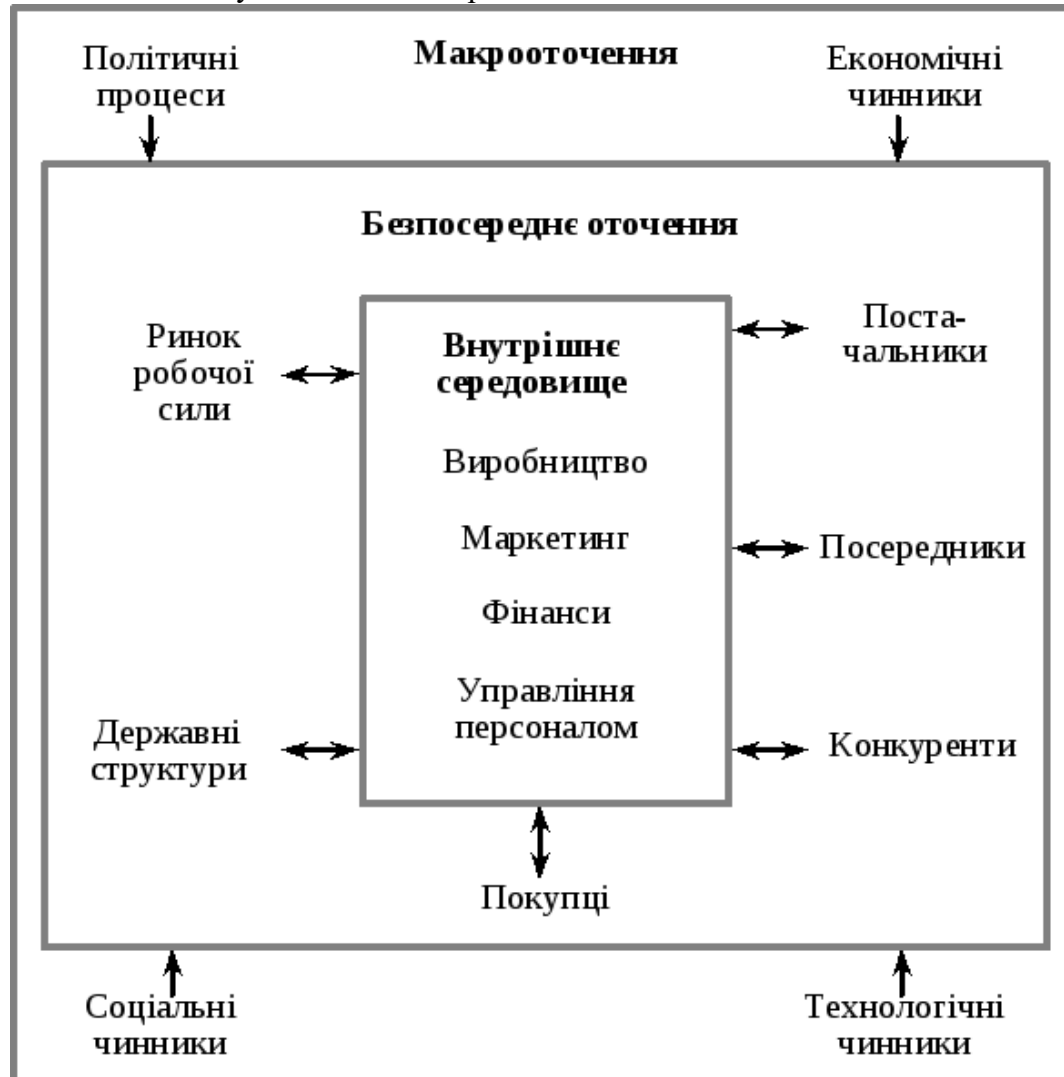


Рис. 2 Рівні організації середовища та їх елементи

Вивчення компонентів макрооточення не повинно закінчуватися тільки констатацією того, у яком устані вони знаходилися раніше або знаходяться нині. Потрібно виявити тенденції, характерні для зміни стану окремих важливих факторів і спробувати передбачити тренди розвитку цих факторів, щоб визначити, що загрожує підприємству і які можливості можуть відкритися перед ним у майбутньому.

Проміжне середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які вона може впливати через становлення ефективних комунікацій.

Внутрішнє середовище організації – це сукупність факторів, які формують її довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу організації.

Внутрішнє середовище включає такі елементи підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, управління персоналом, організаційну структуру.

Формування інформаційної бази стратегічного аналізу починається зі збирання інформації щодо критичних елементів середовища такими способами [7, с.160]:

- сканування середовища;
- моніторинг середовища;
- прогнозування.

При проведенні аналізу основних факторів впливу на формування стратегії та цілей підприємства використовують різні методи аналізу і збирання інформації.

Основними з них є:

- модель «п'яти сил конкуренції» Портера (аналіз за п'ятьма факторами: загроза з боку конкурентів, загроза появи продуктів - субститутів, тиск постачальників, тиск і цінова реакція споживачів, а також інтенсивність конкуренції);
- SWOT - аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, шансів і ризиків підприємства);
- аналіз ланцюжка цінностей;
- оцінка конкурентоспроможності;
- метод складання профілю підприємства;
- методи прогнозування;
- інші.

Метод SWOT ґрунтується на підході, який дає змогу вивчати зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства разом. За допомогою цього методу можна встановити взаємозв'язки між силою і слабкістю, які властиві підприємству, і зовнішніми загрозами та можливостями. Спершу виявляють сильні й слабкі сторони, а також загрози та можливості, після цього встановлюють взаємозв'язки між ними, що може бути використано для розробки стратегії підприємства. Найбільш вживаний приблизно такий набір характеристик, висновків за якими дає можливість скласти список слабких і сильних сторін підприємства, а також перелік загроз і можливостей, пов'язаних із зовнішнім середовищем [6].

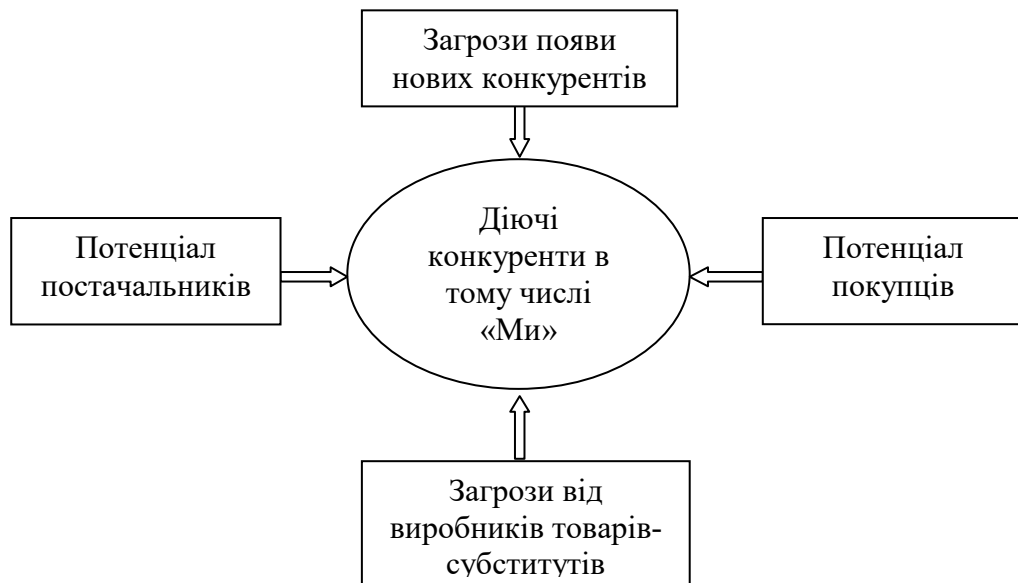


Рис. 4. Модель «п'яти сил конкуренції»

Сильні сторони: налагоджене виробництво; відсутність посередників; близькість до міста; гарна якість доріг; центральне водопостачання; кілька АЗС поблизу і на території господарства; фінансова стабільність; Не залежно від кредитів; якість продукції; стабільна виплата зарплати.

Слабкі сторони: слабка модернізація виробництва; слабо розвинене впровадження нових технологій; маркетинг, Відсутність реклами; дефіцит кваліфікованих кадрів, фахівців; відсутність

житла для молодих фахівців; застаріла техніка; недопрацьована система по ринку збуту готової продукції рослинництва і тваринництва.

Можливості: вдосконалення технології виробництва; стійкий попит на продукцію; зниження податків і мит; зниження цін на сировину і матеріали; відсутність зарубіжних конкурентів; неповністю задоволений попит на продукцію; державна підтримка малих підприємств; поліпшення рівня життя населення; вдосконалення менеджменту; розорення і відхід фірм-виробників; підвищення рівня цін; вільний вхід на ринок; охоплення нових сегментів ринку; організація відділу збуту.

Загрози: зростання податків і мит; зниження рівня цін; зростання темпів інфляції; посилення законодавства; зниження рівня життя населення; зміна купівельних переваг; поява товарів-субститутів; нестабільність курсів валют; несприятлива економічна ситуація в державі; посилення конкуренції; поява нових виробників; поява принципово нового товару; недотримання графіку постачання продукції; погіршення політичної обстановки. У практичній діяльності підприємство може доповнити список характеристиками зовнішнього і внутрішнього середовища, що відображають певну конкретну ситуацію. Після складання списку сильних і слабких сторін підприємства, а також загроз і можливостей встановлюють зв'язки між ними. Для цього складають матрицю (табл. 2) на прикладі ТОВ «Колос». На перетині блоків утворюються чотири поля: СіЗ, СліМ, СліЗ, СІМ. На кожному полі дослідник розглядає всі можливі парні комбінації і виділяє ті з них, які треба врахувати при розробці стратегії поведінки підприємства. Аналіз таких взаємопов'язаних чинників дає можливість зробити висновки про реальне становище підприємства і необхідність стратегічних змін [7, с.158]. Для успішного аналізу оточення підприємства за методом SWOT важливо не тільки виявити загрози і можливості, а й оцінити їх з точки зору важливості та ступеня впливу на стратегію підприємства. На основі отриманих даних можна визначити стратегії, які може використовувати ТОВ «Колос» для успішного розвитку:

Таблиця 2.

SWOT-таблиця ТОВ «Колос»

А	01	02
Внутрішнє середовище	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	1.Організація переробки овочів і м'яса. 2.Підвищення ефективності використання земель. 3. Участь працівників сільського господарювання у прийнятті законодавчих проєктів.	1.Створення відділу, що займається маркетингом. 2.Підвищення кваліфікації працівників за рахунок додаткового освіти і курсів. 3. Забезпечення житлом фахівців за рахунок крайових цільових програм. Наприклад «4Д» - будинки, село, діти, дороги. 4.Залучення нових фахівців за рахунок гарної, стабільної заробітної плати, соц. забезпечення і пільг. 5.Розширення ринків збуту за рахунок подальшої співпраці підприємства з міською адміністрацією. 6. Юридичний супровід по питань прав власності на землю.
Зовнішнє середовище	Можливості (O)	Загрози (T)
	1.Розширення виробництва за рахунок використання нових земель з районного фонду.	1. Не стабільність цін на енергоресурси, мінеральні добрива. 2.Подальше розширення міської межі за рахунок сільгосп земель господарства.

А	01	02
	2.Модернізація обладнання. 3.Впровадження нових технологій. 4. Будівництво нових об'єктів. 5. Залучення коштів крайового бюджету на розвиток АПК.	3.Зміна законодавства. 4. Відтік молодого працездатного населення. 5.Не бажання працювати сільського населення.

Висновки. Проведений аналіз господарської діяльності ТОВ «Колос» показав, що в цілому господарство, незважаючи на складне економічне становище, що склалося в країні за останні роки, продовжує утримувати виробництво продукції і лідируючі позиції.

Аналіз роботи техніки свідчить про їх низькому коефіцієнті готовності, кількість техніки дещо скоротилося. Це пов'язано з подорожчанням і зносом техніки. Збільшилися витрати на експлуатацію. Але на підприємстві можна помітити, що відбувається якісна заміна техніки, тобто з'являються більш потужні і відповідають сучасним вимогам.

На підставі наведених даних в SWOT- аналізі та проведеного опитування для ТОВ «Колос» можна дати наступні рекомендації:

1. Для збільшення врожайності в рослинництві господарству необхідно збільшення внесених у ґрунт мінеральних добрив. Оскільки за останні 5 років в господарстві кількість внесених добрив різко зменшилася через значне збільшення їх вартості.

2. У господарстві мало уваги приділяється маркетингу. Це одна зі слабких сторін ТОВ «Коло». Для поліпшення діяльності підприємства та при розширенні виробництва правильним буде створення відділу маркетингу. Цей відділ (фахівець) буде займатися вивченням зовнішнього середовища підприємства, а так само займатися рекламою, пошуком нових ринків збуту готової продукції. Але створення даного відділу і зміст фахівця потребують додаткових економічних витрат.

3. Для поліпшення виробництва необхідна подальша закупівля нового обладнання та впровадження нових технологій в господарстві.

Список літератури:

1. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посібник / Н.М. Гаркуша, О.В. Цуканова, О.О. Горошанська. – К. : Знання, 2011. – 591 с.
2. Головка Т.В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т.В. Головка, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
3. Судакова О. І. Обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику / О. І. Судакова // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2012. – № 3 (34). – С. 158-162.
4. Фоломкіна І. С. особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизначеності / І. С. Фоломкіна // Економіка та управління національним господарством. – 2013.
5. Чумаченко М. Г. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: конспекти лекцій. - К., КНЕУ, 2010 р.
6. Шершньова З.Є. і ін. Стратегічне управління: Навч.метод.посібник для самост.вивч. дисц.. – К.: КНЕУ, 2001.- 232 с.
7. Судакова О. І. Обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності та ризику / О. І. Судакова // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2012. – № 3 (34). – С. 158-162.
8. Мозгова Н. В. Конспект лекцій з дисципліни «Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті» для студентів V курсу всіх форм навчання спеціальності «Облік і аудит» / Н. В. Мозгова, Л. В. Чернишова. – Одеса: ротапринт, 2014. – 84 с.