

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів
господарювання**

МОНОГРАФІЯ

ОДЕСА ОНЕУ 2017

УДК

061.5.009.12

Рекомендовано Вченою радою Одеського національного економічного університету
(Протокол №7 від 28.03.17р.)

Рецензенти:

В.В.Немченко – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій.

В.Г. Кухарчик – кандидат економічних наук, ст. науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко – екологічних досліджень НАН України.

Є.А. Бельтюков – заслужений діяч науки і техніки, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств Одеського національного політехнічного університету.

Аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання: Монографія. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір.– 2017. – 400с.

Колектив авторів:

Бланарь О.П. – ст. викладач (параграф 9)

Волкова Н.А. – к.е.н., доцент (Вступ, параграф 6)

Волчек Р.М. – к.е.н., доцент (параграф 8)

Гайдаєнко О.М. – к.е.н., доцент (параграф 1)

Коверда А.Л. - к.е.н., доцент (параграф 2)

Коляда А.Л. – викладач (параграф 5)

Подвальна Н.Е. – к.е.н., доцент (параграф 7)

Шевчук Н.С. – к.е.н., доцент (параграф 4)

Чернишова Л.В. – к.е.н., доцент (параграф 3)

Монографія є результатом науково – дослідної роботи кафедри Економічного аналізу.

Особливістю монографії є авторська інтерпретація окремих питань економічного, фінансового та стратегічного аналізу, аналітичне обґрунтування найбільш раціональних способів розв'язання проблем, що виникають в діяльності суб'єктів господарювання. Важливими сучасними напрямками аналітичного дослідження стали такі питання, як удосконалення аналітичних методів управління ресурсами суб'єктів господарювання, аналітичне забезпечення оцінки капіталу підприємств, особливості визначення безризикової ставки дисконту в процесі оцінки вартості підприємства, систематизація рейтингових оцінок та інших методів узагальнення одиничних показників. Ці аналітичні дослідження будуть сприяти підвищенню якості управлінських рішень, їх аналітичного обґрунтування. Таким чином, використання монографії спрямоване на посилення аналітичних компетенцій не тільки практикуючих економістів, але й майбутніх фахівців з економічних спеціальностей, підвищення якості їх теоретичної та практичної підготовки, що є запорукою підвищення конкурентоздатності на ринку праці.

УДК

061.5.009.12

ВСТУП

Розвиток ринкових відносин в Україні робить надзвичайно актуальною проблему формування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності підприємств як одну з найбільш важливих щодо удосконалення загальних механізмів управління. За цих умов набуває гостроти необхідність ефективної інтеграції вітчизняної економіки до єдиного світового простору. Формування та реалізація потенціалу конкурентоспроможності підприємств України є необхідними умовами виходу на міжнародні ринки, оскільки інтенсифікація процесів глобалізації, зниження інформаційних бар'єрів суттєво змінюють масштаби збуту товарів і послуг, що призводить до зростання конкуренції в усіх галузях економіки. Тому дослідження проблеми формування та реалізації потенціалу конкурентоспроможності суб'єктів господарювання сприятиме їх ефективній роботі у мінливому ринковому середовищі.

Суб'єкти господарювання в Україні мають значний досвід прогнозування та планової роботи, розроблення техніко-економічних обґрунтувань, оцінки ефективності різного роду проектів, перспективного та поточного фінансового планування. Водночас, використання теоретичних підходів та методів оцінки, які не відповідають сучасним умовам господарювання, призводить до виникнення кризи управління багатьох вітчизняних суб'єктів господарювання. Тому набувають особливої актуальності аналітичні методи дослідження конкурентоздатності суб'єктів господарювання.

Монографія присвячена вирішенню як теоретичних так і практичних питань підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, управління ризиками, побудови фінансових моделей, які відповідають конкретним умовам ведення бізнесу, виконання прогнозних фінансових розрахунків та вибору оптимальних управлінських рішень у різних галузях економіки. Матеріали монографії можуть бути використовувани як в практичній діяльності так і в учбовому процесі.

6. Теоретичні та практичні засади аналітичних досліджень конкурентоздатності підприємств АПК

Мета економічного аналізу повинна узгоджуватися з головними завданнями ефективного управління діяльністю підприємства. У сучасних умовах функціонування підприємств виникають потреби формування завдань, які відповідають зовнішнім та внутрішнім умовам середовища. Складність формування завдань економічного аналізу полягає у тому, що суттєво збільшується зона невизначеності у результаті дії факторів ринкової кон'юнктури, визначається орієнтація на кінцеві виробничо-фінансові результати, соціально-економічні пріоритети, послідовність щодо реалізації цільових програм. Перелік завдань економічного аналізу доцільно доповнювати такими, як оцінка ступеню ризику фінансово-господарських операцій; виявлення та вимірювання зовнішніх та внутрішніх факторів загрози економічної діяльності; задоволення інформаційних запитів груп заінтересованих осіб щодо ризиків суб'єкта господарювання; обґрунтування вибору оптимального методу управління ризиками.

У зв'язку із динамічними змінами економіки на мікро- та макрорівнях не існує стандартів і методів управління, кожна конкретна ситуація потребує своїх методів розробки й прийняття управлінських рішень. Чим вищий ступінь аналітичної обґрунтованості управлінських рішень, тим менший ризик, нижча ціна можливих негативних наслідків від прийняття неякісних рішень.

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

Сучасні вимоги потребують створення методологічних основ, які сприяли розробці методики відповідних видів економічного аналізу, щоб результати його пов'язувалися із прийняттям конкретних управлінських рішень.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад аналізу виробничо-фінансової діяльності вітчизняних підприємств внесли вчені-економісти: Л.Д.Білик, Ф.Ф.Бутинець, В.А. Дерій, В.М. Івахненко, Л.А.Лахтіонова, І.Д. Лазарішина, Є.В.Мних, А.М.Поддєрьогін, В.В.Сопко, О.О.Терещенко, С.І.Шкарабан та ін.

Значна увага питанням аналізу виробничо-фінансового стану приділяється у працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: М.І.Баканова, І.Т.Балабанові, Л.Бернстайна, О.В.Єфімова, В.В.Ковальова, М.Р.Метьюса, Д.Міддлтона, В.П.Привалові, Ж.Рішара, В.М.Родіонової, Г.В.Савицької, Д.Стоуна, Е.Хелферта, А.Д.Шеремета та ін.

Важливе значення у системі економічного аналізу приділяють фінансовому аналізу. Проте в сучасних умовах існує необхідність розробки методик фінансового аналізу з метою адаптації їх до вітчизняних умов господарювання. В значній мірі це зумовлено трансформаційними процесами в Україні, направленими на впровадження міжнародних стандартів економічної діяльності. Методологічні підходи до здійснення фінансового аналізу необхідно доповнювати такими, як: інформаційним, де фінансовий аналіз виступає як генератор аналітичної інформації для потреб управління; інтеграційним, тобто націленим на дослідження внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків; синергетичним, що передбачає створення з певною метою самодостатньої структури фінансового аналізу, яка складається з взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів, існує відносно самостійно і стабільно, постійно розвивається і вдосконалюється залежно від взаємодії з навколишнім середовищем.

Важливість фінансового аналізу обумовлює ще широкє коло її користувачів: власники, засновники та акціонери, менеджери, інвестори, кредитори. Процес здійснення аналізу фінансового стану передбачає використання різних методів, прийомів, але основою цього процесу є фінансовий аналіз.

Управління, яке спрямовано на ефективний результат, передбачає нові підходи до напрацювання методики й організації аналітичних досліджень за всіма векторами зміни стану та розвитку економічних систем.

За традиційною практикою аналізу фінансового стану підприємства виділяють такі загальні методи, якими може скористатися фінансовий аналітик: горизонтальний, вертикальний (структурний), трендовий аналіз, коефіцієнтний аналіз, порівняльний аналіз та факторний. Також у ході аналізу можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежить від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Усі ці методи та прийоми цілком використовуються у фінансовому аналізі сільськогосподарських підприємств.

Питанням удосконалення методів фінансового аналізу й діагностики в процесі управління розвитком сільськогосподарських підприємств приділено увагу в працях таких відомих вчених, як: В.Я. Амбросов, М.Д. Білик, А.С. Вартанов, І.А. Воловик, Н.М. Давиденко, О.Є. Гудзь, Л.А. Лахтіонова, П.Т. Саблук, В.П. Савчук, П.А. Стецюк та інші.

М.Д. Білик зазначає, що приділяється значна увага фінансовому стану підприємства тому, що він є результатом діяльності, свідчить про досягнення, а також виявляє передумови розвитку підприємств[163]. Н.М. Давиденко вказує на те, що однією з основних умов стабільного фінансового стану підприємства є надходження коштів, які забезпечують покриття його поточних зобов'язань [164].

Л.А. Лахтіонова в своїй роботі акцентує увагу на питаннях фінансового аналізу сільськогосподарських підприємств, зокрема, на загальній оцінці фінансового стану, фінансової стійкості, платоспроможності й ліквідності за даними балансу [165].

І.А.Воловик розглядає моніторинг показників-індикаторів оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств [166]. Іванютою

запропоновано методичні підходи щодо проведення діагностики фінансового стану підприємства при виникненні кризових явищ на різних етапах його життєвого циклу [166].

У світовій практиці вже накопичений достатній досвід інтегральної оцінки фінансового стану підприємств. Це такі відомі комплексні показники, як індекс Альтмана, модель Спрингейта, модель Ліса, метод Creditmen Ж. Депаляна. Але всі ці моделі непридатні для вітчизняних умов господарювання, тому що їх розроблено з використанням вибіркової сукупностей підприємств інших країн, а тому враховані параметри істотно відрізняються від наших. На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінантна інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, автором якої є О.Терещенко [167]. Дана модель базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств. Переваги даної моделі існують у тому, що розрахунок інтегральної величини базується на шести показниках, що більш адекватно відображають фінансовий стан вітчизняних підприємств. Недоліками є недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників.

Особливу увагу розрахункам показників вірогідності банкрутства та визначення класу боржника приділяють банківські структури України. Так в «Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» [168] наведено моделі розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи для великого або середнього, та малого підприємства.

Модель розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства сільського господарства має такий вигляд:

$$Z=1,3 \times K_3 + 0,03 \times K_4 + 0,001 \times K_5 + 0,61 \times K_6 + 0,75 \times K_7 + 2,5 \times K_8 + 0,04 \times K_9 - 0,2 \quad (1)$$

Для малих сільськогосподарських підприємств надається наступна модель:

$$Z=0,02 \times MK_1 + 0,02 \times MK_2 + 1,5 \times MK_3 + 0,6 \times MK_7 + 2,6 \times MK_8 + 0,008 \times MK_9 \quad (2)$$

де,

K_1, MK_1 – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)

K_2, MK_2 – проміжний коефіцієнт покриття

K_3, MK_3 – коефіцієнт фінансової незалежності

K_4, MK_4 – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом

K_5 – коефіцієнт рентабельності власного капіталу

MK_5 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

K_6, MK_6 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (EBIT)

K_7, MK_7 – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від діяльності (EBITDA)

K_8, MK_8 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком

K_9, MK_9 – коефіцієнт оборотності оборотних активів.

Визначення класу боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства відбувається за такими ознаками (таблиця 1).

Таблиця 1.

Визначення класу боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства

№ з/п	Види економічної діяльності	Класи								
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9
1	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво	Більше ніж +1,25	Від +1,25 до +0,81	Від +0,80 до +0,60	Від +0,59 до +0,35	Від +0,34 до +0,05	Від +0,04 до 0,25	Від 0,26 до 0,70	Від 0,71 до 3,20	Менше ніж -3,20

Визначення класу боржника – юридичної особи для малого підприємства відбувається за такими ознаками (таблиця 2).

Таблиця 2

Визначення класу боржника – юридичної особи для малого підприємства

№ з/п	Види економічної діяльності	Класи								
		клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5	клас 6	клас 7	клас 8	клас 9

1	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво	Більше ніж +1,00	Від +1,00 до +0,50	Від +0,49 до +0,28	Від +0,27 до 0,10	Від 0,11 до 0,45	Від 0,46 до 0,75	Від 0,76 до 1,26	Від 1,27 до 4,20	Менше ніж -4,20
---	---	------------------	--------------------	--------------------	-------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-----------------

Таки розрахунки допомагають підприємству підтримувати на достатньому рівні свої фінансові ресурси. Однак ця методика має і значний недолік тому, що характеризують фінансове становище підприємства в ті періоди, які вже залишилися в минулому, і не дають відповіді не тільки про майбутній, а й про сучасний стан позичальника. Позитивною рисою даної методики є врахування специфічних особливостей сільськогосподарської галузі.

Існує ряд методів, розроблених для оцінки структури фінансових ресурсів і впливу його зміни на ринкову вартість підприємства: максимізація рівня дохідності власних фінансових ресурсів; мінімізація середньозваженої вартості загальних фінансових ресурсів; мінімізація рівня фінансових ризиків.

Необхідною частиною аналізу діяльності сучасного підприємства є аналіз ефективності використання грошових потоків, структури капіталу та його використання. Особливу увагу слід приділяти питанням аналізу самофінансування суб'єкта господарювання, тому що воно є базою економічного зростання, і визначається основними параметрами позикової, дивідендної та амортизаційної політики:

$$\text{ПСФ} = (\text{П} - \text{ЗП})(1 + \text{СП}) + \text{СП} * \text{А} - \text{Д}, \quad (3)$$

Де ПСФ – потік самофінансування (грошовий потік) за період, грн..;

П – валовий прибуток, грн..;

ЗП – загальна сума позик, виплачених за період, грн..;

СП – ставка податку на прибуток, коефіцієнт;

А – загальна сума нарахованої амортизації, грн..;

Д – виплачені дивіденди, грн.

Потік самофінансування дозволяє оцінити здатність до ефективності використання фінансових ресурсів, мінімізації ризиків, та задоволення потреб у створенні нових активів.

Проведене дослідження методик аналізу фінансового стану за різними авторами свідчить не лише про відсутність єдиної системи оціночних показників, але й про наявність різних назв для показників, розрахованих за одним алгоритмом, та однакових назв для індикаторів, обчислених різними способами.

Вчені – економісти пропонують різні методичні підходи до проведення аналізу фінансового стану підприємства, експрес-діагностики загрози банкрутства. Відмінності у назвах, методиці розрахунку фінансових коефіцієнтів, коливання у нормативних значеннях вказують на те, що методика фінансового аналізу в Україні потребує удосконалення.

Нині набуло поширення застосування зарубіжних методик розрахунку показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. Функціонуючи в інших країнах світу методики фінансового аналізу здебільшого неспроможні правильно оцінити стан справ в Україні. Тому потрібно розробити методику, яка б задовольнила широке коло користувачів. Адже фінансові показники повинні давати об'єктивну і точну характеристику фінансового стану підприємства, і для всіх показників мають бути зазначені числові нормативи діапазону їх змін як у просторі, так і в часі.

Для оцінки стану суб'єктів господарювання потрібно використовувати не просто певний перелік фінансових коефіцієнтів, а їх систему, на основі вивчення яких можливо сформувати цілісну картину діяльності підприємства.

Методика фінансового аналізу повинна враховувати усі специфічні особливості діяльності підприємств різних галузей та форм власності.

При формуванні методик фінансового аналізу слід врахувати такі вимоги, як необхідність здійснення аналізу на основі ранжированих показників залежно від об'єкта аналітичних досліджень підприємства

загалом і його внутрішньовиробничих підрозділів. Набуває значення проведення економічного аналізу шляхом моделювання процесів, які відображають економічне середовище, і управління ним через встановлення алгоритмів зв'язку між різними показниками.

В сучасних умовах важливого значення набуває аналіз і оцінка фінансової безпеки підприємства. Це інструмент оперативного виявлення кризових ознак у розвитку підприємств, які необхідно систематично вдосконалювати з використанням економічних та фінансових показників. Функціонування суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкуренції на ринку і необхідність забезпечення належного фінансового стану вимагають чіткої й налагодженої системи фінансового управління. Основні напрямки фінансового управління полягають в створенні резервів фінансування, що забезпечують зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, зменшення витрат, отримання прибутку, збалансування матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення фінансової стійкості.

Фінансова безпека є внутрішнім станом підприємства, що дозволяє йому функціонувати в режимі розвитку та мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів. Необхідно і напрямки оцінки фінансової безпеки впливають з закономірностей розвитку систем, серед яких найбільше значення в аспекті забезпечення безпеки мають закон циклічного розвитку, закон спадної ефективності еволюційного вдосконалення систем і деякі інші [163]. Фінансова безпека визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своїй стратегії, характеризується здатністю протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам.

Для всіх суб'єктів ринкової економічної системи об'єктивно характерними рисами є мінливість, нездатність досягти стану повної рівноваги, схильність до постійних переходів від одного стану до іншого, що не може не супроводжуватися певними втратами і кризовими явищами. Саме тому під фінансовою стійкістю розуміється не статичне сталість, а динамічну стійкість, тобто здатність підтримувати оптимальну пропорційність у

розвитку свого фінансового стану, можливість адаптуватися в швидко мінливих факторах зовнішнього середовища і використовувати їх з найбільшим ефектом для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Фінансова стійкість залежить від забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами. Вона відображає збалансованість засобів та джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків. Оцінюється фінансова стійкість на основі співвідношення власного і залученого капіталів підприємства, темпів нагромадження власних коштів в результаті господарської діяльності, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, забезпеченості матеріальних оборотних засобів власними джерелами.

Багаторазові дослідження і аналіз діяльності підприємств показали, що з підвищенням частки залучених ресурсів в загальній сумі довгострокових джерел фінансових ресурсів ціна власних ресурсів підвищується зростаючими темпами, а ціна залучених спочатку залишається практично незмінною, потім теж починає зростати. Оскільки ціна залучених фінансових ресурсів в середньому нижче ціни власних фінансових ресурсів, виникає необхідність в їх оптимальну структуру.

Фінансовий леверидж характеризує використання залучених коштів з фіксованим відсотком, для підвищення прибутку підприємства та показує, на скільки відсотків збільшиться сума власних фінансових ресурсів за рахунок залучених коштів в оборот підприємства. Ефект фінансового важеля виникає в тих випадках, коли економічна рентабельність вище кредитних відсотків. Раціональне співвідношення власного і позикового капіталу є запорукою фінансової безпеки підприємства.

У ринковій економіці збільшення частки власних фінансових ресурсів не завжди означає поліпшення становища підприємства, можливості швидкого реагування на зміну ділового клімату. Навпаки, використання залучених фінансових ресурсів свідчить про гнучкість підприємства, його

здатності знаходити кредити і повертати їх, що свідчить про довіру до нього в діловому світі.

Стабільного нормативу співвідношення власних і залучених коштів не існує, тому що він не може бути загальним для різних галузей і підприємств. Частка власного капіталу і залучених фінансових ресурсів у формуванні активів підприємства і рівень фінансового левериджу залежить від галузевих особливостей.

Оцінка ефективності структури капіталу і визначення оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом дають можливість оцінити фінансовий ризик, створити необхідний рівень фінансової безпеки в майбутньому. Для забезпечення умов ефективного функціонування підприємств необхідно підтримувати фінансову стійкість, рівновагу, достатню фінансову незалежність і гнучкість при прийнятті фінансових рішень. Для цього необхідно проводити систему моніторингу фінансової стійкості.

Теорія структури капіталу має широку область практичного застосування, представляючи собою основу вибору певних стратегічних рішень для успішного фінансового розвитку організації. Поняття «структура капіталу» являє собою співвідношення позикового капіталу організації (довгострокового і короткострокового) і всіх форм власного капіталу організації, що залучаються для вирішення своїх довгострокових завдань.

Оптимальна структура капіталу організації є таке співвідношення використання власних і позикових коштів, яке забезпечує максимальну ринкову оцінку всього капіталу, а, отже, і самої організації. Практично всі закордонні та вітчизняні економісти які розглядають проблему формування структури капіталу організацій, відзначають, що значна частка позикових коштів в структурі капіталу організації обумовлена ефектом фінансового важеля. Дія його проявляється в тому, що організація, раціонально використовує позикові кошти, має більш високу рентабельність власних коштів. Іншими словами, фінансовий важіль представляє собою об'єктивний

фактор, що виникає з появленням позикових коштів в обсязі використовуваного організацією капіталу.

Таким чином, в якості оціночного показника структури капіталу організації використовується коефіцієнт фінансового важеля, який представляє собою співвідношення позикових і власних коштів організації. Загальна ціна капіталу компанії є середньозважене значення цін кожного джерела з урахуванням їх питомої ваги в загальній сумі капіталу фірми:

$$W = \sum_{i=1}^n K_i \cdot d_i,$$

де,

K_i - вартість i -го джерела коштів;

d_i - питома вага i -го джерела в загальній сумі капіталу.

Середньозважена ціна капіталу показує сформований на підприємстві мінімум повернення коштів на вкладений в діяльність фірми капітал, або його рентабельність. Економічний зміст цього показника в наступному: підприємство може приймати будь-які рішення, в тому числі і інвестиційного характеру, якщо рівень їх рентабельності не нижче поточного значення показника середньозваженої ціни капіталу. Зважування може бути первинним або цільовим. Первісне зважування засноване на існуючій структурі капіталу, яка визнається оптимальною і повинна зберегтися в майбутньому. Первісне зважування може здійснюватися за балансовою і ринковою вартістю джерел.

Зважування за балансовою вартістю передбачає, що нове додаткове фінансування буде здійснюватися з використанням тих же методів, які застосовувалися підприємством для формування існуючої структури капіталу. За даною методикою питома вага кожного джерела визначається діленням його балансової вартості на балансову вартість всіх довгострокових джерел капіталу. Цей розрахунок дозволяє оцінити фактично сформовану структуру джерел і пов'язані з нею витрати.

Але головна мета розрахунку середньої ціни капіталу фірми полягає не стільки в оцінці фактично сформованого положення, скільки у визначенні вартості знову залучається грошової одиниці з подальшим використанням його значення в якості коефіцієнта дисконтування при складанні бюджету капіталовкладень.

Для цього проводять зважування за ринковою вартістю джерел капіталу: ринкову вартість кожного джерела ділять на загальну ринкову вартість усіх джерел. Цей метод є більш точним у порівнянні з попереднім, так як враховує реальну кон'юнктуру фондового ринку і багато інших чинників. Цільове зважування застосовується в тому випадку, якщо підприємство хоче сформувати ту структуру капіталу, яку вона вважає оптимальною, т. є. заплановане співвідношення власних і позикових коштів у загальному обсязі джерел, яке повинно зберегтися протягом тривалого проміжку часу.

Ціна окремих джерел формування капіталу фірми і його структура постійно змінюються під впливом цілого комплексу чинників, таких як внутрішні умови діяльності фірми і зовнішні, наприклад, кон'юнктура фінансового ринку. Одним з внутрішніх чинників є розширення обсягу нових інвестицій, які можуть здійснюватися за рахунок власних або залучених коштів.

Перше джерело дешевший, але обмежений в розмірах, другий - не обмежений, але його ціна істотно коливається в залежності від структури авансованого капіталу. зміна процентних ставок на фінансовому ринку також призводить до зміни ціни окремих джерел. Тому вводиться поняття граничної ціни капіталу, яка показує ціну останньої грошової одиниці знову залученого фірмою капіталу. Вона розраховується на основі прогнозованої величини витрат, які підприємство понесе при відтворенні цільової структури капіталу в умовах сформованої кон'юнктури фондового ринку. Гранична ціна капіталу збільшується з ростом обсягів залучених коштів в структурі капіталу фірми.

Гранична ціна капіталу фірми може залишатися незмінною, якщо збільшення капіталу здійснюється головним чином за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства і при незмінній його структурі. Однак існує певна критична точка, в якій зважена вартість капіталу буде збільшуватися при залученні нових джерел і зміні структури капіталу. Вона називається точкою розриву (перелому) нерозподіленого прибутку і знаходиться за формулою

$$x = \text{НП} : U_{\text{ск}}, \quad (2)$$

де, НП-нерозподілений прибуток;

$U_{\text{ск}}$ - питома вага (частка) власного капіталу

Процес оптимізації структури капіталу здійснюється в кілька етапів. На першому етапі проводиться аналіз капіталу підприємства, основним змістом якого є виявлення тенденцій динаміки обсягу і складу капіталу і їх впливу на ефективність використання коштів та фінансову стійкість фірми.

На другому етапі оцінюються основні фактори, що впливають на структуру капіталу (як об'єктивні, так і суб'єктивні), що дозволяє сформулювати цільову структуру капіталу в майбутньому.

На третьому етапі здійснюється оптимізація структури капіталу підприємства за критерієм максимізації фінансової рентабельності власного капіталу, що визначається як відношення чистого прибутку до власного капіталу. З цією метою визначається розмір фінансового ризику і фінансового важеля.

На четвертому етапі оптимізація структури капіталу фірми проводиться за критерієм мінімізації його вартості, для чого визначається ціна кожного елемента капіталу і розраховується його середньозважена ціна на основі різноманітних розрахунків.

На п'ятому етапі здійснюється диференціація джерел фінансування різних складових частин активів підприємства за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Існує три методи фінансування активів в залежності від

ступеня фінансового ризику: консервативний, помірний і агресивний. Залежно від свого ставлення до ризику і політики фірми менеджер вибирає відповідний варіант.

На останньому, шостому етапі відбувається формування цільової структури капіталу, яка є максимально рентабельної та мінімально ризикової. Потім на основі проведених розрахунків починає здійснюватися робота по залученню фінансових ресурсів і відповідних джерел.

Таким чином, формування структури капіталу будь-яких комерційних організацій пов'язано безпосередньо з їх фінансуванням. Визначаючи структуру капіталу, оптимальну для конкретних економічних умов в конкретному часовому періоді, фінансові менеджери компанії оцінюють вартість і ціну залучених джерел фінансування, розраховують передбачувані витрати і прибутковість вкладень в розвиток підприємства.

Сільське господарство на сьогоднішній день є однією з пріоритетних галузей національної економіки України. Її розвиток сприяє підвищенню матеріального добробуту населення, зміцнення економічної і продовольчої безпеки держави, зростання експортного потенціалу. У той же час, сільськогосподарський сектор виробництва - один з найбільш ризикових галузей економіки, оскільки на його розвиток великий вплив має дія природних та біологічних факторів.

В Україні існують всі необхідні передумови для забезпечення населення країни якісною сільськогосподарською продукцією. Вигідним є геологічне і географічне положення держави, кліматичні умови сприятливі для ведення конкурентоспроможного сільського господарства, агропромисловий потенціал є основою забезпечення інтеграції національної економіки у світову.

Сільське господарство України забезпечує 8,2 % валової доданої вартості, тут зайнято понад 3 млн. чоловік, використовується основних засобів вартістю понад 100 млрд. грн, функціонують майже 56,1 тисяч господарюючих суб'єктів, що використовують 21,6 млн. га

сільськогосподарських угідь. Вироблена в сільському господарстві 1 гривня продукції дозволяє отримувати більше 12 гривень продукції в інших галузях.[169]

Україна є провідним виробником олійних культур та експорту продуктів їх переробки, а кожна шоста тонна кукурудзи і ячменю на світовому ринку - українські. На початок 2015 року у галузевій структурі валового виробництва переважає продукція рослинництва, частка якої становить 63,7 % проти 36,3% відповідного показника у тваринництві.[169]

Важливою ланкою агропромислового комплексу України є Одеський регіон. Головне природне багатство Одеської області - її земельні ресурси, що представлені переважно чорноземними ґрунтами з високою природною родючістю, які у сполученні з теплим степовим кліматом формують високий агропромисловий (сільськогосподарський) потенціал регіону. Природні умови сприятливі для вирощування озимих зернових, кукурудзи, ячменю, соняшнику, винограду і впливають на регіональну спеціалізацію і організацію сільськогосподарського виробництва.

Станом на 1 січня 2015 року виробниками сільськогосподарської продукції в Одеському регіоні були 4698 господарських товариств, з них 146 середні підприємства, 4552 мали. [170]

В рослинництві Одеського регіону чільне місце займає зернове господарство. Тут вирощують озиму пшеницю, кукурудзу, ячмінь, ріпак. На основі зернового господарства працює потужна борошномельно-круп'яна промисловість.

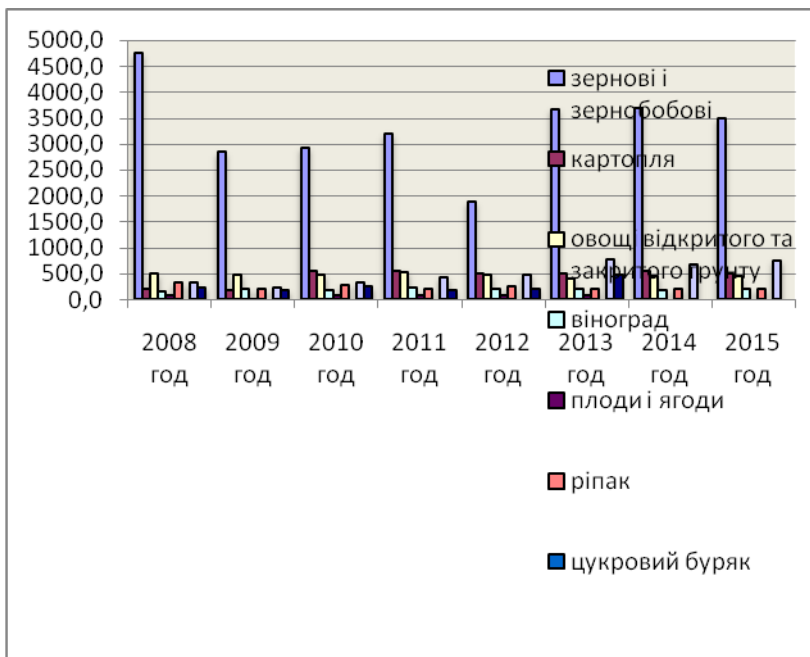


Рис. 1. Динаміка виробництва основних видів продукції рослинництва Одеського регіону за 2008-2-15 р.р

Динаміка виробництва основних видів продукції рослинництва показує (рис.1), що основним продуктом виробництва є зернові та зернобобові. Починаючи з 2008 року вони займають основну долю виробництва продукції рослинництва.[170]

Основними видами виробленої продукції тваринництва Одеського регіону є м'ясо, молоко і яйця від птиці всіх видів. За період 2008-2015 роки спостерігається тенденція зменшення виробництва яєць, виробництво молока відбувається на однаковому рівні, виробництво м'яса збільшується за рахунок м'ясо птиці. При цьому домінуюча роль в області приділяється виробництву молока і яєць.

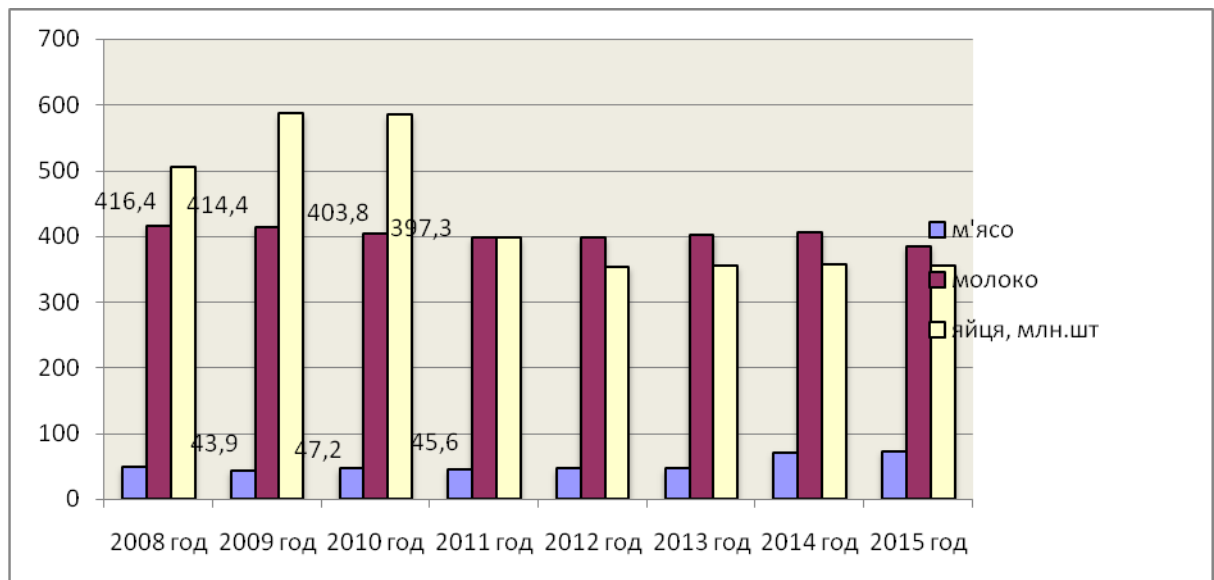


Рис. 2. Динаміка виробництва основних видів продукції тваринництва Одеського регіону за 2008-2015 р.р.

За період 2008-2015рр. 91,7% с підприємств Одеської області отримували прибуток від основної діяльності. Сума прибутку в середньому на 1 підприємство становила 3,0 млн. грн.. У той же час, 8,3 % підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки, їх середня сума у розрахунку на 1 підприємство склала 1,2 млн.грн. Динаміка рівня рентабельності основних видів продукції рослинництва і тваринництва Одеського регіону показала, що в галузі рослинництва виробництво основних сільськогосподарських культур було прибутковим. Зокрема, рівень рентабельності зернових культур у 2015 р. виріс на 6,1%. В галузі тваринництва рентабельність виробництва молока знизилася на 5,4%, збитковими залишається виробництво, приріст великої рогатої худоби і свиней. [170]

У структурі витрат на виробництво продукції рослинництва Одеського регіону найбільшу питому вагу займають матеріальні затрати, які становили 66,7 % від загальної суми. Найбільшу питому вагу в структурі витрат рослинництва займають витрати на мінеральні добрива - 26,7%. Таку тенденцію можна пояснити подорожчанням посадкового матеріалу, мінеральних добрив і нафтопродуктів.

В тваринництві серед матеріальних витрат найбільшу питому вагу складають витрати на корми, показник яких у 2015 р. склав 75,8%.[170] Для того щоб прибуток могла надавати позитивний вплив, її розміри на підприємстві повинні відповідати вимогам ринкової економіки. Це спонукає підприємства підтримувати обсяг виробництва на відповідному рівні. Процес виробництва і реалізації продукції сільського господарства вимагає великих матеріальних витрат, у зв'язку з чим підприємства постійно потребують додаткових джерел фінансування. Самі підприємства на сьогоднішній день не мають у своєму розпорядженні достатніх коштів. Необхідно постійно проводити аналіз ефективності використання залучених коштів, для того щоб підтримувати рівень рентабельності підприємства.

Ключовими елементами фінансування сільськогосподарських підприємств є склад і структура фінансових ресурсів та джерел їх формування. Раціональні управлінські заходи по оптимізації розміру і складу фінансових ресурсів забезпечать стійкість фінансових відносин і успішний розвиток виробництва.

Дані таблиці 1 показують, що за період 2015 року активи підприємств сільського господарства Одеського регіону зросли на 5942,47 млн. грн. Необоротні активи зростали в абсолютному вираженні на 1020,0млн. грн., проте в структурі зменшились на 7 пунктів [170]. Оборотні активи сільськогосподарських підприємств зросли як за сумою, так і за структурою, і склали відносно 4922,3млн. грн., і зростання на 7 пункту. У попередньому році співвідношення необоротних та оборотних активів склало 63,9%, то у 2015 році лише 46,9%. Превалювання оборотних активів відбувається за рахунок зростання вартості запасів підприємств, а необоротні активи зменшуються за рахунок високого рівня зношеності основних засобів.

Власний капітал підприємства зріс на 4256,7млн. грн., а його частка в структурі збільшилась на 3,4 вісоткових пунктів с 61,1 до 64,5%%. Збільшення частки власного капіталу свідчить про зростання незалежності підприємств сільськогосподарського виробництва від залученого капіталу. Позитивним

моментом формування джерел фінансування засобів підприємств Одеського регіону у 2015 році є зниження долі залученого капіталу с 38,9 до 35,5 %.

Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств на 1.01.2016 року показує, що в Одеському регіоні підприємства здебільшого незалежні від позикового капіталу, середній рівень коефіцієнта автономії становить 0,64. Позитивним можна вважати підвищення рівня маневреності власного капіталу. Підприємства формують обігові кошти за рахунок власного капіталу на 50%.

Позиковий капітал складається в основному з поточних зобов'язань. Зростання величини оборотного капіталу сприяє підтримці загального рівня платоспроможності підприємств, проте в основі цього лежить зростання величини запасів, які відносяться до повільно реалізованих активів. Насправді рівень платоспроможності підприємств вкрай низький, за рахунок нестачі грошових коштів і малої частки дебіторської заборгованості. [170]

Проведені дослідження дозволили виділити такі істотні характеристики виробничо-фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств - його кількісне значення залежить від обсягу і структури фінансових ресурсів підприємства, а якісна характеристика визначається співвідношеннями між фінансовими ресурсами і джерелами їх формування.

Таблиця 1

Вертикальний та горизонтальний аналіз балансу сільськогосподарських підприємств Одеського регіону за 2015 рік

№ ряд ка	Стаття балансу	На початок звітнього періоду		На кінець звітнього періоду		Зміни за звітний період	
		млн. грн.	відсоток до підсумку	млн. грн.	відсоток до підсумк у	абсолютні (+,-) тис. грн. (гр.3- гр.1)	Частка, пункті (гр.4- гр.2)
А	Б	1	2	3	4	5	6
Актив							
1	Необоротні активи	4826,5	38,9	5846,5	31,9	+1020,0	-7
2	Оборотні активи	7548,4	61,0	12470,7	68,0	+4922,3	+7
3	Необоротні активи, утриманні для продажу та групи вибуття	8,34	0,1	8,51	0,1	+0,17	-
Пасив							
5	Власний капітал	7566,9	61,1	11823,6	64,5	+4256,7	+3,4
	Довгострокові зобов'язання	600,8	4,8	647,3	3,5	+46,5	-1,3
	Поточні зобов'язання	4215,5	34,1	5854,8	32,0	+1639,3	-2,1
	Зобов'язання, пов'язанні з необоротними активами, утримуванні для продажу, та групами вибуття	0,04	-	0,01	-	-0,03	-
	БАЛАНС	12383,24	100	18325,71	100	+5942,47	-

Аналіз основних елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств Одеського регіону показав, що в даний час ще не склалася однозначна і чітка тенденція до його формування і використання. Помітна тенденція зростання кількісних характеристик фінансового потенціалу, однак вона не підкріплена відповідними якісними змінами його елементів. Постійне підтримання фінансових показників на оптимальному рівні дасть допомогу підприємствам нарощувати свій

виробничий потенціал. Розширене відтворення в сільському господарстві створить сприятливі економічні умови, які повинні характеризуватися випереджаючим збільшенням доходів сільськогосподарських товаровиробників порівняно з підвищенням цін на промислову продукцію, яка споживається аграрними товаровиробниками, зростанням реальних доходів.

Серед існуючих ознак і причин слабого розвитку агропромислового сектору Одеського регіону можна виділити такі (і цей список не є повним):

- традиційні сільськогосподарські культури досить часто є малоприбутковими;
- сільськогосподарські виробники, в своїй більшості, мало знайомі з сучасними трендами на вітчизняному і світовому ринку продукції сільського господарства, з новими інтенсивними технологіями;
- традиційні технології не забезпечують високого ступеня переробки сільськогосподарської продукції, не відповідають світовим стандартам, - тому структура експорту носить переважно сировинний характер;
- відсутність планування та раціональної державної політики, зокрема фінансової та організаційної підтримки сектора АПК, які ефективно діють у ряді зарубіжних країн.

Подальші позитивні зміни не забезпечили повної компенсації негативних наслідків цих процесів. Спостерігається хронічна збитковість значної частини сільськогосподарських товаровиробників, висока варіативність фінансових результатів їхньої діяльності, низький рівень кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств галузі.

Ключовими напрямками розвитку системи виробничо-фінансових показників підприємств АПК є активізація державної аграрної політики та її фінансової складової; стимулювання концентрації аграрного виробництва; посилення антимонопольного захисту сільськогосподарських товаровиробників; формування і розвиток спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на обслуговування підприємств галузі;

розвиток й удосконалення системи управління фінансами підприємств та аграрного сектору.

Науково обґрунтоване забезпечення населення будь-якої країни продовольством високої якості є глобальною проблемою розвитку міжнародної спільноти. Особлива роль у розв'язанні продовольчої проблеми на регіональному, національному та світовому рівнях належить харчовій індустрії, що є не лише завершальною функціональною ланкою виробництва продовольчої продукції, а й реальним організатором та інтегратором ефективного, раціонального і збалансованого функціонування продовольчого підкомплексу кожної держави.

Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме місце держави в когорті світових країн – лідерів із виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності. З огляду на це необхідність аналізу проблем харчової промисловості й розробки практичних рекомендацій щодо їх подолання не викликає жодного сумніву.

Водночас, посилення процесів глобалізації та інтеграція України до світової спільноти, по-перше, зробили економіку нашої держави більш вразливою до зовнішніх загроз і, по-друге, висунули перед нею серйозні вимоги щодо забезпечення відповідного рівня її конкурентоспроможності. Це, зокрема, стосується й харчової промисловості. Відповідність світовим стандартам може бути досягнута тільки за умови переходу галузі на інноваційну модель розвитку та активного впровадження сучасних технологій харчового виробництва.

Відтак питання щодо підвищення ефективності функціонування вітчизняних харчових підприємств, виявлення загроз і потенційних можливостей зростання галузі, а також покращання рівня якості та

конкурентоспроможності вітчизняних продуктів харчування набувають неабиякої актуальності.

Успіхи та невдачі українських, а також пострадянських підприємств харчової промисловості, слід розглядати як результат взаємодії цілої низки чинників: зовнішніх (попит на ринку послуг, рівень доходів населення, стан розвитку науки, техніки тощо) і внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, наявність ресурсів та їхнє раціональне використання, маркетинг та інші). Здатність підприємства пристосовуватись до зміни технологічних, економічних та соціальних чинників - гарантія не лише його виживання в сучасних складних економічних умовах, але й успішної діяльності в подальшому.

Цілі та пріоритети розвитку вітчизняних підприємств харчової промисловості в ринковому середовищі істотно залежать від економічних умов, в яких вони функціонують. У фазі кризи необхідно прагнути стабілізації їхнього фінансово-економічного стану, тому першорядного значення набуває підтримка платоспроможності підприємства. Стратегія ж максимізації прибутку відкладається на другий план. Надалі, при зміні внутрішніх і зовнішніх умов в сприятливий бік, активації на певних сегментах ринку, ця стратегія може бути реалізована повною мірою.

Харчова промисловість тісно пов'язана з сільським господарством - основною технологічною ланкою продовольчого комплексу. Збалансований розвиток цих взаємопов'язаних галузей продовольчого комплексу залежить від транспортної і торговельної інфраструктури.

Пріоритетне значення у територіальній організації харчової промисловості мають такі економічні фактори, як сировинний, споживчий, транспортний, спеціалізація сільського господарства, науково-технічний прогрес. Ресурсомісткі галузі - цукрова, маслосироробна, виноробна, плодоовочеконсервна - розміщуються в зонах виробництва сировини. На споживача орієнтуються такі галузі, як хлібопекарська, молочна, м'ясопереробна, де виробляються товари з малим терміном реалізації.

Природні фактори впливають на розміщення підприємств харчової промисловості через сільське господарство - зумовлюють просторову спеціалізацію виробництва сировини.

Рівень розвитку харчової промисловості будь-якого регіону країни в значній мірі визначається результативністю функціонування аграрного виробництва. Від ефективності діяльності аграрного сектору економіки залежать обсяги сировини, що постачається, її якісні параметри, рівень собівартості та результативні показники діяльності переробних підприємств, конкурентоспроможність продовольчих товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. За останні роки в сфері агропромислового виробництва спостерігаються значні проблеми, які призвели до скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, зниження її якісних характеристик, втрати інтеграційних зв'язків між основними ланками АПК: виробництво сільськогосподарської сировини – її промислова переробка – реалізація продуктів харчування. Все це призводить до зниження економічної ефективності функціонування всіх учасників агропромислової інтеграції.

Харчова промисловість Одеської області, маючи значні виробничі потужності та промислову базу, має вагоме значення для економіки країни в цілому. Одещина традиційно займає одне з провідних місць в Україні по випуску харчових продуктів. Так, натуральних овочевих консервів, кондитерських виробів з цукру, включаючи білий шоколад та виноградного вина в Одеському регіоні виробляється найбільша кількість в країні. На другому місці Одещина знаходиться з виробництва фруктових та овочевих соків, поступаючись лише Миколаївській області. На восьмому місці - з виробництва борошна, на третьому місці з виробництва соняшникової рафінованої олії та на четвертому місці з виробництва хлібобулочних виробів.

Як свідчать проведені дослідження, для аграрного сектору Одеської області характерною є тенденція скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва і нарощування обсягів виробництва продукції рослинництва. В

значній мірі скорочення стратегічних видів продуктів харчування (м'яса, цукру, нестабільна тенденція виробництва молочної продукції) визначається скороченням обсягів виробництва сільськогосподарської сировини. При цьому слід зазначити, що на 80-85 % виробництво продукції тваринницьких галузей забезпечують особисті селянські господарства. Таким чином, перспективними постачальниками сировини для переробної харчової промисловості залишаються аграрні підприємства суспільного сектору, які, переважно, займаються виробництвом продукції рослинництва.

Отже, в процесі аналізу основних показників діяльності підприємств харчової промисловості Одеської області, а саме виробничого потенціалу, ділової активності та фінансового стану за 2010-2015 рр., виявлено, що в кожному підгалузевому сегменті є як рентабельні та і збиткові підприємства.

Головною метою кожного промислового підприємства є організація виробництва з найменшими витратами, що забезпечить конкурентоспроможність і прибутковість. На жаль, продукція підприємств харчової промисловості Одеської області є надто ресурсовитратною. Показник матеріаломісткості продукції знаходиться на більшості підприємствах на досить високому рівні та має тенденцію до підвищення.

Велика енергоємність, зростання цін на сировину, енергію та паливо, необхідність технічної реконструкції виробництва – це основні фактори, що збільшують частку матеріальних витрат у структурі операційних витрат. Це в свою чергу призводить до зростання собівартості продукції. Збільшення ціни та зниження доходів споживачів призводить до падіння купівельної спроможності населення. А внаслідок падіння купівельної спроможності зменшуються обсяги збуту продукції.

Через відсутність обігових коштів ступінь зношеності основних фондів підприємств харчової промисловості Одеської області складає приблизно 55 %, а на деяких підприємствах – більше 80 %. Негативний вплив цього фактору призводить до неможливості підприємств запроваджувати нові технології, організовувати виробництво для достатнього насичення потреб

споживчого ринку в харчових продуктах, оновлення номенклатури та якості продукції [170].

Якщо основним джерелом власних коштів є прибуток та амортизаційні відрахування, прибутки залишаються дуже низькими, що зумовлено їх технологічним відставанням, значним податковим тиском на виробництво, високим ступенем зносу основних фондів.

Чинна система амортизаційних відрахувань не дає змоги формувати їх навіть в обсягах, еквівалентних зношуванню основних фондів, не кажучи про їх розширене відтворення. Якщо у розвинутих країнах основні фонди оновлюються кожні 12–15 років, то в Україні – впродовж 50 і більше років [173].

На підприємствах хлібопекарської, м'ясо-молочної та борошномельної підгалузі спостерігається повна реалізація продукції. Це обумовлено не тривалим зберіганням продукції даних сегментів харчової промисловості, а також той факт, що здебільшого такі підприємства планують обсяги виробництва виходячи із замовлень.

На більшості підприємствах спостерігається зростання дебіторської заборгованості, що свідчить про підвищення ефективності використання капіталу. Проте якщо ріст цієї заборгованості зумовлений неефективною кредитною політикою, неправильним вибором партнерів, відсутністю оцінки їх кредитоспроможності, фінансового стану, то це свідчить про вилучення частини активів з обороту і неминуче приведе до погіршення фінансової стійкості, платоспроможності, генерує ризик банкрутства.

Зменшення дебіторської заборгованості на деяких підприємствах свідчить про ефективну кредитну політику, обґрунтований вибір партнерів, покращення їх фінансового стану або ж про скорочення продажу в кредит, втрату споживачів продукції. Таке зниження супроводжується ростом залишків нереалізованої продукції і оцінюється негативно. Ріст залишків готової продукції на складі свідчить про втрату ринків збуту, і веде до

сповільнення оборотності капіталу, відсутності готівки та росту частки позиченого капіталу в джерелах фінансування підприємства.

За результатами проведеного дослідження також встановлено, що майже на всіх цих підприємствах є брак власного капіталу, тому вони послуговуються кредитними коштами, що в свою чергу, робить підприємство залежним від кредиторів. Водночас частина залучених коштів досягає критичного рівня і це негативно впливає на потенційних інвесторів.

Коефіцієнти абсолютної ліквідності є нижчими нормативних, що має особливо важливе значення для постачальників і банків, які кредитують підприємство.

Значно кращими показниками є показники проміжної ліквідності, що охоплюють погашення зобов'язань не тільки грошовими коштами, а й мало ліквідним майном (дебіторською заборгованістю).

За допомогою проведеного аналізу була отримана статистична інформація, яка являє собою розрізненні відомості про кожну одиницю досліджуваної сукупності - підприємства, які змінюються у просторі і часі. Така інформація не характеризує сукупність в цілому: не дає уяви про величину явища, його склад, розмір, характерні ознаки.

Для одержання зведеної характеристики всього досліджуваного об'єкта за допомогою системи узагальнюючих показників необхідно всю масу окремих даних привести до певного порядку, систематизувати, обробити і узагальнити результати, які були отримані в результаті статистичного спостереження. Це дасть змогу виявити особливості і характерні риси статистичної сукупності в цілому і окремих її складових, проявити закономірності досліджуваних соціально-економічних явищ процесів.

Для утворення типових, однорідних груп необхідно провести зведення статистичних даних за групувальною ознакою. Значимість для власників капіталу показників рентабельності підприємства важко переоцінити, адже саме прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, який слугує джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємства.

Рентабельність – це показник, який комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. На його підставі можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються. Серед показників рентабельності на нашу думку найбільш глибоке економічне значення має показник рентабельності продажів, оскільки він характеризує ефективність виробничої та комерційної діяльності, а також показує скільки підприємство має чистого прибутку с кожної гривні реалізованої продукції. Іншими словами, скільки коштів залишається у підприємства після покриття собівартості продукції, виплати відсотків по кредитах і сплати податків, а також характеризує найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію основної продукції, а також дозволяє оцінити частку собівартості в продажах. Тому в дисертаційному дослідженні зведення статистичних даних було проведено саме за показником рентабельності продажів.

Для утворення типових та однорідних груп виникає необхідність в побудові інтервального варіаційного ряду розподілу з виділенням достатньої кількості груп, яка дасть змогу одержати уявлення про склад досліджуваної сукупності і характер розподілу. При встановленні числа груп і величини інтервалу слід уникати як надмірного подрібнювання сукупності на групи (не виявиться властива масовим даним закономірність в розподілі), так і занадто малого числа груп (об'єднуються в групу якісно відмінні одиниці).

При визначенні числа груп потрібно брати до уваги розмах варіації ознаки, тобто різницю між його максимальним і мінімальним значенням. Чим більший цей розмах, тим, як правило, більше утворюється груп. Необхідно також враховувати чисельність досліджуваної сукупності. Доцільно, щоб число груп не було занадто великим і малим і щоб в кожен групу попало достатньо велике число одиниць спостереження.

Число груп наближено можна визначити за формулою Стерджесса [174]

$$n = 1 + 3,322\lg N,$$

де N – чисельність сукупності.

Виведена на основі теоретичних доведень формула Стерджесса не враховує особливостей і характеру варіації і розподілу досліджуваної ознаки.

Тому механічне її застосування може призвести до неправильних висновків.

Визначення числа груп за формулою Стерджесса обґрунтоване в тих випадках, коли розподіл одиниць сукупності за даною ознакою наближається до нормального, застосовуються рівні інтервали в групах і при незначній варіації ознаки.

На нашу думку найвдалішими є рекомендації В. П. Левинського, який пропонує своєрідні нормативи числа інтервалів, зумовлені обсягами досліджуваної сукупності (табл. 2) [175]

Таблица 2

Кількість одиниць спостережень	Рекомендоване число інтервалів (груп)
До 40	3-5
40-60	6-8
60-100	8-10
100-200	10-12
200-500	12-17

Перевага рекомендації В. П. Левинського у порівнянні з рекомендацією Стерджесса у тому, що вона не так жорстко пов'язує число груп з чисельністю одиниць спостереження. А в такому разі дослідникові надається можливість певного вибору числа груп залежно від характеру сукупності. Керуючись рекомендаціями В. П. Левинського аналізовані статистичні дані за групувальною ознакою рентабельності продажів було вирішено поділити на 4 групи.

При розгляді питання про вибір розміру інтервалів слід також керуватися знанням сутності досліджуваного явища. Інтервалом групування називають різницю між максимальним і мінімальним значенням ознаки в кожній групі. Однак цю величину можна визначити як різницю між верхніми і нижніми межами значень ознаки в суміжних групах. У практиці статистичних групувань правильне встановлення величини інтервалу має першорядне значення для утворення якісно однорідних груп.

Групувальна ознака в нашому ранжируваному ряду має наростаючий характер, тому величину інтервалу можна визначити за формулою Стерджесса:

$$h = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{m}$$

де: $X_{\max}$ - найбільше значення ознаки всієї сукупності;

$X_{\min}$ - найменше значення ознаки всієї сукупності;

m — кількість груп.

Застосування цієї формули правомірно для випадків, коли всі значення ознаки мають плавний, поступовий характер наростання, а чисельність сукупності достатньо велика. Якщо ж невелика частина сукупності значно віддалена за розміром групувальної ознаки від сукупності основного масиву, то різко відмінні одиниці виділити в особливу групу. Невиконання цієї вимоги може призвести до того, що переважна частина одиниць сукупності сконцентрується в одній - двох групах, в той час, як в решту груп увійде дуже невелике число одиниць або взагалі не увійде жодної одиниці.

Тому було вирішено інтервали зробити відкритими, а сама величина інтервалу складе:

$$h = \frac{10,09 - (-16,67)}{4} \approx 6,7$$

Виділені групи з урахуванням величини інтервалу наведено в таблиці 3

Таблиця 3

Група	Інтервал	Кількість підприємств	Середнє значення рентабельності продаж
I	до (- 6,7)	7	-52,2
II	від (-6,6) до 0	5	-4,1
III	від 0,1 до 6,7	7	3,3
IV	від 6,8 та більше	5	10,5

За результатами проведеного аналізу у таблиці 3 до I групи увійшли 3 підприємства виноробної галузі (ПАТ «Долинка», ПАТ «Одеський завод шампанських вин», ПАТ «Южний»), 3 підприємства консервної галузі (ПАТ «Арцизький завод продтоварів», ПАТ «Завод «Іллічівський», ПАТ «Одеський консервний завод дитячого харчування») та 1 підприємство м'ясо-молочної галузі (ПАТ «Шкірсировинний завод»); до II – 1 підприємство хлібопекарної галузі (ПАТ «Одеський коровай»), 3 підприємства виноробної галузі (ПАТ «Дністровський», ПАТ «Виноградар», ЗАТ «Одесавинпром»), а також 1 підприємство борошномельної галузі (ПАТ «Білгород-Дністровський комбінат хлібопродуктів»). Третю групу склали ПАТ «Любашівський елеватор», яке відноситься до хлібопекарної галузі, одне підприємство консервної галузі (ПАТ «ВО «Одеський консервний завод»), 3 підприємства м'ясо-молочної галузі (ПАТ «Ренійський м'ясокомбінат», ПАТ «Одеський м'ясокомбінат», АТЗТ «Комбінат») та 2 підприємства борошномельної галузі (ПАТ «Роздільнянський елеватор», ПАТ «Заплазське хлібоприймальне підприємство»), а до IV групи увійшли одне підприємство хлібопекарської галузі (ПАТ «Балтське хлібоприймальне підприємство»), два підприємства виноробної галузі (ПАТ «Одеський коньячний завод», ПАТ «Харчовик»), одне підприємство м'ясо-молочної галузі (ПАТ «Янтар») та одне

підприємство борошномельної промисловості (ПАТ «Аліягське хлібоприймальне підприємство»).

В кожній групі були розраховані середні значення основних показників виробничої собівартості, ділової активності та фінансової стійкості.

У збільшенні виходу готової продукції із сировини і матеріалів, поряд із застосуванням сучасної технології, важливе значення за всіх часів мають економія матеріалів, що витрачаються. Тому одним з важливих завдань показників, при аналізі виробничого потенціалу є матеріаломісткість продукції.

Проведені дослідження виявили, що найвищий рівень використання матеріалів спостерігається на збиткових підприємствах. Так, на підприємствах I та II групи рівень матеріаломісткості складає 97,5 % та 83,6 % відповідно. Однак слід відмітити, що на підприємствах III та IV групи, які в результаті діяльності отримують прибутки, рівень матеріаломісткості не набагато менші та складають відповідно майже 77 % та 76 %, що також є негативним фактором (рис.3).

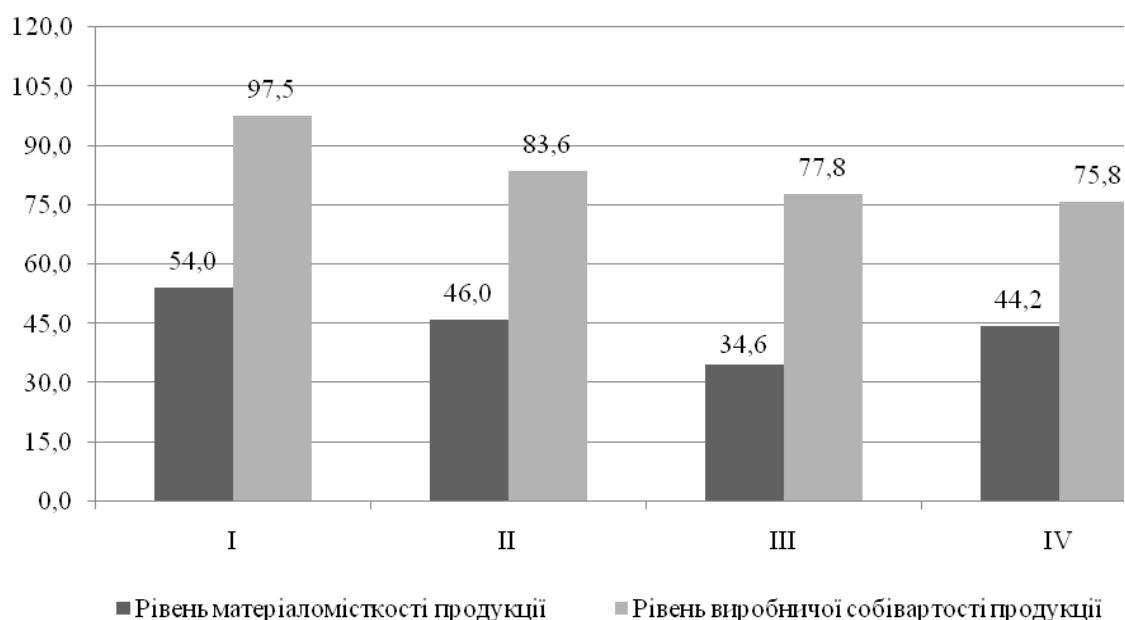


Рис.3 Динаміка показників матеріаломісткості та виробничої собівартості підприємств харчової галузі Одеського регіону

Рациональне використання матеріалів є істотним чинником зростання виробництва і зниження собівартості продукції, а отже, збільшення прибутку і рівня рентабельності. Коефіцієнт виробничої собівартості найбільше значення має на підприємствах I та II груп – 54 % та 46 % відповідно. Слід зауважити, що даний показник в IV групі в середньому склав лише на 1,8 % менше, ніж в II – 44,2 %, а найнижче значення спостерігається на підприємствах III групи – 34,6 %.

У сучасних умовах успішна діяльність будь-якого підприємства багато в чому визначається ефективним функціонуванням системи управління майном. Показник фондовіддачі характеризує не тільки ступінь використання основних фондів, але й досягнутий до нинішнього часу рівень корисної віддачі капіталізованих до основних фондів коштів.

Найнижчий рівень використання основних засобів спостерігається на підприємствах I групи – коефіцієнт віддачі основних засобів там складає 0,97 грн./грн. Відмітимо, що на підприємствах III та IV групи даний показник складає в середньому 2,9 грн./грн. та 2,5 грн./грн. відповідно, а найвище значення фондовіддачі на неприбуткових підприємствах II групи – майже 3,4 грн./грн.

Ключові фактори конкурентоспроможності — це унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромадженим досвідом його використання і сформованим іміджем, що сприяють виготовленню конкурентоспроможної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі. Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Слід відмітити, що на найбільш рентабельних підприємствах доля виробничого потенціалу в активах найменша серед груп та складає 38,5 % (рис.4).

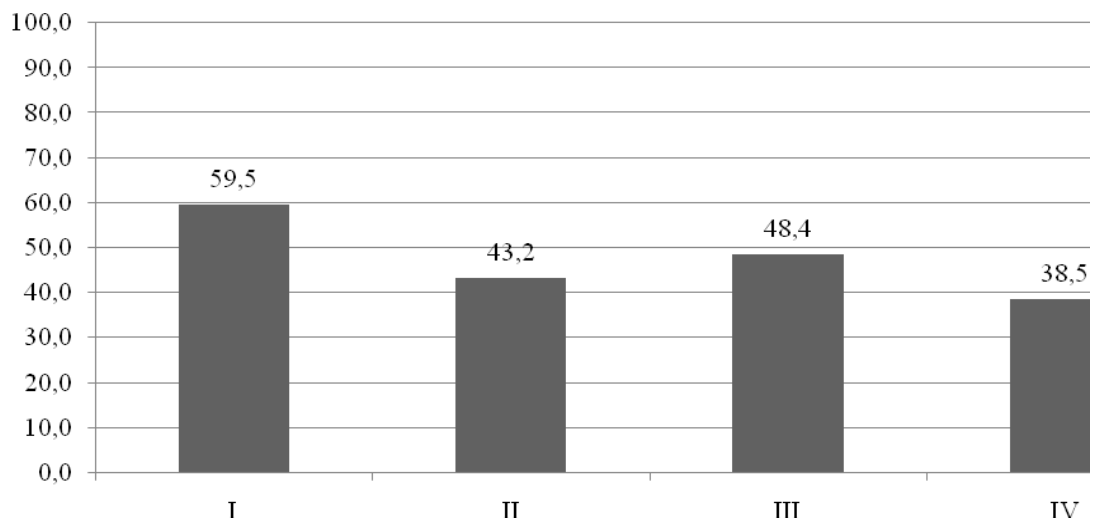


Рис.4 Доля виробничого потенціалу в кожній групі підприємств харчової галузі Одеського регіону

Протилежна ситуація склалася в I групі – доля потенціалу сягає 59 %. У II та III групах показник становить 42 % та 47 % відповідно. Основні засоби, як основна складова частина виробничого потенціалу зношені у всіх групах майже однаково: у III та IV групі рівень зносу склав 55 %, у I – 59 %, а максимальна зношеність засобів спостерігається у II групі – аж 67 %.

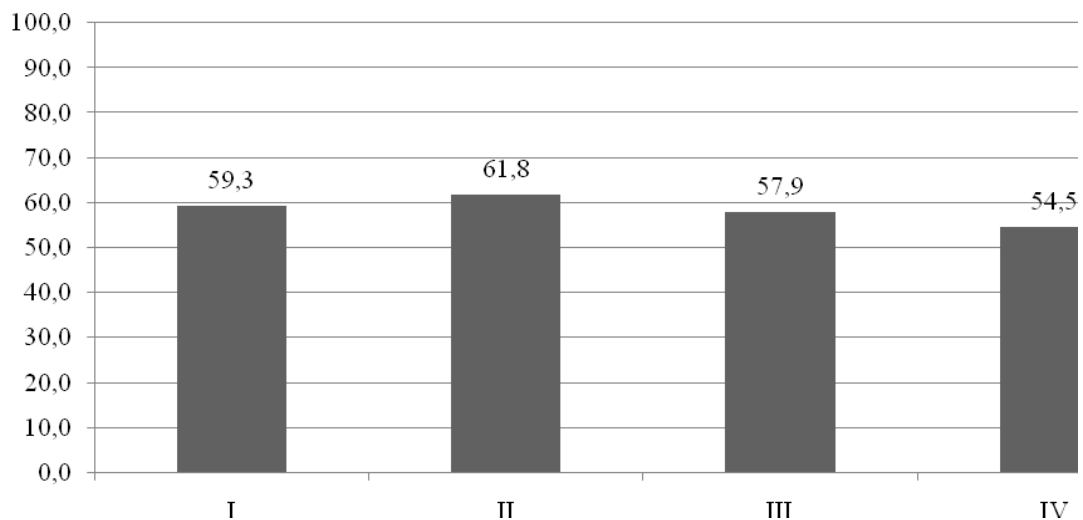


Рис.5 Коефіцієнт зносу основних засобів в середньому на підприємствах груп підприємств харчової галузі Одеського регіону

Однією з причин високого показника коефіцієнту зносу є низький рівень їх оновлення. Дослідження показало, що у I та II групі оновленню

підлягає лише 1 % та 2 % основних засобів відповідно, майже 7 % у III групі і 10 % в IV. До того ж аналіз виявив, що у всіх груп частка основних засобів в необоротних активах має досить високий рівень (рис.6).

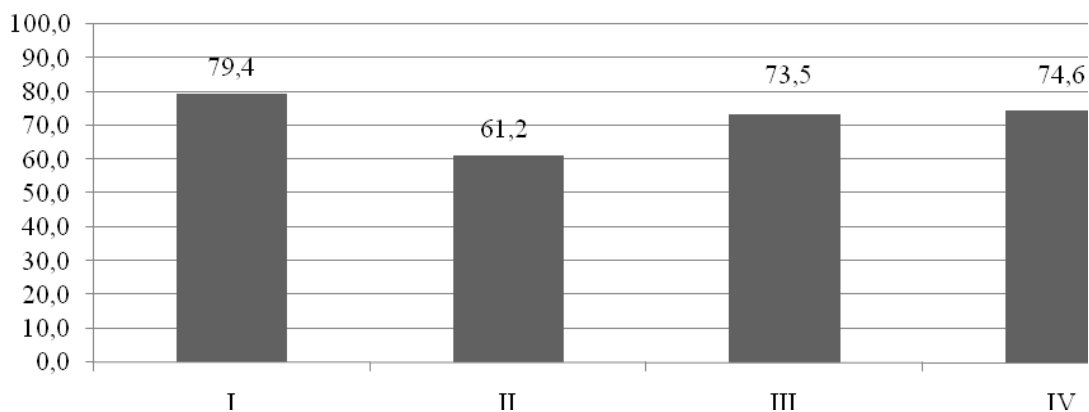
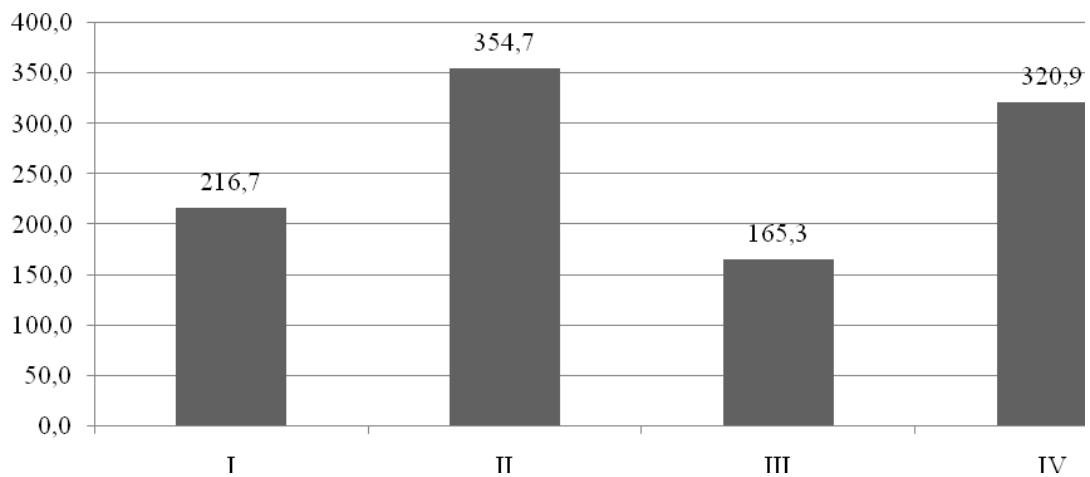


Рис.6 Частка основних засобів в необоротних активах підприємств харчової галузі Одеського регіону

Найнижчий рівень основних засобів в необоротних активах спостерігається в II групі - 61,2 %, а в інших групах їх долі коливається в межах 74-79 %. Висока питома вага основних засобів у складі необоротних активів і високий ступінь їх приросту за аналізований період свідчать про інноваційний характер стратегії підприємства (тобто має місце орієнтація на вкладення в технічне переозброєння і оновлення основних фондів).

Також аналіз свідчить, що у всіх підприємств є резерви підвищення прибутку за рахунок не відвантаженої продукції. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією в середньому по I та II групах склав 16 % та 18 % відповідно, а в III та IV відповідно 3 % та 3,5 %.

Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин і як результат - обсяг виробленої продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників. Узагальнюючим показником результативності праці є його продуктивність (рис.7).



*Рис.7 Показник продуктивності праці підприємств харчової галузі
Одеського регіону*

Так, проведені дослідження дали змогу виявити, що найбільш продуктивними кадрами володіють підприємства II та IV груп, коефіцієнт продуктивності праці на яких становить 354,7 тис. грн. та 320,9 тис. грн.. відповідно. Продуктивність робітників в інших групах дещо менша – 216,7 тис. грн. в I групі і лише 165,3 тис. грн. в III групі.

Важливою характеристикою фінансово-господарської діяльності підприємства є виробничий леверидж. Він характеризується можливістю впливати на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу реалізованої продукції та співвідношення змінних і постійних витрат.

Проведений аналіз виявив, що середнє значення даного показника в I групі є найбільшим та становить 0,64 (рис.8)

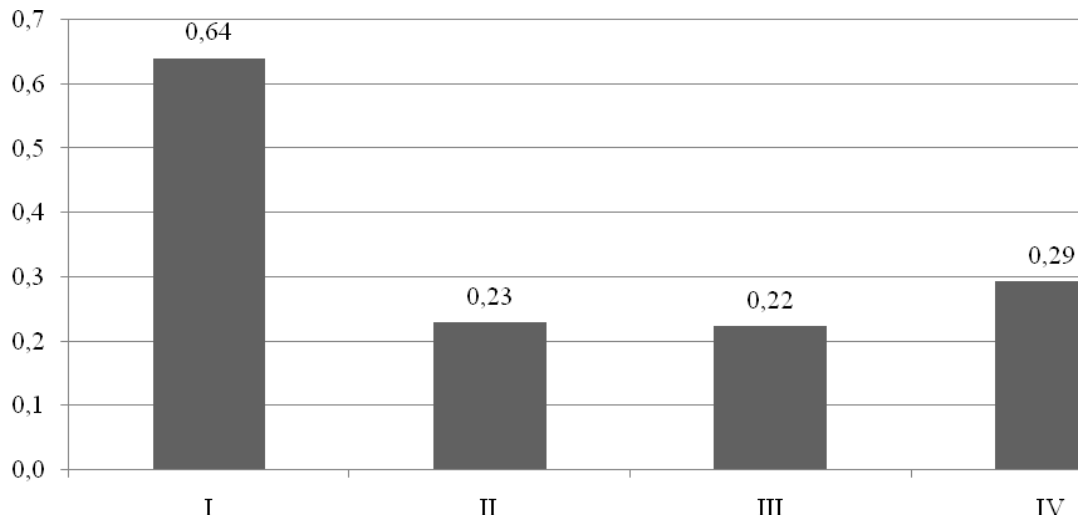


Рис.8 Показник виробничого левєриджу в групах підприємств харчової галузі Одеського регіону

Його високий рівень, як правило, свідчить про те, що навіть незначна зміна в обсягах виробництва може призвести до істотної фінансової нестабільності. У деяких випадках невелике падіння виручки від реалізації продукції може мати катастрофічні наслідки в частині одержання прибутку. В інших групах значення показника виробничого левєриджу коливається від 0,22 в III групі до 0,29 в IV групі.

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання. Рівень прибутковості підприємства багато в чому визначають показники оборотності.

При аналізі ділової активності в кожній з груп слід відзначити високі показники оборотності. Так, оборотність оборотних коштів склала 1,4 та 1,6 разів за рік у I та II групі відповідно. 3 рази обертаються кошти на підприємствах III групи, а на найприбутковіших підприємствах, які входять до IV групи коефіцієнт склав лише 0,86 (рис.9).

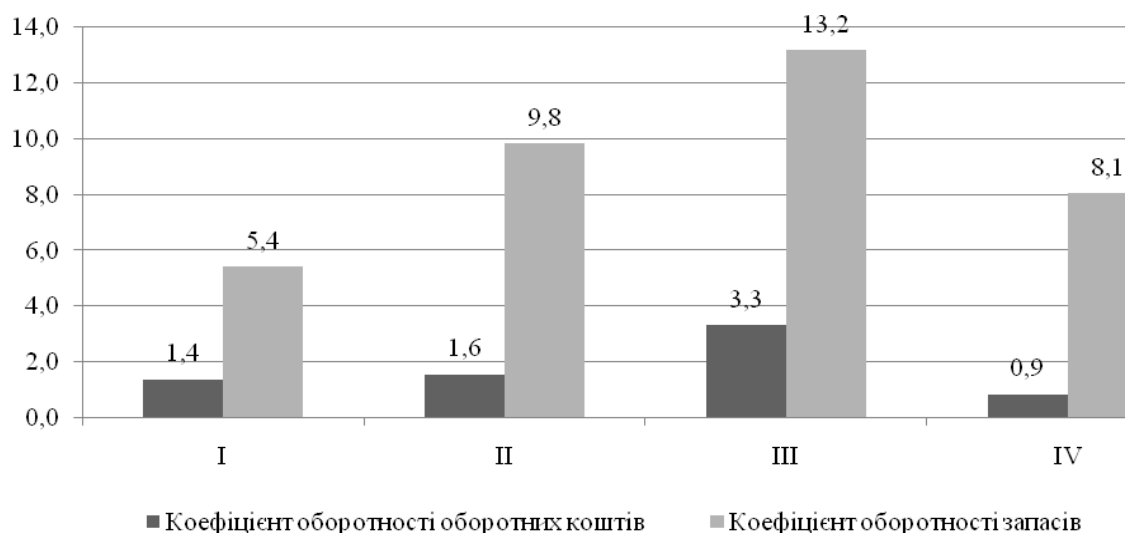


Рис.9 показники оборотності оборотних коштів та запасів підприємств харчової галузі Одеського регіону

Однак даний показник залежить від норми рентабельності і так як саме в IV групі рентабельність найвища, тому оборотність коштів нижча.

Така ж ситуація склалася навколо оборотності запасів. На підприємствах першої групи вони обертаються 5 разів на рік, у II та III групах – майже 10 та 12 разів відповідно, тоді як у IV групі – 8 разів. Слід відмітити, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у III групі в середньому обертається 71 разів, тоді як у I та II групі трохи більше майже 3 рази, а в IV групі лише 1,5 рази. Різниця показника оборотності кредиторської заборгованості в групах не така велика: найбільше, а саме 7 разів вона обертається в III групі, 6,7 рази у II, 4,5 у III та лише 3,4 рази в IV групі.

Проведений аналіз показників фінансового стану виявив той факт, що власні джерела коштів на усіх підприємствах не є мобільними. Коефіцієнт маневреності власного капіталу в середньому в усіх групах має від'ємне значення, що свідчить про те, що кошти вкладені в найбільш важко ліквідні активи, в той час, коли оборотний капітал формувався за рахунок позикових коштів. Також з розрахунків видно, що кожна група має достатню кількість фінансових ресурсів для погашення поточних зобов'язань, про що свідчить

коефіцієнт фінансової стійкості, який у I та IV групах склав більше 5, а в II та III групах – 1,6 та 2,5 відповідно (рис.10)

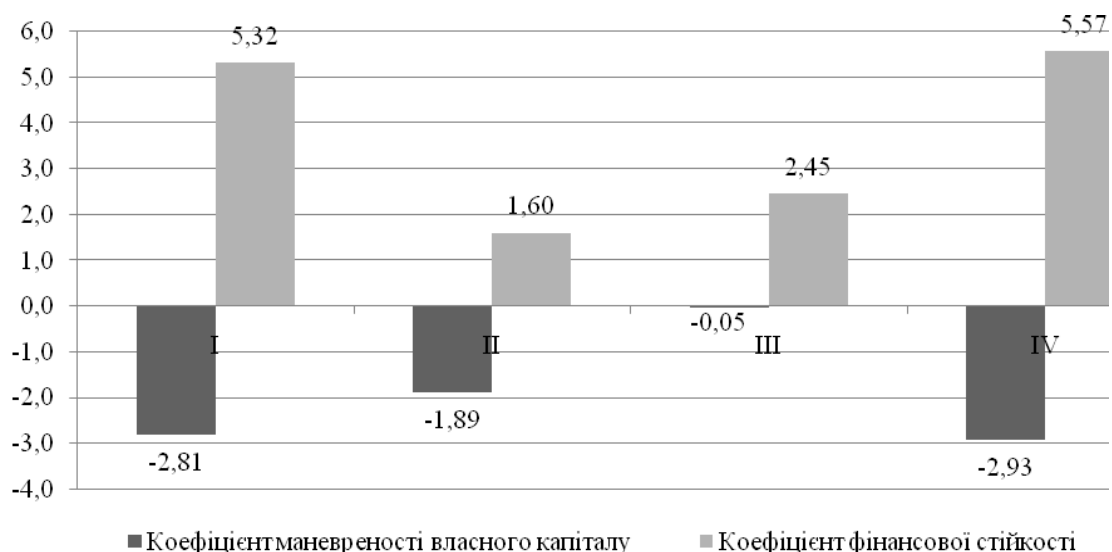


Рис.10 Середні значення показників маневреності власного капіталу та фінансової стійкості по групах підприємств харчової галузі Одеського регіону

Дебіторська заборгованість перевищує кредиторську в усіх групах: коефіцієнт співвідношення становить 1,7 в I групі, майже 2,5 – в II та III і більш ніж 4 в IV. Цей факт може привести до так званого технічного банкрутства. Це пов'язано із значним відверненням засобів підприємства з обороту і неможливістю гасити вчасно заборгованість перед кредиторами. Отже, найближчим часом керівникам підприємств слід вимагати погашення дебіторської заборгованості і поліпшення фінансового стану підприємства.

При проведенні аналізу фінансового стану було встановлено, що підприємства IV групи є ліквідними, проте коефіцієнт платоспроможності вдвічі менший за нормативне значення та складає 0,22. Протилежна ситуація склалася на підприємствах III групи: при показниках ліквідності менше нормативних, коефіцієнт платоспроможності в середньому по групі склав 0,54.

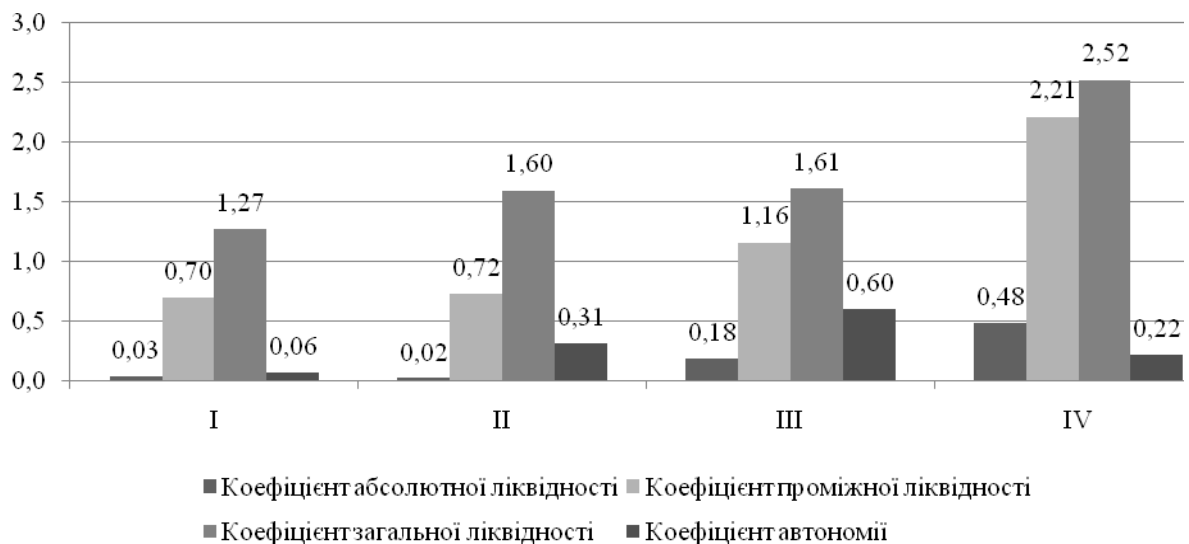


Рис.11 Стан показників ліквідності серед груп підприємств харчової галузі Одеського регіону

Що стосується цих показників в I та II групі, то ситуація тут найгірша – ліквідність та платоспроможність на підприємствах знаходиться в незадовільному стані.

Одним із головних умов ефективного функціонування будь-якого підприємства є чітко сформована стратегія його поведінки. Правильно обрана стратегічна політика підприємства у фінансовому аспекті не тільки допоможе закріпити позиції на ринку, але й буде сприяти тенденції розвитку підприємства в цілому.

При формуванні фінансової стратегії підприємства, у першу чергу, необхідно врахувати й оцінити її зовнішнє та внутрішнє середовище. Оскільки призначення ефективної стратегії полягає в такій організації діяльності підприємства, за якої напрям його розвитку найбільшою мірою відповідає тенденціям змін в оточенні підприємства, та здійснення аналізу його внутрішнього середовища з метою визначення того, чи володіє підприємство достатніми внутрішніми силами, щоб скористатися такими зовнішніми можливостями [163].

Несподівані зміни в зовнішньому середовищі вимагають швидкої й адекватної реакції підприємства для підтримки та посилення своєї конкурентоспроможності. Це потребує постійного перегляду відповідей на

такі запитання: де тепер знаходиться підприємство, в якому напрямі воно повинно розвиватися в майбутньому, як воно збирається зайняти становище, в якому його хоче бачити керівництво.

Іншими словами, необхідна технологія проведення постійної діагностики ресурсів і можливостей підприємства під впливом зовнішніх чинників. Для цього можуть бути застосовані такі методи стратегічного аналізу, як PEST-аналіз –інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії; SWOT-аналіз, який дозволяє виявити й структурувати сильні та слабкі сторони підприємства, а також потенційні можливості та погрози та SPACE-аналіз, в якому виокремлюють чотири групи системних критеріїв оцінювання організації: економічний потенціал (або «фінансова сила»); конкурентні переваги; привабливість галузі (бізнес-напряму); стабільність середовища (зовнішні умови бізнесу).

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації (галузі, конкурентів, споживачів, постачальників) з метою оцінки можливостей та загроз і розробки оптимальної економічної стратегії на основі вибору з-поміж можливих альтернатив.

SWOT-аналіз – це метод стратегічного планування, який полягає у виявленні факторів внутрішнього та зовнішнього оточення підприємства та розподіл їх на чотири категорії: Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості) та Threats (загрози).

Метою SWOT-аналізу є здійснення експертної діагностики бізнес-середовища для виявлення тенденцій його розвитку, формування базових гіпотез про перспективи діяльності підприємства і його конкурентоспроможні можливості та визначення альтернативних напрямів стратегічного розвитку. Як будь-який експертний метод, SWOT-аналіз надає ефективні результати за умови повноти й актуальності отриманої інформації

та чіткого розуміння керівництвом стратегічних орієнтирів розвитку підприємства.

Проведення SWOT-аналізу підприємства передбачає аналіз поточної ситуації (оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів, визначення конкурентних переваг і недоліків) і прогноз майбутнього (прогноз тенденцій розвитку аналізованих зовнішніх факторів, розробка вимог та рекомендацій, спрямованих на посилення переваг і подолання недоліків кожного з факторів).

Для успішного застосування SWOT-аналізу важливо вміти не тільки розкрити загрози і можливості, але й спробувати оцінити їх з точки зору того, наскільки важливими для підприємств є врахування стратегії своєї поведінки кожної з виявлених загроз та можливостей. Для простішого проведення SWOT-аналізу виконується у формі таблиці, поділеної на чотири сектори.

Проведений аналіз серед виділених груп дозволяє виділити слабкі та сильні сторони підприємств в цілому. У табл. наведено перелік зовнішніх та внутрішніх факторів для харчових підприємств проаналізованих груп.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність в умовах глобалізації та інтеграції виступає одним з помітних чинників структурно-динамічних зрушень в розвитку харчової промисловості Одеської області. Подальша активізація зовнішньоекономічної діяльності сприятиме економічному зростанню в орієнтованих на експорт галузях харчової промисловості та збільшенню інвестиційних можливостей вітчизняних підприємств.

Вплив глобалізаційних процесів, зростаюча відкритість вітчизняної економіки наає можливості для залучення ресурсів, у тому числі інвестиційних. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної харчової промисловості та конкурентоспроможності її підприємств є основним засобом максимізувати позитивні ефекти і мінімізувати загрози та ризики. Слід також враховувати той факт, що загострення конкуренції актуалізуватиме потребу в модернізації виробництва та підвищення якості готової продукції і в реалізації інноваційної моделі розвитку підприємств.

Таблиця 4

SWOT-аналіз основних напрямків розвитку підприємств харчової промисловості Одеського регіону

Strengths – сильні сторони	Weaknesses – слабкі сторони
- тривалий досвід розвитку основних галузей харчової промисловості; - наявність значного природно-ресурсного потенціалу для розвитку сировинної бази; - висока інвестиційна привабливість галузі; - дешева робоча сила; - висока довіра споживача, надання ним переваги харчовим продуктам вітчизняного виробництва; - широкий асортимент продукції.	- кризовий стан сировинної бази більшості галузей харчової промисловості; - низька ефективність підприємств, яка пов'язана з високою ресурсомісткістю виробництва; - високий рівень зносу виробничих потужностей, невідповідність активної їх частини світовим вимогам; - переважно сировинна орієнтація вітчизняної структури експорту продукції АПК; - неспроможність великої частки малих та середніх підприємств застосовувати сучасні системи контролю за якістю та безпекою продукції; - відсутність розвиненої дистрибуції та сильних вітчизняних брендів; - нерозвиненість виробничої та логістичної інфраструктур; - висока ступінь залежності від зовнішніх кредиторів.
Opportunities - можливості	Treats - загрози
- полегшення доступу на зовнішні продовольчі ринки країн-членів СОТ; - поступове поширення на вітчизняний агропродовольчий сектор міжнародних правил торгівлі, страхування, кредитування, інвестування та ін., що захистить вітчизняних експортерів від необґрунтованих бар'єрів в зовнішній торгівлі; - диверсифікація торгівельних потоків і максимальна реалізація зовнішньоекономічного потенціалу галузі; - збільшення прямих іноземних інвестицій в галузь, що сприятиме технологічному оновленню підприємств згідно з світовими стандартами; - підвищення якості вітчизняної продукції завдяки конкуренції на ринку; - нарощування обсягів виробництва в орієнтованих на експорт галузях;	- протекціоністська політика держав-імпортерів, пов'язана зі світовою продовольчою кризою; - нестабільність гривні, що ускладнюватиме розвиток галузей, залежних від критичного імпорту; - необхідність переходу на високі стандарти ЄС; - зниження рівня захищеності внутрішнього продовольчого ринку; - скорочення обсягів продажів продукції харчової промисловості в короткостроковій перспективі; - погіршення фінансових результатів ряду підприємств за рахунок посилення конкуренції між вітчизняною та імпортованою продукцією; - прискорення процесу поглинання вітчизняних підприємств міжнародними корпораціями та перерозподіл ринків;

- покращення контрольних механізмів якості та безпеки харчових продуктів.	- можливість банкрутства малих підприємств харчової промисловості через нестачу внутрішніх коштів на оновлення виробництва.
---	---

Література:

1. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / Дем'яненко М.Я., Алексійчук та ін.; За ред. М.Я. Дем'яненка. - К.: ІАЕ УААН, 2002. - 645 с.
2. Давиденко Н.М. Аналіз грошових потоків у підприємствах цукробурякового підкомплексу АПК // Економіка АПК. - 2004. - №4. - с.61.
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навч. Посіб. - К.: КНЕУ, 2005. - 387с.
4. Воловик І.А. Моніторинг показників-індикаторів оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики. - 2004. - вип. 187. - Т.1. - с.69-76.
5. Терещенко О.О. Фінансови санація та банкрутство підприємства [навч. посіб] / О.О. Терещенко, К.: КНЕУ, 2000. – 412с.
6. Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затв. Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 № 23
7. Статистичний збірник України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Статистичний щорічник Одеської області за 2015 рік // Державний комітет статистики України. Одеське обласне управління статистики. – с. 556

9. Безуглий М.Д. Стан, основні тенденції та напрямки розвитку сільського господарства України [Текст] / М.Д. Безуглий, С.М. Кваша // Агроінком.- 2012.- № 1-3. - с.3-13
10. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / під ред. Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ «ІАЕ»; 2012.- 215с.
11. Жаліла Я.А. Розвиток промислового потенціалу України в процесі після кризового відновлення: аналітична доповідь/ [за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД. – 30 с.]
12. Мармоза А.Т. Теорія статистики. 2-ге вид. перероб. та доп. — Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 592 с
13. Опря А.Т. Статистика (модульний варіант з програмованою формою контролю знань). Навч. посіб./ А.Т. Опря, К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
14. Волкова Н.А., Яцковой, Д.В. Аналитическая оценка функционирования пищевых предприятий Украины / Н. А. Волкова, Д. В. Яцковой // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. - № 23. - С. 293-301.