

"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до кваліфікаційної роботи
ступеню магістр

студента Шапки Павла Борисовича -----

(ПІБ)

академічної групи 072М-20-1

(шифр)

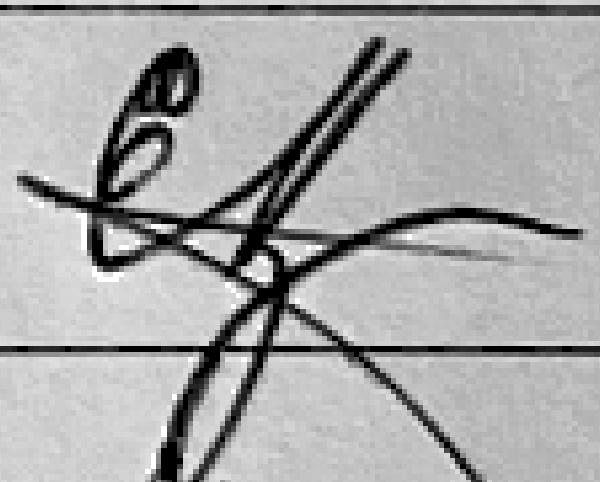

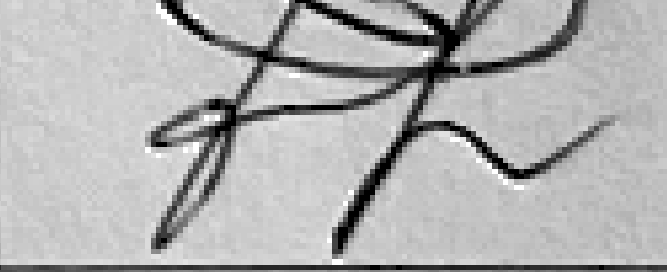
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування

(код і назва програми)

на тему: «Визначення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів (на прикладі ТОВ «Верес»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Крилова О.В.	48	добре	
Рецензент	Пяшко О.П.	90		
Нормоконтролер	Федорова О.Г.	78	добре	

Дніпро
2022

**Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"**

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

Єрмошкіна О.В.

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2021 року

ЗАВДАННЯ

**на кваліфікаційну роботу
ступеню магістр**

студенту Шапці Павлу Борисовичу академічної групи 072М-20-1
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

**На тему: «Визначення резервів підвищення ефективності використання
фінансових ресурсів (на прикладі ТОВ «Верес»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 16.12.21р. №1064 - с

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	04.10.2021- 15.10.2021
Розділ 1	Теоретичні основи формування та розподілу фінансових ресурсів	18.10.2021- 29.10.2021
Розділ 2	Аналіз стану та ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Верес»	01.11.2021- 26.11.2021
Розділ 3	Удосконалення методичних підходів щодо поліпшення, формування та використання фінансових ресурсів	29.11.2021- 10.12.2021
Розділ 4	Ефективність реалізації удосконалених методичних підходів до управління фінансовими ресурсами	13.12.2021- 31.12.2021
ВИСНОВКИ		04.01.2022- 06.01.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	10.01.2022- 11.01.2022

Завдання видано

ЄК
(підпис керівника)

О.В.Крилова
(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 27.09.2021 р

Дата подання до екзаменаційної комісії 17.01.2022 р.

Завдання прийнято до виконання

ШЦ
(підпис виконавця)

П.Б.Шапка

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ.....	10
1.1. Теоретичні підходи до структури фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва	10
1.2. Теоретичні основи формування та розподілу фінансових ресурсів підприємницьких структур.....	16
1.3. Сучасні теоретичні підходи у формуванні та використанні фінансових ресурсів	33
Висновки до розділу 1.....	39
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «ВЕРЕС».....	41
2.1. Загальні відомості про фірму ТОВ «Верес».....	41
2.2. Оцінка стану фінансових ресурсів ТОВ «Верес»	43
2.3. Напрямки удосконалення заходів щодо поліпшення формування та використання фінансових ресурсів.....	73
Висновки до розділу 2.....	91
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ, ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ.....	93
3.1. Удосконалення методичних підходів оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємства.....	93
3.2. Розрахунок ефективності плануємого інвестиційного проекту	100
Висновки до розділу 3.....	103
РОЗДІЛ 4. ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ УДОСКОНАЛЕНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІД-ХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ.....	105
4.1. Ефективність реалізації удосконалених методичних підходів до управління фінансовими ресурсами на основі екстраполяції попередніх подій.....	105
4.2. Прогнозні показники балансу та розрахунок очікуваних фінансових	

коефіцієнтів	115
Висновки до розділу 4.....	122
ВИСНОВКИ.....	124
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	128

ВСТУП

Від належного формування фінансових ресурсів та ефективного і цілеспрямованого їх використання багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльність підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань, позичкових та інвестиційних засобів у формуванні фінансових ресурсів підприємств. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність. Важливе місце в джерелах фінансових ресурсів набувають залучення пайових та інших внесків фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу.

Актуальність теми. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури докорінно змінюють економічне, соціальне, інформаційне правове і організаційне середовище функціонування підприємств, сутність їхньої фінансової діяльності.

В умовах сучасної світової кризи поняття фінансові ресурси в організаційній та управлінській роботі підприємств займає особливе місце. За цих умов необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці, організація фінансової діяльності кожного підприємства.

Важливе місце при формуванні фінансових ресурсів підприємств має визначення оптимальної структури їх джерел. Підвищення питомої ваги власних засобів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених засобів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат.

Тому дуже важливо в кожному окремому випадку провести глибокий аналіз необхідності та обґрунтованості залучення додаткових фінансових ресурсів.

Всі ці фактори обумовлюють актуальність обраної теми і доцільність дослідження процесів по формуванню, розподілу і використанню фінансових ресурсів підприємств.

Предметом дослідження даної дипломної роботи є вивчення фінансових відносин, для визначення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Об'єктом дослідження виступає фінансово-господарська діяльність ТОВ "Верес" за 2019-2020 р.р. .

Мета роботи – розкрити суть і функції фінансових ресурсів фірми в умовах розвитку ринку в Україні, показати зміни в джерелах формування фінансових ресурсів.

Завданнями роботи є такі:

- розкрити сутність фінансових ресурсів фірми, їх функції, та джерела;
- проаналізувати джерела формування фінансових ресурсів, які використовуються на досліджуваній фірмі;
- показати можливості і проблеми використання фінансових ресурсів на підприємствах України.

Методологічну основу дослідження склали загальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо створення системи управління оборотними активами та джерелами їх фінансування. Обробка інформації, побудова графіків, діаграм здійснювалась з використанням апарату математичних і статистичних функцій прикладного пакету MS Excel.

Інформаційно-методологічними джерелами кваліфікаційної роботи становлять законодавчо-нормативні акти України та звітні документи ТОВ «Верес» за 2019 - 2020 роки.

Прикладна цінність. Практичне значення отриманих результатів дипломної роботи – в наданні керівництву підприємства ТОВ «Верес» фінансово-економічних висновків про поточний економічний стан підприємства та економічно

обґрунтовані шляхи розвитку підприємства з застосуванням аналізу використання фінансових ресурсів, що дозволяє в рази підвищити прибуток підприємства та розширити його виробничу базу при обмеженні кредитних коштів підприємства.

Апробація результатів роботи. Основні положення, результати, висновки та пропозиції роботи обговорено та опубліковано у журналі Економічний вісник № 3(75) за 2021 рік у статті «Шляхи удосконалення функціонування підприємства в умовах FinTech трансформації фінансового ринку».

Особистий внесок. Власним внеском автора є розробка системи удосконалення процесу планування фінансовими ресурсами ТОВ «Верес» на основі прогнозування. В ході аналізу результатів, одержаних від моделювання було запропоновано удосконалений та обґрунтований вибір оптимальної методики управління фінансовими ресурсами підприємства. Результати та висновки, отримані в роботі, можуть бути використані суб'єктами всіх форм власності незалежно від організаційно-правового статусу для вдосконалення організаційно-управлінських та фінансово-аналітичних процедур.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів загальним обсягом 129 сторінки та містить 29 рис. та 27 табл., 68 найменування літературних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

1.1. Теоретичні підходи до структури фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва

Напрямки діяльності взаємозв'язані й у сукупності характеризують ту чи іншу стратегію функціонування й розвитку підприємства, механізм його господарювання. Підприємство (фірма) має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює всі напрямки його (її) діяльності.

Законодавство про господарські товариства ґрунтується на нормах, установлених Конституцією України, і складається із Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України “Про господарські товариства”, інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законодавчих актів.

Основним Законом, який визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їх учасників та засновників є Закон України “Про господарські товариства” від 19 вересня 1991 року №1576-ХІІ.

Відповідно цього закону товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, що має статутний (складений) капітал, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. [2]

Товариства можуть займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України.

Господарські товариства можуть набувати майнових та особистих немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати в суді та третейському суді від свого імені. [3]

Придбання господарським товариством часток (акцій), активів інших господарських товариств має здійснюватися з дотриманням вимог законодавства

про захист економічної конкуренції. [4]

Товариство є власником:

- майна, переданого йому учасниками у власність як вклад до статутного (складеного) капіталу; [5]
- продукції, виробленої товариством в результаті господарської діяльності;
- одержаних доходів;
- іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом.

Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, що є власністю товариства або передане йому в користування, несе товариство, якщо інше не передбачено установчими документами. [2]

Майно підприємства становлять матеріальні активи та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в його самотійному балансі і яке належить підприємству за правом власності або повного господарського відання (володіння, користування і розпоряджання ним на свій розсуд). Джерелами формування майна підприємства служать: грошові й матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції, інших видів господарської діяльності, від цінних паперів; кредити банків та інших кредиторів; капітальні вкладення, дотації з державного й місцевого бюджетів; надходження від роздержавлення та приватизації власності або від придбаного майна іншого підприємства (організації); безплатні або добровільні внески підприємств, організацій та окремих громадян. Підприємство, якщо інше не передбачене його статутом, має право (з дозволу власника) продавати, здавати в оренду, обмінювати, передавати безплатно в тимчасове користування іншим підприємствам і громадянам засоби виробництва та інші матеріальні цінності. Воно може також випускати й продавати власні цінні папери, купувати їх у інших юридичних осіб. Підприємству дозволяється за певну плату або на пільгових умовах володіти користуватися землею та іншими природними ресурсами. При цьому його обов'язком є своєчасне здійснення природоохоронних заходів (здебільшого власним коштом).

Вкладом до статутного (складеного) капіталу господарського товариства можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужувані права,

що мають грошову оцінку, якщо інше не встановлено законом. [5]

Грошова оцінка вкладу учасника господарського товариства здійснюється за згодою учасників товариства, а у випадках, встановлених законом, вона підлягає незалежній експертній перевірці. [5]

Забороняється використовувати для формування статутного (складеного) капіталу бюджетні кошти, кошти, одержані в кредит та під заставу, крім випадків, передбачених Законом України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" (639-17) протягом строку його дії.[6]

У товаристві з обмеженою відповідальністю створюється статутний (складений) капітал, розмір якого повинен становити не менше суми, еквівалентної 100 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення товариства з обмеженою відповідальністю.

До моменту реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю кожен з учасників зобов'язаний внести до статутного (складеного) капіталу не менше 50 відсотків вказаного в установчих документах вкладу. Внесення до статутного (складеного) капіталу грошей підтверджується документами, виданими банківською установою.

У товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25 відсотків статутного (складеного) капіталу, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства.

Розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5 відсотків суми чистого прибутку.

Прибуток товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З балансового прибутку товариства сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціях, а також вносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків,

залишається у повному розпорядженні товариства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання. [2]

Органи державного керування будують свої відносини з підприємцями, використовуючи:

- податкову і фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і відсотків по державних кредитах; податкових пільг; цін і правил ціноутворення; цільових дотацій; валютного курсу; розмірів економічних санкцій;
- державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні й інші норми і нормативи;
- науково-технічні, економічні і соціальні, державні і регіональні програми.

Податок на прибуток є класичним варіантом прямого податку. З 1 січня 1995 р. основним видом прямого податку з юридичних осіб в Україні став податок на прибуток, який було введено Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28 грудня 1994 р. №334/94-ВР1. Нині Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” діє в редакції, що була затверджена Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР.

Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань [7]

Однією зі складових при визначенні об'єкта оподаткування є поняття “валовий доход”. Валовий доход - це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

Пунктом 4.2 ст. 4 цього Закону закріплено перелік грошових сум, що не включаються до складу валового доходу.

Наступним поняттям, зміст якого безпосередньо впливає на визначення об'єкта оподаткування є валові витрати. Валові витрати виробництва та обігу - це сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній або

нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Поряд із валовими доходами та валовими витратами для обчислення об'єкта оподаткування необхідно з'ясувати суму амортизаційних відрахувань. Під терміном "амортизація" основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти посту пове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань.

До елементу фінансових ресурсів підприємства — "додаткового капіталу" належать:

- результати переоцінки основних фондів, тобто їхня дооцінка;
- емісійний дохід акціонерного товариства (дохід від продажу акцій більший від їхньої номінальної вартості);
- безкоштовно отримані грошові й матеріальні цінності на виробничі цілі;
- асигнування з бюджету на фінансування капітальних вкладень;
- асигнування на поповнення обігових коштів.

Резервний капітал — це грошовий фонд підприємства, що створюється з відрахувань від прибутку. Він спрямовується на покриття збитків, а в акціонерних товариствах також для погашення зобов'язань за іменними акціями та облігаціями товариства.

Фонд накопичення — це кошти, що відраховуються з чистого прибутку підприємства і спрямовуються на розвиток діяльності підприємства. Зрозуміло, що лише чистого прибутку не завжди вистачає для фінансування програми розвитку підприємства. У цьому разі підприємство утворює інвестиційний фонд, який концентрує всі кошти, спрямовані на розвиток діяльності, в тому числі чистий прибуток, амортизаційний фонд, що використовується для відтворення основних фондів, а також залучені й запозичені джерела.

Фонд споживання створюється за рахунок відрахувань від чистого прибутку і спрямовується на виплату дивідендів (в акціонерних товариствах), одноразових

заохочень, матеріальної допомоги, на оплату додаткових відпусток, харчування, проїзду на транспорті тощо[6].

Крім розглянутих вище постійних грошових фондів, підприємства періодично створюють оперативні грошові фонди. Двічі або один раз на місяць на підприємстві формується фонд для виплати заробітної плати. Його основою є фонд оплати праці. Для забезпечення своєчасної виплати заробітної плати підприємства розв'язують низку завдань. Із цією метою на рахунку накопичуються необхідні кошти, а за їхньої відсутності підприємство звертається до банку по кредит на виплату заробітної плати. Важливим є визначення оптимальних строків виплати заробітної плати і кількості днів, необхідних для цього.

Також на підприємстві формується низка інших грошових фондів: для погашення кредитів банків, опанування нової техніки, науково-дослідних робіт, відрахувань вищестоящій організації.

Підприємства використовують кошти не лише у фондovій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески. Отже, ми бачимо, що фінансові ресурси підприємства існують як у фондovій, так і у нефондовій формі, фактично будучи коштами підприємства, котрі мають або не мають цільової спрямованості. Таким чином, ми підходимо до поняття "фінансові ресурси". Щоб зрозуміти краще сутність цього поняття, проаналізуємо різні точки зору з цього приводу.

Зосередившись на понятті фінансових ресурсів підприємства, не будемо розглядати тих визначень фінансових ресурсів, які були сформульовані ще за радянських часів. У них фінансовим ресурсам підприємницьких структур відводилася підпорядкована роль щодо фінансових ресурсів держави. Сьогодні ж лінія поділу між фінансовими ресурсами держави і підприємств у багатьох авторів проходить чіткіше. Отже, спочатку відбувається процес прогнозування розвитку, а вже потім для втілення в життя цього прогнозу залучаються відповідні кошти. Такий процес на підприємстві одразу кожен залучену копійку перетворює у

фінансовий ресурс, а згодом — через купівлю основних і оборотних засобів — у капітал. Тільки держава має право вилучати кошти, підприємство ж може лише їх залучати, і це залучення повинно бути завжди обґрунтованим, якщо компанія хоче мати успіх.

Сьогодні поняття "фонди" як організаційна форма руху коштів просто починає зникати з лексики підприємства (в економічній літературі "фонди" трактуються лише як загальне джерело коштів). Для цього достатньо поглянути на нову форму балансу, в якій жодного разу не згадуються фонди, а старі фонди замінені простим поняттям "капітал".

1.2. Теоретичні основи формування та розподілу фінансових ресурсів підприємницьких структур

Фінансові ресурси і капітал являють собою головні об'єкти дослідження фінансів підприємства. В умовах регульованого ринку частіше застосовується поняття "капітал", що є для фінансиста реальним об'єктом і на який він може впливати постійно з метою одержання нових доходів підприємства. Таким чином, капітал - це частина фінансових ресурсів, задіяних комерційним підприємством в оборот і приносячих доходи від цього обороту. У такому змісті капітал виступає як перетворена форма фінансових ресурсів.

У такому трактуванні принципове розходження між фінансовими ресурсами і капіталом полягає в тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші чи дорівнюють капіталу малого підприємства. При цьому рівність означає, що в підприємства немає ніяких фінансових зобов'язань і всі наявні фінансові ресурси пущені в оборот. Однак це не означає, що чим більше розмір капіталу наближається до розміру фінансових ресурсів, тим ефективніше працює комерційна організація.

У реальному житті рівності фінансових ресурсів і капіталу в працюючого підприємства не буває. Фінансова звітність будується так, що різницю між фінансовими ресурсами і капіталом не можна знайти. Справа в тім, що в

стандартній звітності представлені не фінансові ресурси як такі, а їхні перетворені форми - зобов'язання і капітал.[14]

Таблиця 1.1

Визначення фінансових ресурсів

Визначення	Джерело
Фінансові ресурси - грошові фонди фінансової системи, які використовуються для забезпечення безперебійного функціонування і розвитку економіки, на соціально-культурні потреби, потреби оборони й управління. Поділяються на централізовані (макроекономічний рівень) і децентралізовані (мікроекономічний рівень).	http://enbv.narod.ru - Бібліотека Воеводіна Економічна енциклопедія
Ресурси фірми - засоби, цінності, запаси, джерела доходів тощо, що забезпечують стабільну роботу фірми за основними видами її діяльності і отримання прибутку.	http://enbv.narod.ru - Бібліотека Воеводіна Економічна енциклопедія
Фінансові ресурси підприємств - це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту, національного доходу й використовуються у статутних цілях підприємств	За визначенням М.Я.Коробова
Фінансові ресурси комерційної організації - це частина грошових засобів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення.	

Таким чином, фінансові ресурси підприємницьких структур - це грошові доходи та надходження, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на розширене відтворення та економічне стимулювання працівників. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних та притягнутих до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку та надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу.

З визначення фінансових ресурсів випливає, що по походженню вони розділяються на внутрішні (власні) і зовнішні (притягнуті). У свою чергу внутрішні в реальній формі представлені в стандартній звітності у виді чистого прибутку й амортизації, а в перетвореній формі - у виді зобов'язань перед службовцями підприємства.

Зовнішні чи притягнуті фінансові ресурси поділяються також на дві груп:

власні і позикові. Такий розподіл обумовлений формою капіталу, у якій він вкладається зовнішніми учасниками в розвиток даного підприємства: як підприємницький чи як позичковий капітал. Відповідно результатом вкладень підприємницького капіталу є утворення притягнутих власних фінансових ресурсів, результатом вкладень позичкового капіталу - позикові засоби.

Підприємницький капітал являє собою капітал, вкладений (інвестований) у різні підприємства з метою одержання прибутку і прав на керування фірмою.

Позичковий капітал - це грошовий капітал, наданий у борг на умовах зворотності і платності. На відміну від підприємницького капіталу позичковий не вкладається в підприємство, а передається йому в тимчасове користування з метою одержання відсотка.

Фінансові ресурси підприємницьких структур можна поділити на три групи відповідно до джерел їх формування. (рис. 1.1)

Усі фінансові ресурси підприємства як внутрішні, так і зовнішні в залежності від часу, протягом якого вони знаходяться в розпорядженні підприємства, поділяються на короткострокові (до одного року) і довгострокові (понад один рік). Це розподіл достатньо умовний, а масштаб тимчасових інтервалів залежить від фінансового законодавства країни, правил ведення фінансової звітності.

У грошовій формі капітал комерційного підприємства тривалий час залишатися не може, оскільки він повинний заробляти нові доходи. Перебуваючи в грошовій формі у виді залишків коштів у касі організації, або на її розрахунковому рахунку, у банку вони не приносять чи доходів майже не приносять. Перетворення капіталу з грошової форми в продуктивну називається фінансуванням.

Розрізняють дві форми фінансування: зовнішнє і внутрішнє. Такий розподіл обумовлений твердим зв'язком між формами фінансових ресурсів і капіталу підприємства з процесом фінансування. Характеристика видів фінансування підприємства представлена в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Структура джерел фінансування підприємницьких суб'єктів

Види фінансування	Зовнішнє фінансування	Внутрішнє фінансування
Фінансування на основі власного капіталу	1. Фінансування на основі внесків і пайової участі наприклад, випуск акцій, залучення нових пайовиків)	2. Фінансування за рахунок прибутку після оподаткування(самофінансування у вузькому змісті)
Фінансування на основі позикового капіталу	3. Кредитне фінансування (наприклад, на основі позик, позичок, банківських кредитів, кредитів постачальників)	4. Позиковий капітал, формований на основі доходів від продажів - відрахування в резервні фонди (на пенсії, на відшкодування збитку природі веденням горнах розробок, на сплату податків)
Змішане фінансування на основі власного і позикового капіталу	5. Випуск облігацій, які можна обміняти на акції, опціонні позики, позички на основі надання права участі в прибутку, випуск привілейованих акцій	6. Особливі позиції, що містять частину резервів (тобто Не оподатковувані поки податком відрахування)

Власні притягнуті фінансові ресурси - це базова частина усіх фінансових ресурсів комерційного підприємства, що базується на момент створення підприємства і знаходиться в її розпорядженні на всьому протязі її життя. Ця частина фінансових ресурсів - статутний фонд чи статутний капітал підприємства. Статутний капітал формується за рахунок внесків членів господарчого товариства. За час життя комерційного підприємства його статутний капітал може дробитися, зменшуватися і збільшуватися, у тому числі за рахунок частини внутрішніх фінансових ресурсів підприємства.

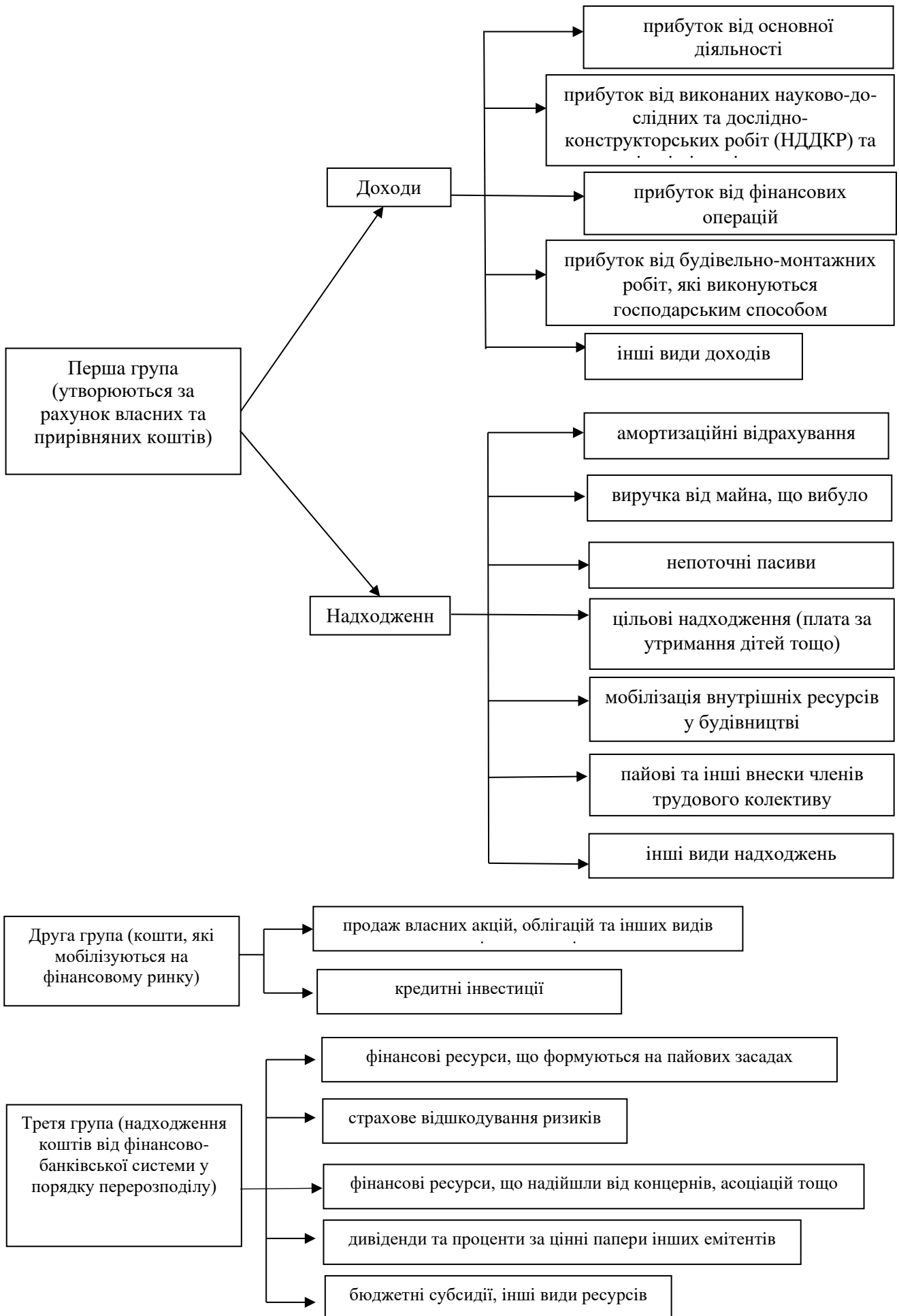


Рис.1.1. Класифікація фінансових ресурсів підприємницьких структур

Резервний капітал підприємства можна розглядати в широкому та вузькому розумінні.

У широкому розумінні до резервного капіталу належать усі складові капіталу, призначені для покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків і втрат. У вузькому розумінні з резервним капіталом ідентифікується капітал, який формується за рахунок відрахувань з чистого прибутку і відображений за статтею балансу “Резервний капітал”.



Рис.1.2. Джерела формування резервів підприємства

До числа обов'язкових резервів, які повинні створюватися на підприємстві, належить резерв сумнівних боргів, який формується з метою покриття можливих збитків підприємства в результаті непогашення боржником сумнівної чи безнадійної дебіторської заборгованості. Нарахування суми резерву відображається у складі інших операційних витрат. Оскільки в результаті формування резерву сумнівних боргів зменшується чистий прибуток підприємства, опосередковано це впливає на розмір власного капіталу.

Сума дебіторської заборгованості підприємства відображається у звітності за чистою реалізаційною вартістю, яка відповідає різниці між сумою поточної дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) та резервом сумнівних боргів. Величина резерву сумнівних боргів може бути визначена за допомогою двох методів: виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на підставі класифікації дебіторської заборгованості.

Статутний капітал ТОВ можна збільшувати шляхом здійснення додаткових внесків чи реінвестування прибутку. Здійснюючи внески в статутний капітал, учасники не змінюють свого юридичного статусу (не відбувається ні реорганізації,

ні ліквідації). До основних витрат, пов'язаних із залученням власного капіталу ТОВ, можна віднести такі: державне мито; вартість нотаріальних послуг; плата за перереєстрацію засновницьких документів.

Існують дві основних концепції трактування сутності та класифікації внутрішніх джерел фінансування. Перший підхід зорієнтований на фінансові результати, другий — на рух грошових потоків.

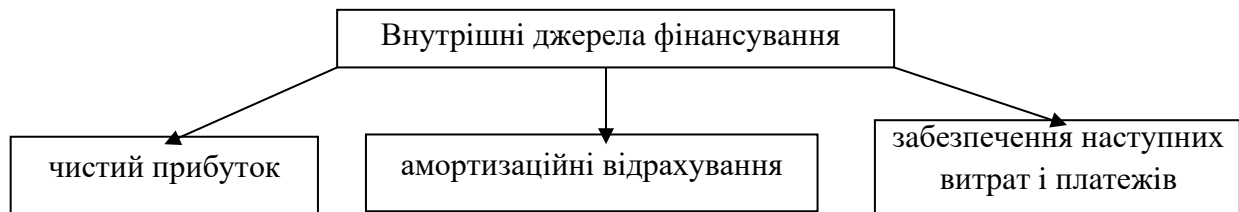


Рис.1.3. Внутрішні джерела фінансування підприємств

Віднесення грошових надходжень від інвестиційної діяльності, зокрема, процентів, дивідендів, виручки від реалізації необоротних активів, фінансових інвестицій тощо до внутрішніх є виправданим, оскільки за їх рахунок можна покрити потребу підприємства в капіталі, не вдаючись до зовнішніх фінансових джерел, які мобілізуються на ринку капіталів. Принциповим є те, що при внутрішньому фінансуванні капітал, який був вкладений в необоротні та оборотні активи (за винятком грошових еквівалентів), вивільняється і трансформується в ліквідні засоби, у вигляді частини виручки від реалізації та інших доходів, які залишаються на підприємстві після сплати всіх податків. Інакше кажучи, це та частина фінансових ресурсів підприємства, джерелом формування якої є операційна та інвестиційна діяльність і яка не пов'язана із залученням ресурсів на ринку капіталів.

Окрім вищезгаданих форм фінансування, внутрішню природу мають також фінансові ресурси, які формуються завдяки впровадженню раціоналізаторських заходів. Метою цих заходів є зменшення грошових видатків підприємства в результаті поліпшення організації оборотних активів, зокрема шляхом скорочення операційного циклу та економії на витратах.

Для підприємств, які не мають можливості залучити кошти із зовнішніх

фінансових джерел (через низьку кредитоспроможність чи інвестиційну привабливість, недостатнє кредитне забезпечення), внутрішнє фінансування є єдиним способом забезпечення фінансовими ресурсами. Однак суттєвою проблемою, яка при цьому виникає, є проблема контролю власниками за ефективним використанням фінансових ресурсів.[10]

Прибуток є джерелом фінансування різних по економічному змісту потреб. При її розподілі перетинаються інтереси як суспільства в цілому в особі держави, так і підприємницькі інтереси підприємств і їхніх контрагентів, інтереси окремих працівників. На відміну від амортизаційних відрахувань прибуток не залишається цілком у розпорядженні підприємства, її значна частина у виді податків надходить у бюджет, що визначає ще одну сферу фінансових відносин, що виникають між комерційною організацією і державою з приводу розподілу створеного чистого доходу.

Розподіл прибутку, що залишився після цього частини - прерогатива самого комерційного підприємства.

Амортизаційні відрахування і частина прибутку, що направляється на накоплення, складають грошові ресурси підприємства, що використовуються на його виробничий і науково-технічний розвиток, формування фінансових активів - придбання цінних паперів, внески в статутний капітал інших підприємств і т.п. Інша частина прибутку, направленою на накопичення, використовується для соціального розвитку комерційного підприємства. Частина прибутку використовується на споживання, у результаті чого виникають фінансові відносини між підприємством і особами, як зайнятими, так і не зайнятими в діяльності організації.

Розподіл прибутку може вироблятися шляхом утворення спеціальних фондів - фонду нагромадження, фонду споживання, резервних фондів - чи шляхом безпосередньої витрати чистого прибутку на окремі цілі. У першому випадку на підприємстві додатково складаються кошториси витрати фондів споживання і нагромадження як додаток до фінансового плану. В другому випадку розподіл прибутку відбивається у фінансовому плані.

Прибуток – основне джерело формування резервного фонду. Цей капітал призначений для відшкодування непередбачених втрат і можливих збитків від господарської діяльності, тобто є страховим по своїй природі. Порядок формування резервного капіталу визначається нормативними документами, що регулюють діяльність підприємства даного типу, а також його статутними документами.

Балансовий прибуток - містить у собі прибуток від звичайних видів діяльності, фінансові результати від операційних і позареалізаційних операцій і надзвичайних обставин.

Оподатковуваний прибуток - являє собою різницю між прибутком від звичайної діяльності і сумою пільг по податку на прибуток.

Чистий прибуток - це та частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток.

У сучасних умовах господарювання розподіл і використання амортизаційних відрахувань і прибутку на малих підприємствах не завжди супроводжується створенням відособлених грошових фондів. Амортизаційний фонд як такий не формується, а рішення питання про розподіл прибутку у фонди спеціального призначення залишено в компетенції підприємства, але це не змінює сутності розподільних процесів, що відбивають використання фінансових ресурсів комерційного підприємства. [12]

Різноманіття форм і напрямків діяльності підприємств і існуюча система оподаткування вимагає роздільного планування прибутку по її видах. Роздільно планується:

- прибуток від реалізації товарної продукції;
- прибуток від реалізації іншої продукції нетоварного характеру;
- прибуток від реалізації майна;
- прибуток від внерелизационных доходів.

Відповідно, існують різні методи планування прибутку по видах. Найбільше докладно розроблені в теорії й успішно застосовуються на практиці методи планування прибутку від реалізації товарної продукції. У вітчизняній практиці частіше застосовуються метод прямого рахунка й аналітичний метод.

Метод прямого рахунку використовують, як правило, при невеликому асортименті продукції, що випускається. Сутність його полягає в тім, що прибуток обчислюється як різниця між виторгом від реалізації продукції у відповідних цінах з повною її собівартістю за винятком ПДВ і акцизів:

$$\Pi = (B \times Ц) - (B \times C), \quad (1.1)$$

де, Π - плановий прибуток;

B - випуск товарної продукції в плановому періоді в натуральному вираженні;

$Ц$ - ціна за одиницю продукції (за винятком ПДВ і акцизів);

C - повна собівартість продукції.

Розрахунку прибутку передують визначення випуску порівнянної і непорівнянної продукції в планованому періоді по повній собівартості й у цінах, а також залишків готової продукції на складі і товарів відвантажених на початок і кінець планованого періоду.

Розрахунок прибутку методом прямого рахунку простий і доступний, але він не дозволяє виявити вплив окремих факторів на її ріст і при великій номенклатурі продукції дуже трудомісткий.

Аналітичний метод планування прибутку застосовується при великому асортименті продукції, що випускається, а також у якості додаткового до методу прямого рахунку з метою перевірки і контролю останнього.

Перевага методу полягає в тому, що він дозволяє визначити вплив окремих факторів на плановий прибуток.

При аналітичному методі прибуток розраховується не по кожному виді випускаємо в планованому році продукції, а по всій порівнянній продукції в цілому. Числення прибутку аналітичним методом складається з наступних етапів:

- визначення базової рентабельності, як частки від розподілу прибутку за звітний період на повну собівартість порівнянної товарної продукції за той же період;

- числення обсягу товарної продукції в планованому періоді по собівартості звітнього періоду і визначення прибутку від реалізації товарної продукції виходячи з базової рентабельності;
- облік впливу на плановий прибуток різних факторів: зниження (підвищення) собівартості порівнянної продукції, підвищення її якості, зміна асортименту, цін і т.п.

При цьому методі прибуток по порівнянній товарній продукції розраховується окремо. Враховується також прибуток, що може бути отримана від реалізації залишків готової продукції, що знаходяться на складах підприємства на початок і кінець планованого періоду, і прибуток, втілений у товарах, відвантажених на початок і кінці періоду.

Крім прибутку від реалізації товарної продукції, у складі валового прибутку розраховується прибуток від реалізації іншої продукції і послуг, прибуток від реалізації майна, а також плановані позареалізаційні доходи і витрати. При цьому застосовуються як традиційні, так і спеціальні методи (експертні, статистичні, економіко-математичні й ін.).

У ряді випадків застосовується метод сполученого розрахунку прибутку. При його використанні застосовуються елементи першого і другого методів. Так, вартість товарної продукції в цінах планованого періоду і собівартість звітнього року визначаються методом прямого рахунка, а вплив на прибуток окремих факторів за допомогою аналітичного методу.

Крім вищезгаданих, існують методи фінансового аналізу, застосовувані з метою оперативного і стратегічного планування. Наприклад, операційний аналіз, називаний також аналізом “витрата-вартість-об'єм-прибуток”, що дозволяє відслідковувати і погоджувати в єдину систему фінансові результати бізнесу, витрати й обсяги виробництва.

Ключовими елементами операційного аналізу служать:

- виробничий (операційний) важіль;
- поріг рентабельності;
- запас фінансової міцності підприємства.

Використання цих ключових елементів у системі операційного аналізу базується, зокрема, на зіставленні виторгу від реалізації продукції з загальною сумою витрат, що підрозділяються на постійні (умовно-постійні) і змішані.

Часто використовуються методи, засновані на “ефекті виробничого важеля”, під яким у підприємницькій термінології економічно розвинутих країн, розуміють таке явище, коли зі зміною виторгу від реалізації продукції відбувається більш інтенсивна зміна прибутку в ту чи іншу сторону.

Тобто чим вище питома вага постійних витрат і відповідно нижче питома вага перемінних витрат при незмінній сумі виторгу від реалізації, тим сильніше “ефект виробничого важеля”, - і навпаки.

Сила впливу “виробничого важеля” у значній мірі залежить від рівня фондомісткості, тобто чим більше основний капітал, тим більше постійні витрати. Але при стрибку постійних витрат, що вимагається інтересами подальшого нарощування виторгу підприємства, приходиться проходити новий поріг рентабельності.

Поріг рентабельності - це такий виторг від реалізації, при якій підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутків. Валової маржі в точності вистачає на покриття постійних витрат, і прибуток дорівнює нулю.

Різниця досягнутим фактичним виторгом від реалізації і порогом рентабельності складає запас фінансової міцності підприємства. Якщо виторг від реалізації опускається нижче порога рентабельності, то фінансове положення підприємства погіршується, утвориться дефіцит ліквідності засобів, тобто: сила впливу операційного “важеля”, як уже відзначалося, залежить від відносної величини постійних витрат.

Так, для підприємств, обтяжених виробничими фондами, висока сила операційного “важеля” становить значну небезпеку: в умовах економічної нестабільності, падіння платоспроможного попиту й інфляції кожен відсоток зниження виторгу обертається різким зниженням прибутку і входженням підприємства в зону збитків.

Розглянуті вище методи визначення прибутку створюють можливість при їхньому застосуванні планувати на перспективу розміри приросту прибутку, визначати напрямки її максимізації і завчасно вживати заходів по оптимізації структури витрат з метою зміцнення фінансового положення підприємства і його подальшого ефективного розвитку [12]

Розподіл і використання прибутку є важливим процесом, що забезпечує як потреби розвитку підприємства, так і формування доходів державного бюджету.

Механізм розподілу прибутку повинний бути побудований таким чином, щоб усіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання.

В умовах ринкових відносин у підприємств виникає необхідність резервувати частину засобів у зв'язку з проведенням ризикових операцій. Тому підприємства вправі створювати фінансовий резерв, тобто ризиковий фонд. Отже, зростання чистого прибутку, що створює умови господарського розвитку підприємства, є найважливішим чинником зміцнення підприємницької діяльності. [10]

До внутрішніх джерел фінансування належать також створювані з власної ініціативи підприємств забезпечення (резерви) для відшкодування майбутніх витрат, збитків, зобов'язань, величина яких є невизначеною. У складі забезпечень наступних витрат і платежів відображаються нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі, величина яких може бути визначена тільки на основі прогнозних оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і гульових надходжень.

Ефект фінансування за рахунок забезпечень проявляється завдяки існуванню часового розриву між моментом їх формування (нарахування) та використання (грошових виплат). Залежно від цього визначають можливий строк використання їх як джерела фінансування. Якщо забезпечення мають короткостроковий характер, однак нарахування здійснюються регулярно (револьверно) і зберігаються стабільні залишки на відповідних рахунках, то їх можна трактувати як довгостроковий капітал.

Забезпечення можуть відноситися або на рахунок витрат підприємства (у складі інших операційних витрат), або відшкодовуватися за рахунок прибутку. Величина забезпечень визначається на основі прогнозних розрахунків фінансових і бухгалтерських служб підприємства. Розмір забезпечень, які відносяться на валові витрати, лімітується податковим законодавством.

Забезпечення наступних витрат і платежів можна розглядати як один із інструментів прихованого самофінансування. За своїми характеристиками забезпечення можна трактувати як позичковий капітал підприємства з невизначеними строками та сумами погашення.

Економічний аналіз являє собою процес, побудований на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результатах його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і аналізу результатів діяльності.

Метод економічного аналізу являє собою спосіб підходу до вивчення господарських процесів у їхньому плавному розвитку. Характерними рисами методу економічного аналізу є:

- визначення системи показників, що всебічно характеризують господарську діяльність організацій;
- установлення співвідпорядкованості показників з виділенням сукупних результативних факторів і факторів (основних і другорядних), що впливають;
- виявлення форми взаємозв'язку між факторами;
- вибір прийомів і способів для вивчення взаємозв'язку;
- кількісний вимір впливу факторів на сукупний показник.

Сукупність прийомів і способів, що застосовуються при вивченні господарських процесів, складає методику економічного аналізу.

Методика економічного аналізу базується на перетинанні трьох областей знань: економіки, статистики і математики. (рис.1.4)

Фінансовий аналіз являє собою методику оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації. Аналіз фінансового стану - це глибоке науково

обґрунтоване дослідження фінансових ресурсів підприємства в єдиному виробничому процесі.

Для проведення фінансового аналізу потрібно мати повний фінансовий опис підприємства за обрану кількість періодів, як правило, років. Якщо це один період, то в розпорядженні аналітика повинні бути дані балансу підприємства на початок і кінець періоду і звіт про прибуток за розглянутий період. Якщо кількість періодів – два і більше, то кількість звітів про прибуток і балансів відповідно збільшується, але завжди кількість використовуваних для аналізу балансів повинне бути на одиницю більше, ніж кількість звітів про прибуток. Методика аналізу представлена на рис.1.4.

При проведенні фінансового аналізу повинний бути присутнім фактор порівняння:

- порівнюються показники діяльності підприємства за різні проміжки часу;
- порівнюються показники даного підприємства із середніми показниками по галузі чи з показниками інших підприємств галузі.

Аналіз фінансового стану проводиться шляхом порівняння розрахованих фінансових коефіцієнтів за часовий період з нормативними коефіцієнтами, а також проводиться порівняльний аналіз по розрахованих коефіцієнтів по різним рокам.

Система фінансових коефіцієнтів - це зручний спосіб узагальнити велику кількість фінансових даних і порівняти результати діяльності різних підприємств. Самі по собі фінансові коефіцієнти допомагають менеджменту підприємства сфокусувати увагу на слабких і сильних сторонах діяльності і правильно поставити питання, але дуже рідко дають на них відповіді. Важливо розуміти, що фінансовий аналіз не закінчується розрахунком фінансових показників, а тільки починається, коли дослідник зробив повний їхній розрахунок.

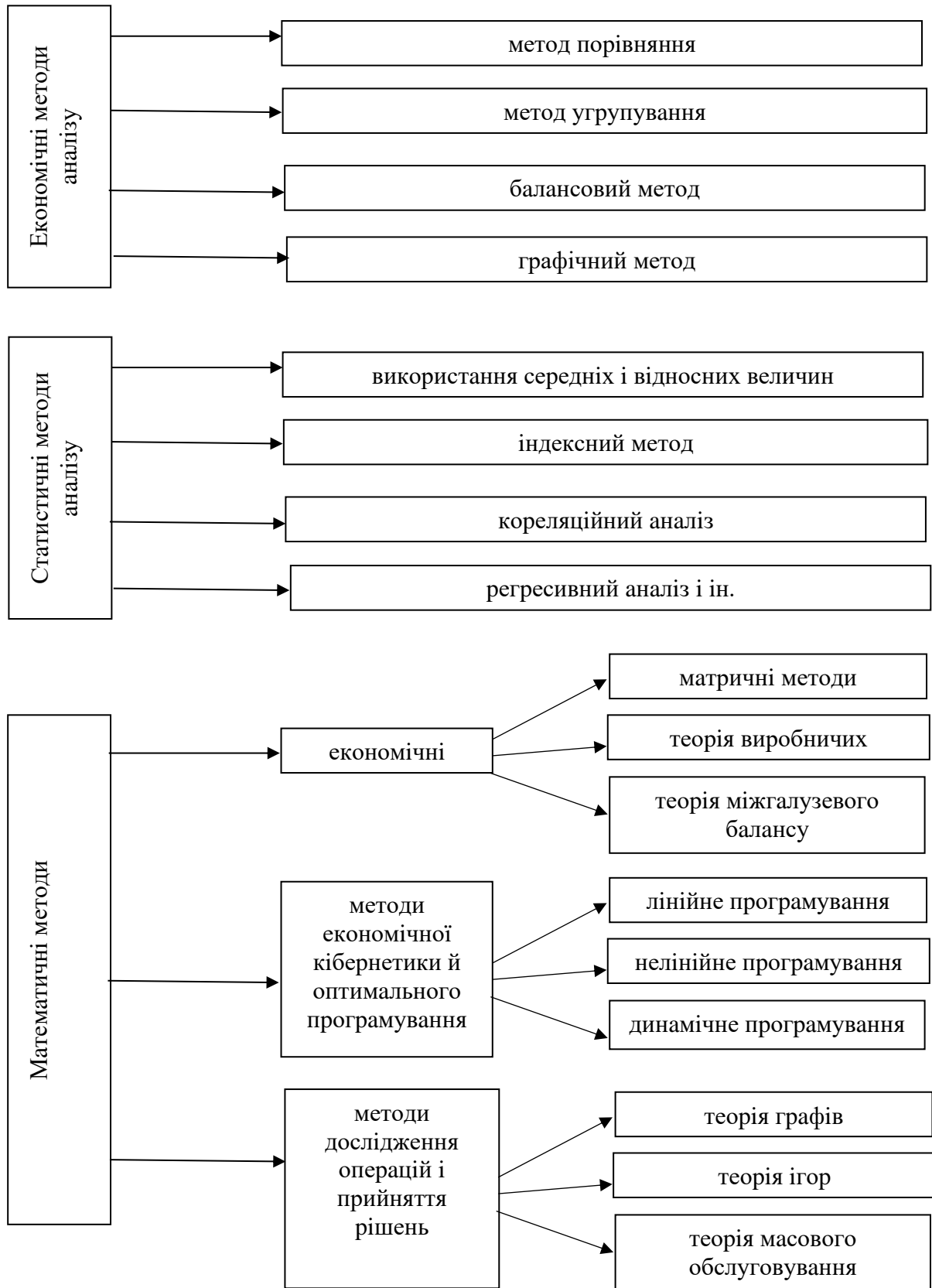


Рис.1.4. Методичні підходи до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства

Реальна корисність застосовуваних коефіцієнтів визначається тими конкретними задачами, що ставить перед собою дослідник. Коефіцієнти, насамперед, дають можливість побачити зміни у фінансовому положенні чи результатах виробничої діяльності і допомагає визначити тенденції і структуру таких змін, що, у свою чергу, може вказати керівництву підприємства на погрози і можливості, що очікує підприємство.

Аналіз починається з огляду основних показників діяльності підприємства. У ході цього огляду необхідно розглянути наступні питання:

- майнове положення підприємства;
- умови роботи підприємства в звітному періоді;
- результати, досягнуті в звітному періоді ;
- перспективи фінансово-господарської діяльності підприємства.

Економічний потенціал організації може бути охарактеризований подвійно: з позиції майнового положення підприємства і з позиції його фінансового положення. Обидві ці сторони фінансово-господарської діяльності взаємозалежні – нерациональна структура майна, його неякісний склад можуть привести до погіршення фінансового положення і навпаки.

Планування – це сукупність таких дій як дослідження, аналітика, що проводяться з метою отримання комплексу рішень, які необхідні підприємству для досягнення певної мети. Основними перевагами планування є:

- усунення невизначеності;
- точне встановлення мети і засобів, необхідних для її втілення;
- можливість передбачувати і діяти в майбутній ситуації, випереджаючи час.



Рис.1.5. Схематичне відображення засобів планування

Для здійснення ефективного фінансового планування більші можливості

мають великі підприємства, оскільки у них достатньо фінансових засобів для залучення висококваліфікованих спеціалістів, які забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи в галузі фінансів.

На малих підприємствах, як правило, для цього не вистачає коштів, хоча потреба у фінансовому плануванні саме для таких структур гостріша, ніж для великих підприємств. Вони частіше потребують залучення позикових коштів для забезпечення своєї господарської діяльності. Крім цього, зовнішнє середовище справляє значний вплив на їхню діяльність і важче піддається контролю. Організація фінансового планування, яка відповідає об'єктивним вимогам, передбачає більш послідовне врахування його основних принципів.

Фінансове планування на підприємстві являє собою складний процес і включає такі етапи:

- аналіз фінансової ситуації;
- розробка загальної фінансової стратегії;
- складання поточних фінансових планів;
- корегування, ув'язування, конкретизація;
- розробка оперативних фінансових планів;
- аналіз і контроль виконання фінансових планів.

1.3. Сучасні теоретичні підходи у формуванні та використанні фінансових ресурсів

Професор Бернар Коллас із французького Університету Дофін (Париж) увів у словник економіста термін “фінансова діагностика” (від грец. *diagnostikos* — здатний розпізнавати). Коллас запропонував методологічний цикл фінансової діагностики.

Фінансова діагностика заснована на всебічному аналізі публічної звітності корпорації, а також статистичних даних, небухгалтерської звітності — як внутрішньої, так і зовнішньої. Велике значення надається інформації про розвиток

галузі економіки, до якої належить корпорація, про конкурентів, економічну кон'юнктуру в країні, на континенті, у світовій економіці. Ця інформація в руках кваліфікованих аналітиків, що мають досвід, інтуїцію, здатні критично мислити, створює можливість опрацювання даних з метою формулювання робочих гіпотез, на підставі яких приймаються управлінські рішення.

Методологічний цикл, зображений на рис.1.6, являє собою замкнуте коло, усі стадії циклу повторюються, процес фінансової діагностики нескінченний. У кожній зі стадій визначається причина виникнення тієї або іншої ситуації, наприклад можливість неплатежів, здійснюється аналіз цієї ситуації, складаються прогнози і даються рекомендації для прийняття рішень. У процесі діагностики фінансові аналітики широко використовують методи порівняння з установленими еталонами.

Ними можуть бути:

- вимоги нормативних документів;
- успіхи (або поразки) інших підприємств у даній галузі;
- порівняння.

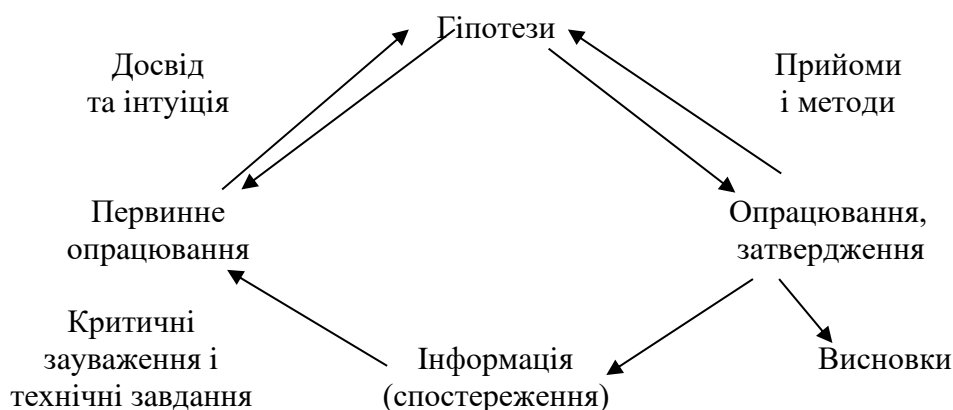


Рис.1.6. Методологічний цикл фінансової діагностики підприємства

Як відзначає Коллас, порівняння — це насамперед мистецтво, для якого необхідний свій метод. Він виділяє такі види порівнянь:

- прогноз;

- у часі;
- між підприємствами;
- порівняння з вимогами нормативних документів[12].

Фінансова діагностика в даний час набуває подальшого розвитку, чому сприяють досягнення як теорії інформації, так і практики її використання. У фінансовій практиці застосовуються такі методи аналізу фінансової звітності:

- горизонтальний;
- вертикальний;
- метод коефіцієнтів;
- системні методи.

Горизонтальний метод використовується з метою визначення тенденції економічного розвитку корпорації в цілому, а також її окремих показників. Дослідники ставлять перед собою різні цілі. Наприклад, фінансове управління корпорації вивчає тенденції розвитку економічних і фінансових показників з метою коригування фінансової та інвестиційної політики, фінансового планування. Фінансовий аналітик інвестиційного інституту вивчає тенденцію зростання зобов'язань корпорації й інші дані фінансової звітності, що становлять для нього інтерес.

В індустріально розвинутих країнах (США, Канада, Німеччина, Англія, Франція, Італія й ін.) широке поширення одержав розрахунок кінцевих результатів діяльності підприємства за допомогою методу “витрати - випуск”. Відповідно до цього методу загальний результат роботи підприємства визначається шляхом підсумовування експлуатаційного, фінансового і надзвичайного результатів. По кожному з видів діяльності виробляється порівняння витрат з випуском продукції (реалізацією), доходами і визначається кінцевий результат. Експлуатаційної вважається діяльність, що відповідає статуту підприємства; фінансової - діяльність, зв'язана з фінансовим і банківським обслуговуванням підприємства, випуском цінних паперів, участю в капіталі сторонніх підприємств, наданням і одержанням кредитів; надзвичайної - діяльність по операціях тривалого характеру, як правило,

тривалістю від 2 до 5 років (наприклад, реалізація основних фондів, ноу-хау, авторського й орендного права й ін.).

Згідно із моделлю Дюпона, на рентабельність власного капіталу впливають рентабельність продажу, оборотність активів, показник фінансового важеля. Значущість виділених факторів пояснюється тим, що вони узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, його статичну та динаміку, бухгалтерську звітність. Перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати підприємства, другий – актив балансу, третій – пасив балансу [3].

Також значного поширення зазнала об'єктивно орієнтована система інтегрального аналізу використання капіталу підприємства, запропонована фірмою "Модернсофт". Основою цієї концепції є представлення моделі формування рівня рентабельності власного капіталу підприємства у вигляді сукупності взаємодіючих фінансових блоків, які моделюють "класи" елементів, що безпосередньо формують цей показник. Користувач сам визначає систему таких блоків залежно від специфіки господарської діяльності підприємства [16]. Такі вчені, як Гаврилова А.Н. та Попов А.А. [13], пропонують використовувати підхід ланцюгових підстановок. Він використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах детермінованих моделей. Він дозволяє виявити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну у звітному періоді.

Використання методу ланцюгових підстановок дозволяє виявити, зміна якого із факторів найбільше вплинула на зниження результативного показника. Цей метод дозволяє керівництву підприємства виявити проблемні місця своєї діяльності, і сконцентрувати на них свою увагу. У своїй роботі "Основи управління фінансами" [23] Дж. Ван Хорн пропонує оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів за допомогою моделі SGR (Sustainable Growth Rate). З цієї моделі виходить, що темпи нарощування економічного потенціалу підприємства залежать від двох факторів: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку. Враховуючи, що показник рентабельності власного

капіталу, у свою чергу, залежить від показників рентабельності продажу, оборотності активів та фінансового важеля [2].

Модель SGR є чітко детермінованою факторною моделлю, що встановлює залежність між темпом приросту економічного потенціалу підприємства, що виявляється у зростанні обсягу виробництва, і основними факторами, які згідно із моделлю Дюпона, на рентабельність власного капіталу впливають рентабельність продажу, оборотність активів, показник фінансового важеля. Значущість виділених факторів пояснюється тим, що вони узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, його статику та динаміку, бухгалтерську звітність.

Перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати підприємства, другий – актив балансу, третій – пасив балансу [13]. Ці фактори дають змогу зробити комплексну характеристику виробничої, фінансової сторін, становища підприємства на ринку, взаємовідносин власників та керівників підприємства. Найбільшого поширення серед компаній США отримала система SWOT-аналізу. Сутність даного методу полягає в дослідженні характеру сильних і слабких сторін підприємства відносно можливостей використання його капіталу, а також позитивного чи негативного впливу окремих зовнішніх та внутрішніх факторів на умови його використання [21]. SWOT-аналіз підприємства включає: аналіз макро- і мікросередовищ підприємства; формування переліку сильних і слабких сторін, а також можливостей та загроз стосовно специфіки конкретного підприємства; кількісну оцінку сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства; визначення значущості кожного; розрахунок інтегральної оцінки SWOT-аналізу; установлення взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами з метою виявлення пріоритетних напрямів [15].

Вітчизняні вчені також зробили значний внесок у розробку підходів до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів. Так, Панченко А.І. у своїй роботі "Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства"[17] запропонував збалансовану систему індикаторів діяльності (ЗСІД). Суть цієї системи полягає в недостатності лише фінансових показників для

повного і всебічного описання стану підприємства. Головна структурна ідея ЗСІД полягає в тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп. Перша група включає традиційні фінансові показники. Друга – описує зовнішнє оточення підприємства, його взаємини з клієнтами. Третя група характеризує внутрішні процеси підприємства. Четверта – дає змогу описати здатність підприємства до навчання і зростання, яка фокусується у такі чинники: люди, з їхніми здібностями, навичками і мотивацією; інформаційні системи; організаційні процедури [18].

Згідно з В.Савчуком, ефективність використання фінансових ресурсів проявляється в накопиченні багатства власника, тобто визначенні економічної доданої вартості. Суть даного методу полягає в зіставленні вартості капіталу, що використовується в бізнесі, з віддачею (прибутковістю) від використання цього капіталу [16]. Вартість капіталу, що використовується в бізнесі, розраховується як відношення середньої величини компоненти капіталу за рік до середньої величини сумарного капіталу за рік (WACC). Прибутковість капіталу, що використовується, розраховують як відношення чистого прибутку на середнє річне значення залученого в бізнес капіталу (ROCK). Різниця (ROCK – WACC) має бути позитивною і максимально великою. Якщо цю різницю помножити на суму спрямованого в бізнес капіталу, то матимемо показник, який і називається EVA [6]. Якщо EVA з року в рік зростає, багатство примножується, а отже, ефективність від використання фінансових ресурсів зростає. Якщо темпи зростання EVA падають, то це свідчить про зменшення ефективності і про можливість отримання підприємством збитку.

Гречан А.П. та Радіонова Н.Й. [14] пропонують показник "термін повернення капітальних вкладень". Він становить кількість років, протягом яких прибуток від продажів за відрахуванням функціональноадміністративних витрат відшкодовує основні капітальні вкладення. Залишається дискусійним питання про те, період повернення повинен розраховуватися з дисконтуванням чи без нього [14]. Згідно із Прушківською Е.В. та Санакоєвою М.А. [18], основними групами показників, які можуть оцінити ефективність використання фінансових ресурсів, є

динаміка доходу і його структура; рівні витрат і показники прибутковості; управління робочим капіталом і грошові потоки; використання активів та інвестиційна ефективність. Слід зазначити, що дані методи не універсальні. Тому необхідно оцінювати раціональність застосування того чи іншого методу на конкретному підприємстві залежно від його особливостей

Підходи, запропоновані зарубіжними вченими, дозволяють зробити інтегральний аналіз, тобто врахувати усі можливі фактори і, як наслідок, підвищують достовірність і точність результатів. Проте для підвищення ефективності використання дані підходи необхідно скоригувати відповідно до особливостей функціонування українських підприємств. Підходи ж, запропоновані вітчизняними науковцями, дають односторонню оцінку ефективності використання фінансових ресурсів. Вони концентруються на окремих показниках, тому поза їх увагою залишається більшість показників, які дають змогу оцінити ефективність діяльності підприємства як у кількісному, так і в якісному виразі. Крім того, дані підходи є менш адаптованими до сучасних економічних умов.

Таким чином, для підвищення якості оцінки ефективності використання фінансових ресурсів необхідно використовувати комплекс методів. Вибір методів, що необхідно включити до даного комплексу, кожне підприємство повинно здійснювати індивідуально залежно від стадії життєвого циклу підприємства, його стратегічних планів та тактичних цілей.

Висновки до розділу 1

1. До елементу фінансових ресурсів підприємства — "додаткового капіталу" належать:

- результати переоцінки основних фондів, тобто їхня дооцінка;
- емісійний дохід акціонерного товариства (дохід від продажу акцій більший від їхньої номінальної вартості);
- безкоштовно отримані грошові й матеріальні цінності на виробничі цілі;

- асигнування з бюджету на фінансування капітальних вкладень;
- асигнування на поповнення обігових коштів.

Сьогодні поняття "фонди" як організаційна форма руху коштів просто починає зникати з лексику підприємства (в економічній літературі "фонди" трактуються лише як загальне джерело коштів). Для цього достатньо поглянути на нову форму балансу, в якій жодного разу не згадуються фонди, а старі фонди замінені простим поняттям "капітал".

2. Фінансове планування на підприємстві являє собою складний процес і включає такі етапи:

- аналіз фінансової ситуації;
- розробка загальної фінансової стратегії;
- складання поточних фінансових планів;
- корегування, ув'язування, конкретизація;
- розробка оперативних фінансових планів;
- аналіз і контроль виконання фінансових планів.

3. Таким чином, для підвищення якості оцінки ефективності використання фінансових ресурсів необхідно використовувати комплекс методів. Вибір методів, що необхідно включити до даного комплексу, кожне підприємство повинно здійснювати індивідуально залежно від стадії життєвого циклу підприємства, його стратегічних планів та тактичних цілей.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «ВЕРЕС»

2.1. Загальні відомості про фірму ТОВ «Верес»

Торгово-виробнича фірма «Верес» є товариством з обмеженою відповідальністю. Фірма була заснована в 1992 р. ТОВ «Верес» – комерційна організація, метою діяльності якої є здійснення підприємницької діяльності, розвиток сучасної високоефективної системи обслуговування населення та суб'єктів підприємницької діяльності у різних сферах, випуск продукції та надання послуг та отримання прибутку шляхом здійснення наступних видів діяльності:

- а) знімальні геодезичні і гідрографічні роботи, землевпорядні роботи:
 - побудова і розвиток геодезичних мереж згущення 4 класу, 1 і 2 розрядів, нівелювання III, IV класів;
 - побудова і розвиток зйомочних мереж;
 - геодезичні роботи з інвентаризації та встановлення меж земельних ділянок;
 - топографічні зйомки масштабів 1:500-1:5000;
 - кадастрові зйомки, топографічні роботи для забезпечення основи різних кадастрів;
 - встановлення на місцевості меж адміністративно-територіальних одиниць;
 - складання проектів новостворених землеволодінь;
 - складання проектів внутрішньогосподарського землевпорядження сільських (фермерських) господарств і організацій;
 - розробка документації по складанню державних актів на право приватної власності на землю, на право власності на землю і право постійного користування землею і договорів оренди землі;
 - перенесення в натуру (на місцевість) границь відведених земельних ділянок;
 - інвентаризація земель усіх категорій у границях і за межами населених пунктів;

- b) ремонт вимірювальної техніки (геодезичні прилади), технічне обслуговування напротязі гарантійного строку;
- c) роздрібна торгівля геодезичним обладнанням.

Фірма є суб'єктом малого підприємництва (кількість працівників до 15 чоловік). Діє на підставі Статуту. Організацією фінансової роботи фірми займається головний бухгалтер і виконавчий директор.

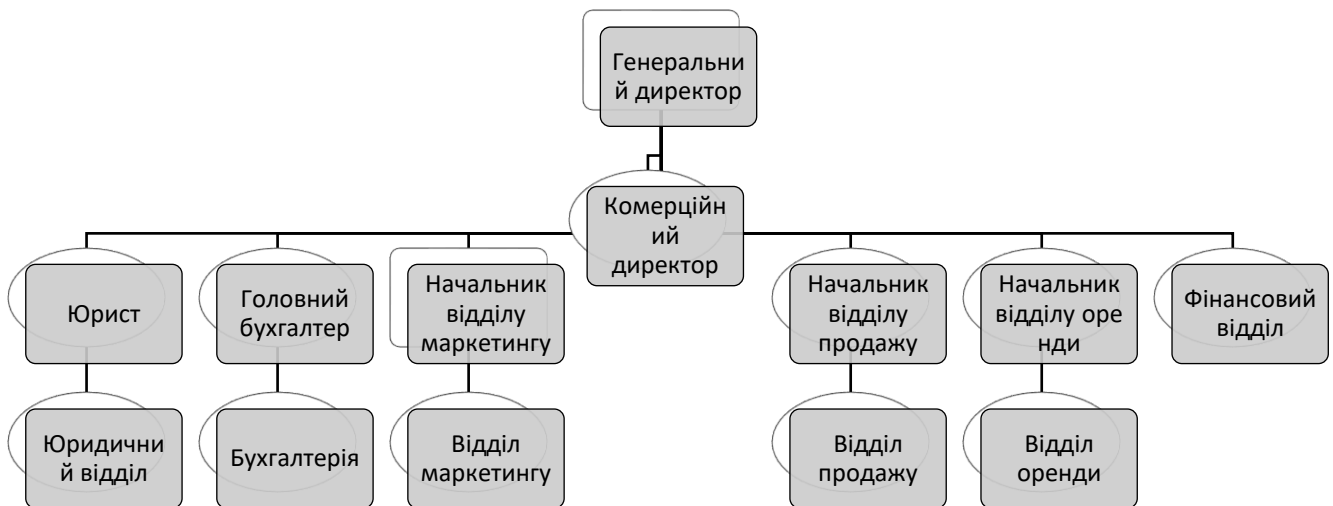


Рис.2.1. Організаційно-виробнича структура ТОВ «Верес»

Угоди з постачальниками на покупку геодезичного устаткування заключаються на рік, подальші питання (умови постачання, ціна, умови оплати, кількість і ін.) обмовляються в Специфікації до Договору; з фірмою “ТНТ” фірма «Верес» працює за рахунками-фактурами. Форма розрахунку з постачальниками товару – безготівковий розрахунок.

З покупцями продукції заключаються окремі договори. Великим підприємствам перед складанням договору надається комерційна пропозиція. Терміни дії договорів обмовляються обома сторонами, відповідальність за невиконання чи невідповідне виконання зобов'язань за відповідним договором винна сторона несе відповідно до законодавства України і відповідним договором. За невиконання зобов'язань договорів Замовник і Постачальник несуть фінансову відповідальність у виді пені в розмірі 0,1% від суми зазначеного в договорі (специфікації) товару.

З користувачами послуг фірми також заключаються угоди на виконання робіт, оплата послуг здійснюється по безготівковому розрахунку, роботи починають вироблятися після надходження передоплати на розрахунковий рахунок фірми.

Результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства є фінансовий стан підприємства, який визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

Як правило, від показників обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг залежить нижча їх собівартість, та вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Для здійснення аналізу фінансового стану будь-якого підприємства перш за все необхідно провести дослідження складу і структури його балансу, динаміку різних елементів балансу, співвідношення оборотних і необоротних активів тощо.

2.2. Оцінка стану фінансових ресурсів ТОВ «Верес»

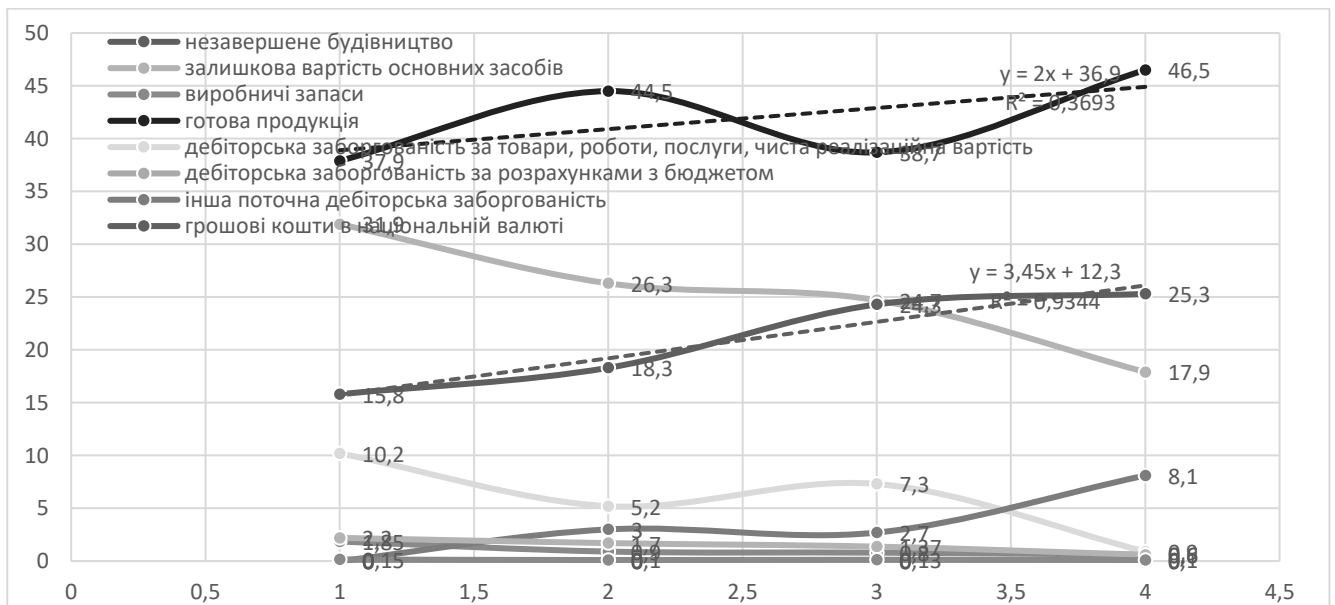
Аналіз фінансового стану - це глибоке науково обгрунтоване дослідження фінансових ресурсів підприємства в єдиному виробничому процесі. Рух трудових і матеріальних ресурсів на підприємстві супроводжується утворенням і витратою коштів. Це свідчить про те, що фінансовий стан господарюючого суб'єкта відображає різні сторони його діяльності.

Для проведення фінансового аналізу в розпорядженні були дані балансу за два роки і відповідні звіти про прибуток.

Вертикальний аналіз балансу показує структуру засобів підприємства і їхніх джерел, коли суми по окремих статтях чи розділах беруться у відсотках до валюти балансу. Можна виділити дві основні причини, що обумовлюють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу:

- перехід до відносних показників дозволяє проводити міжгосподарські порівняння результатів діяльності підприємств, що розрізняються по величині використовуваних ресурсів і інших об'ємних показників;
- відносні показники деякою мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, що можуть істотно перекручувати абсолютні показники фінансової звітності і тим самим утрудняти їхнє зіставлення в динаміці.

Першою стадією аналізу було складання аналітичного балансу, для чого були додатково вставлені колонки «структура», «зміни абсолютні», «зміни в структурі» і «темп росту». Валюта балансу відповідає на запитання про розмір фінансових ресурсів, якими володіє підприємство на звітну дату, а динаміка цього показника характеризує процес нарощування (або, навпаки, зменшення) фінансового потенціалу підприємства. Ознакою фінансової стійкості будь-якого суб'єкта господарювання є постійне зростання валюти його балансу, тобто загальної суми його фінансових ресурсів.



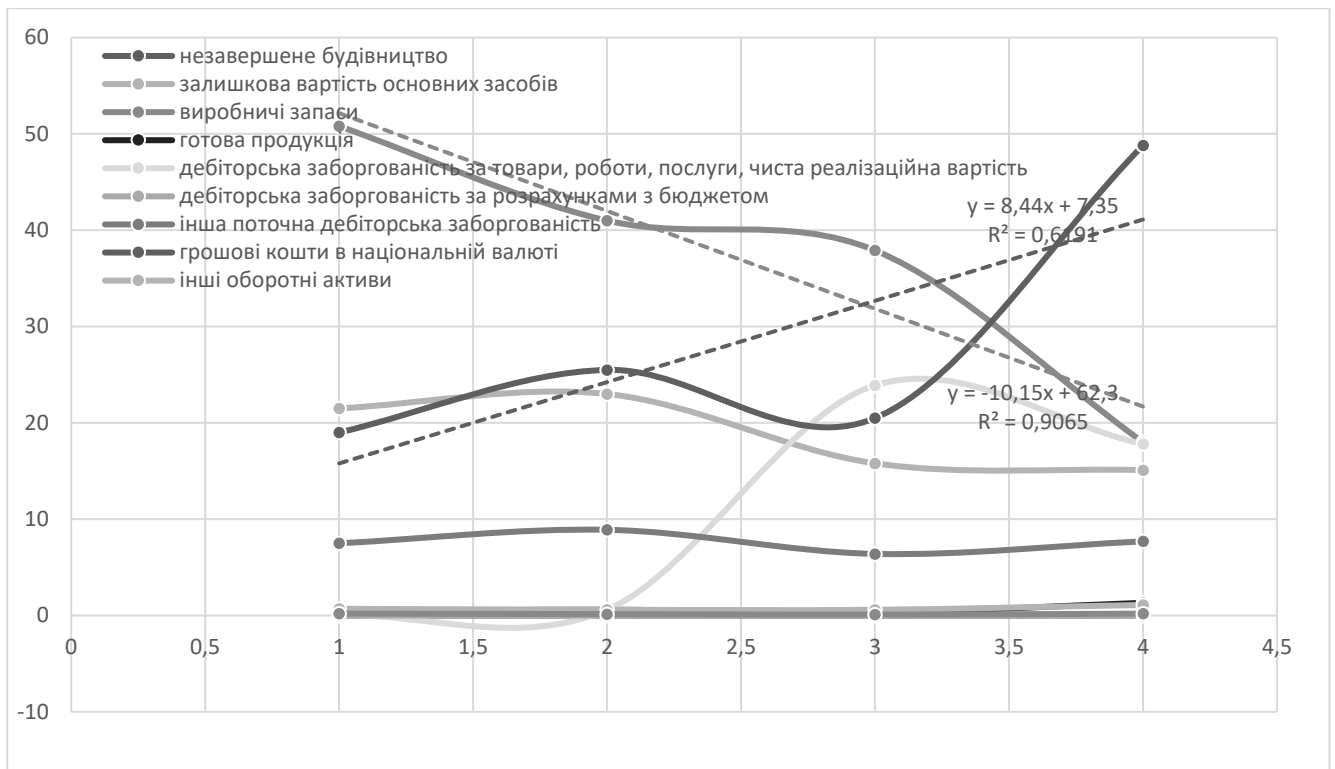


Рис.2.2. Структура активу балансу ТОВ «Верес» у 2019-20 р.р.

- де:
- 1005 – незавершене будівництво
 - 1010 – залишкова вартість основних засобів
 - 1100 – виробничі запаси
 - 1100 – готова продукція
 - 1125 – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, чиста реалізаційна вартість
 - 1135 – дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом
 - 1155 – інша поточна дебіторська заборгованість
 - 1165 – грошові кошти в національній валюті
 - 1190 – інші оборотні активи
 - 1200 – витрати майбутніх періодів

Основну частину активів балансу складає готова продукція. Також серед основних складових виступають дебіторська заборгованість та гроші в національній валюті на розрахунковому рахунку. Структура активу майже не змінюється на протязі 8 періодів (рис.2.3)

Основною складовою пасиву балансу виступає нерозподілений прибуток, зміни якого представлені на рис. 2.4 Спостерігається його збільшення в динаміці, тобто можна відмітити збільшення основного для фірми фінансового ресурсу – чистого прибутку.

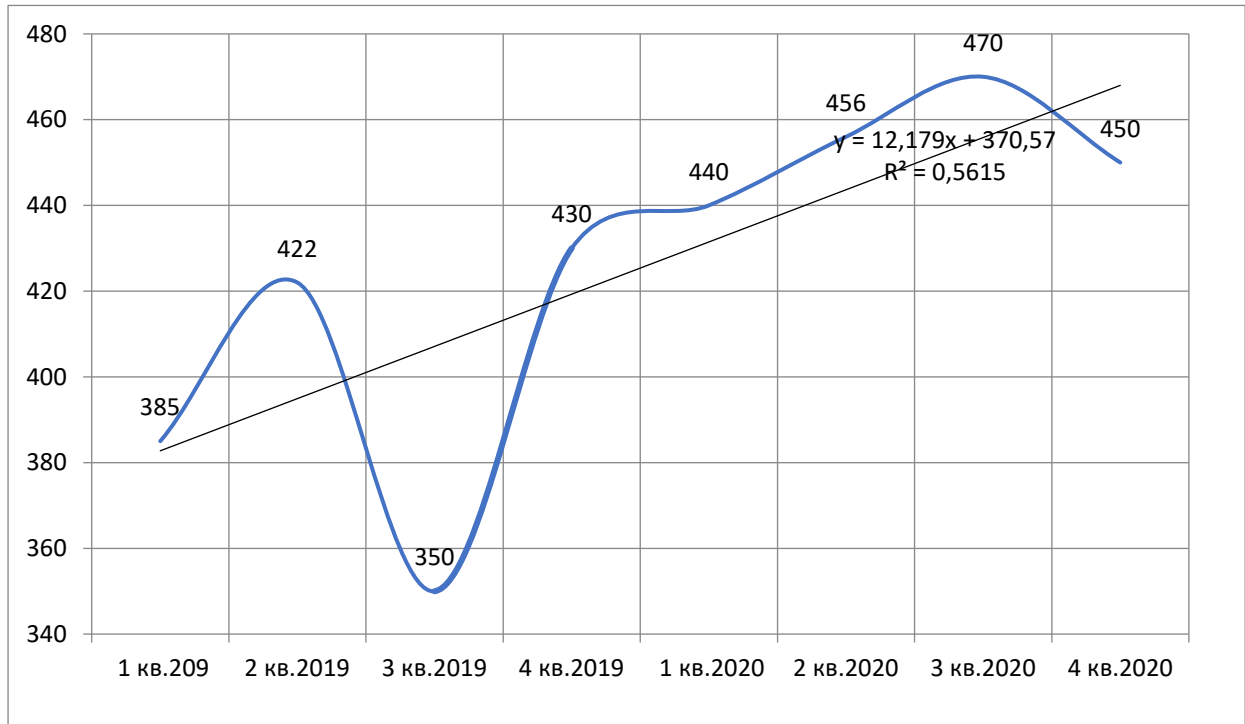


Рис.2.4. Динаміка зміни кількості нерозподіленого прибутку по періодам

Друга стадія фінансового аналізу це аналіз форми №2 «Звіт про фінансові результати», ціллю якого є надання повної інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки фірми. Від розміру прибутку, який отримала фірма у звітному періоді, залежить формування таких фінансових ресурсів як оборотні кошти, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність фірми та інші показники. Співвідношення чистого виторгу та чистого прибутку представлено на рис. 2.5.

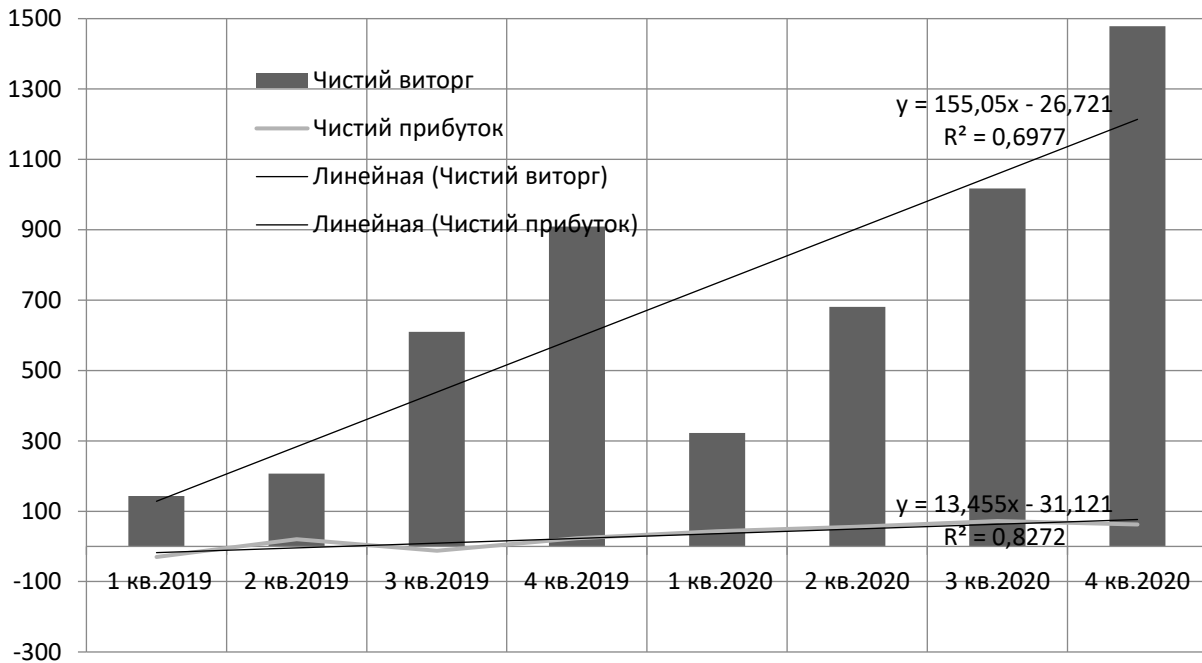


Рис.2.5. Співвідношення чистого виторгу та чистого прибутку ТОВ «Верес» за період 2019-20 р.р.

У 2019 році в I та III кварталах фірма не покривала витрати на реалізацію товарів та послуг. Отримані збитки свідчать про питому вагу у загальному обсязі витрат, насамперед, собівартості продукції. У 2020 році фірма отримує прибуток і збільшує його за рахунок збільшення чистого виторгу. Це може бути результатом підвищення менеджерської діяльності, що впливає на прискорення обертів «товар-гроші-товар», територіального розширення надання земельно-кадастрових послуг, підвищення якості та темпів виконання робіт.

Третя стадія фінансового аналізу – факторний аналіз прибутку, який виступає комплексною системою вивчення та виміру впливу факторів на величину результативних показників. При факторному аналізі був застосований прийом елімінування – виключення впливу всіх факторів, крім одного.

Таблиця 2.2

Схема формування та розподілу прибутку підприємства

Показники	
1	2
(+)	Виторг від реалізації продукції (робот, послуг)
(-)	Податок на додану вартість

Продовження табл.2.2

1	2
(-)	Витрати на виробництво та реалізацію продукції (робот, послуг)
(=)	Прибуток (збиток) від реалізації продукції (робот, послуг)
(+)	Прибуток від реалізації основних засобів
(+)	Прибуток від реалізації інших активів
(-)	Збиток від реалізації основних засобів
(-)	Збиток від реалізації інших активів
(+)	Прибуток (доходи) від не реалізаційних операцій
(-)	Збиток (втрати) від не реалізаційних операцій
(=)	Валовий (балансовий) прибуток
(-)	Рентні платежі
(-)	Прибуток (доходи) від інших видів діяльності: прибуток від посередницьких операцій прибуток від страхової діяльності прибуток від банківських операцій прибуток від виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції
(-)	Льготи по податку на прибуток
(+)	Положительные курсовые разницы
(-)	Отрицательные курсовые разницы
(=)	Прибуток, що підлягає оподаткуванню
(-)	Податок на прибуток
(-)	Інші податки та збори
(=)	Чистий прибуток

Розмір виторгу від реалізації залежить від таких факторів як ціна та собівартість реалізованої продукції та послуг, питома вага кожного виду продукції у загальному об'ємі реалізації та кількості реалізованої продукції. Залежність представлена формулою:

$$V=N \times UD \times C \quad (2.1)$$

де UD – показник структури реалізованої продукції;

N – об'єм реалізації продукції;

C – ціна продукції.

$$\Delta B_{ц} = B_1 - B_0 : I_{ц} \quad (2.2)$$

$$\Delta B_{NUД} = B_1 : I_{ц} - B_0 \quad (2.3)$$

Факторна модель собівартості представлена наступною формулою:

$$C=N \times UD \times Z \quad (2.4)$$

де Z – змінні витрати на собівартість одиниці продукції.

$$\Delta C_{ц(з пер)} = C_1 - C_0 : I_{ц} \quad (2.5)$$

$$\Delta C_{НУД} = C_1 : I_{ц} - C_0 \quad (2.6)$$

Вплив зміни цін на розмір чистого прибутку вираховується наступним чином:

$$\Delta \Pi_{ц} = \Delta B_{ц} - \Delta C_{ц(з пер)} \quad (2.7)$$

Вплив розміру витрат по податку на прибуток розраховується за формулою:

$$\Delta \Pi_{ппп} = -(\Pi ПП_1 - \Pi ПП_0) \quad (2.8)$$

Результати факторного аналізу прибутку представлені в таблицях 2.3 і 2.4.

Отже, вплив зміни цін на розмір чистого прибутку носить різнонаправлений характер: зростання виторгу від реалізації сприяє зростанню чистого прибутку, а ріст собівартості сприяє зменшенню прибутку. Таким чином, збільшення цін з початку 2018 року вплинуло на збільшення виторгу від реалізації, що сприяло отриманню фірмою чистого прибутку.

Таблиця 2.3

Розрахунок показників факторного аналізу прибутку ТОВ «Верес»

Показник	Значення показників							
	2019 рік				2020 рік			
	I кварта л	II кварта л	III кварта л	IV кварта л	I кварта л	II кварта л	III кварта л	IV кварта л
1	2	3	4	5	6	7	8	9
$I_{ц}$	1,1270	1,0020	0,7600	1,0069	1,0486	1,0486	1,1063	1,1000
$\Delta B_{обц}$	51,80	149,60	-86,70	-161,20	179,00	274,20	407,30	569,40
$\Delta B_{ц}$	16,18	0,81	-192,47	6,23	14,95	31,56	97,70	134,38

Продовження табл.2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ΔB_{NYD}	35,62	148,79	105,77	-167,43	164,05	242,64	309,60	435,02
$\Delta C_{обц}$	5,10	57,20	76,70	59,80	29,50	115,00	118,80	197,30
$\Delta C_{Ц(з пер)}$	3,90	0,20	-61,55	1,72	2,97	9,92	30,14	40,71
$\Delta C_{НИУД}$	-1,20	-57,00	-138,25	-58,08	-26,53	-105,08	-88,66	-156,59

Таблиця 2.4

Отримані показники фінансової діяльності ТОВ «Верес»

Показники	2019 рік				2020 рік			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Зміни цін	12,28	0,61	-130,93	4,51	11,98	21,64	67,56	93,67
Об'єм реалізованої продукції	35,62	148,79	-86,76	-167,43	164,05	242,64	309,60	435,02
Об'єм виробленої продукції	-1,20	-57,00	-76,68	-58,08	-26,53	-105,08	-88,66	-156,59
Інші доходи	2,70	0,00	-3,00	-12,30	-2,10	-1,50	0,20	4,90
Інші витрати	-78,20	-112,70	42,30	-140,30	-56,40	-116,50	-199,70	-329,90
Податок на прибуток	-1,30	-20,20	4,30	75,20	-18,20	-5,50	-4,90	-8,00
Всього:	-30,10	-40,50	-250,77	-298,40	72,80	35,70	84,10	39,10

Фінансовий аналіз являє собою методику оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації.

Рентабельність - це показник, що характеризує економічну ефективність використання фінансових ресурсів. Економічна ефективність - відносний показник, що порівнює отриманий ефект із витратами чи ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. Загальна формула для визначення рентабельності:

$$R = \frac{\Pi}{V} \quad (2.9)$$

де, в чисельнику прибуток, у знаменнику – показник, який аналізується

Визначена трьохфакторна модель рентабельності, показники рентабельності фірми представлені на рис. 2.6.

Рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, збутової і комерційної діяльності підприємства, інакше кажучи, ці показники характеризують усі сторони господарювання. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Як показав аналіз, показники рентабельності таких фінансових ресурсів як власний капітал та активи стабільні та на низькому рівні; у першому і третьому кварталах 2019 року вони від'ємні, тому що в ці періоди фірма отримувала збитки. Валова рентабельність продукції не змінюється в динаміці, це свідчить про наявність постійного попиту на товари та послуги, які пропонує фірма. Найбільші зміни відбуваються з показниками валової та чистої рентабельності діяльності. Вони відображають співвідношення собівартості продукції до чистого виторгу і чистого прибутку відповідно. В 2019 році показник валової рентабельності діяльності був найнижчим у III кварталі. В цей період відбулось збільшення цін на закупівлю запасів, на що фірма своєчасно не відреагувала збільшенням цін на вихідну продукцію. Виходячи з показників рентабельності, можна зробити висновок про високий рівень витрат і екстенсивні підходи у сфері формування основного фінансового ресурсу – виторгу від реалізації.

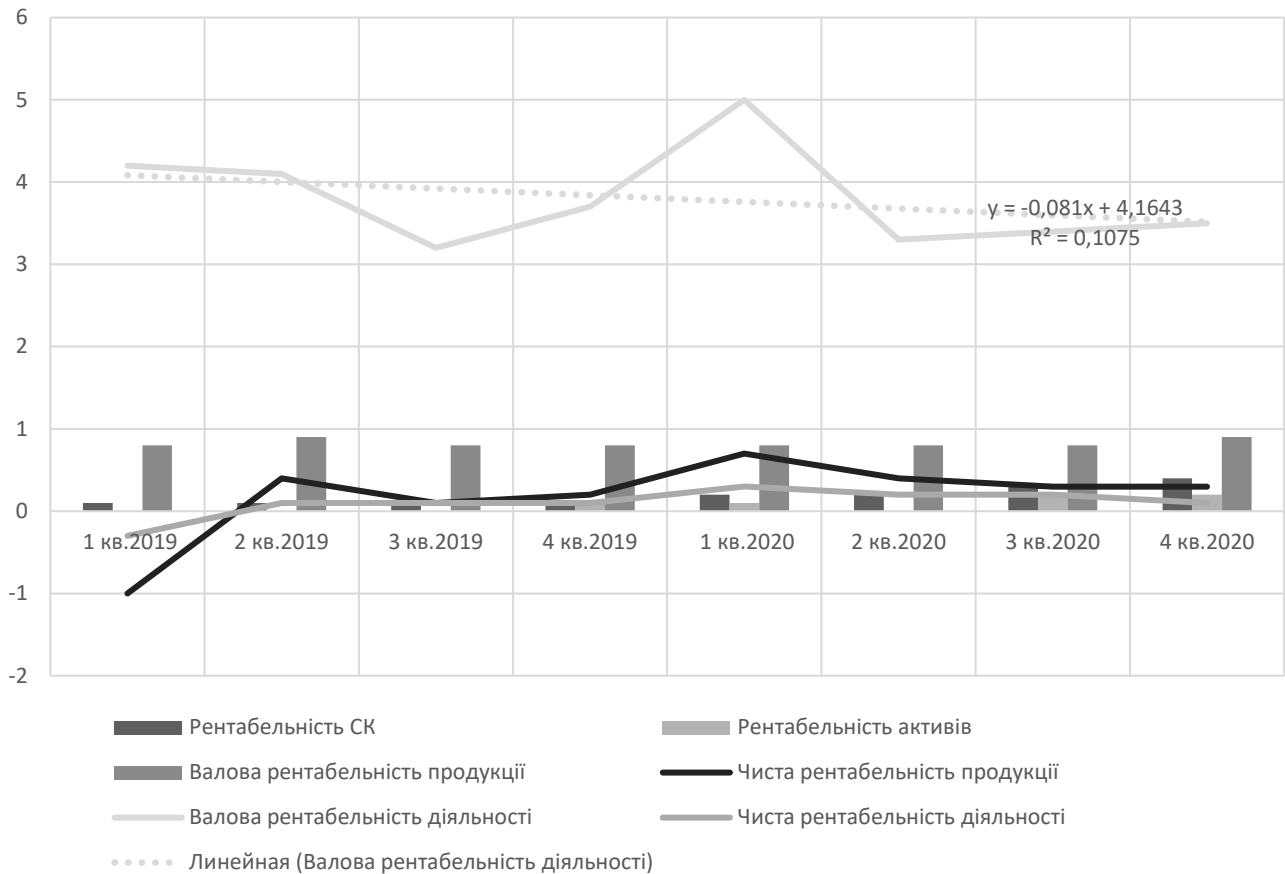


Рис.2.6. Показники рентабельності ТОВ «Верес» у 2019-20 р.р.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань організації її активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Отже, чим менше час, що буде потрібно, щоб даний вид активу був переведений у грошову форму, тим вище його ліквідність і кращі фінансові результати.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів по активу, згрупованих по ступені їхньої ліквідності і розташованих у порядку убавання ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими по термінах їхнього погашення і розташованими в порядку зростання таких термінів.

Для визначення ліквідності балансу необхідно зіставити підсумки приведених груп по активу і пасиву. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо дотримуються наступні нерівності:

$$A1 \geq P1$$

$$A2 \geq P2$$

$$A3 \geq P3$$

$$A4 \leq P4$$

Якщо виконуються перші три нерівності в цій системі, то це несе і виконання четвертої нерівності. Тому важливо зіставити підсумки перших трьох груп по активу і пасиву. Іншими словами, при розрахунку оцінки ліквідності балансу в розрахунок приймаються оборотні активи підприємства і притягнуті джерела фінансування.

I квартал 2019 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	} абсолютно ліквідний баланс
II квартал 2019 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	
III квартал 2019 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	
IV квартал 2019 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	
I квартал 2020 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	
II квартал 2020 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	
III квартал 2020 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	
IV квартал 2020 року: $A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	

Більш детальним є аналіз ліквідності за допомогою фінансових коефіцієнтів. Крім того, такий підхід до аналізу ліквідності на практиці використовується набагато частіше. Стан ліквідності фінансових ресурсів фірми на прикладі розрахування коефіцієнтів ліквідності відображено на рис. 2.7 і 2.8.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) показує, у якому ступені наявні оборотні активи достатні для задоволення поточних зобов'язань. Логіка, що стоїть за розрахунком даного коефіцієнта, полягає в тому, що оборотні активи повинні бути цілком переведені в кошти протягом одного року, а поточні зобов'язання також необхідно оплатити протягом року.

Відповідно до загальноприйнятих стандартів, вважається, що цей коефіцієнт повинен знаходитися в межах від одиниці до двох. Нижня границя обумовлена тим, що оборотних коштів повинно бути щонайменше досить для погашення короткострокових зобов'язань, інакше фірма виявиться під погрозою банкрутства. Протягом аналізуючи періодів найнижчим значенням коефіцієнта покриття було 3,3. Це свідчить про те, що оборотні кошти повністю покривають короткострокові зобов'язання. Але такі високі показники також вказують на нераціональність використання фінансових ресурсів і порушення структури балансу, тому що перевищення короткострокових коштів над зобов'язаннями більше ніж у два рази небажане. При аналізі коефіцієнта особливу увагу варто звернути на його динаміку. В 2019 році спостерігається його постійний зріст відносно значення на початок року, а в 2020 році максимальне зростання коефіцієнта покриття було в II кварталі і потім темпи його росту почали знижуватись (рис.2.9). Залежність коефіцієнта покриття від загальної суми активів можна відобразити економіко-математичною моделлю, яка показана на рис. 2.10.

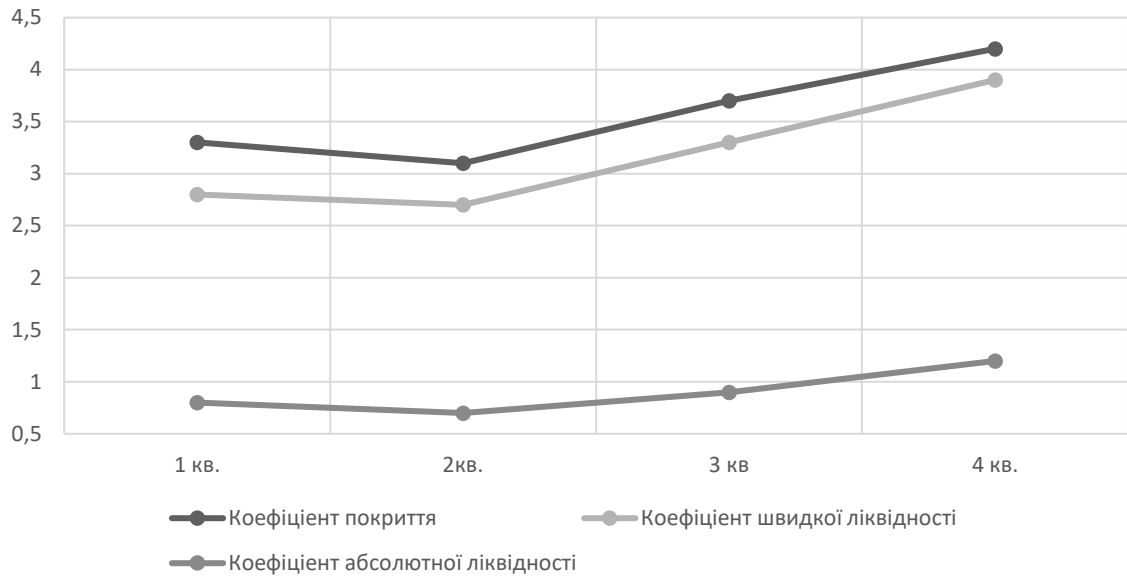


Рис. 2.7. Показники ліквідності ТОВ «Верес» за 2019 рік

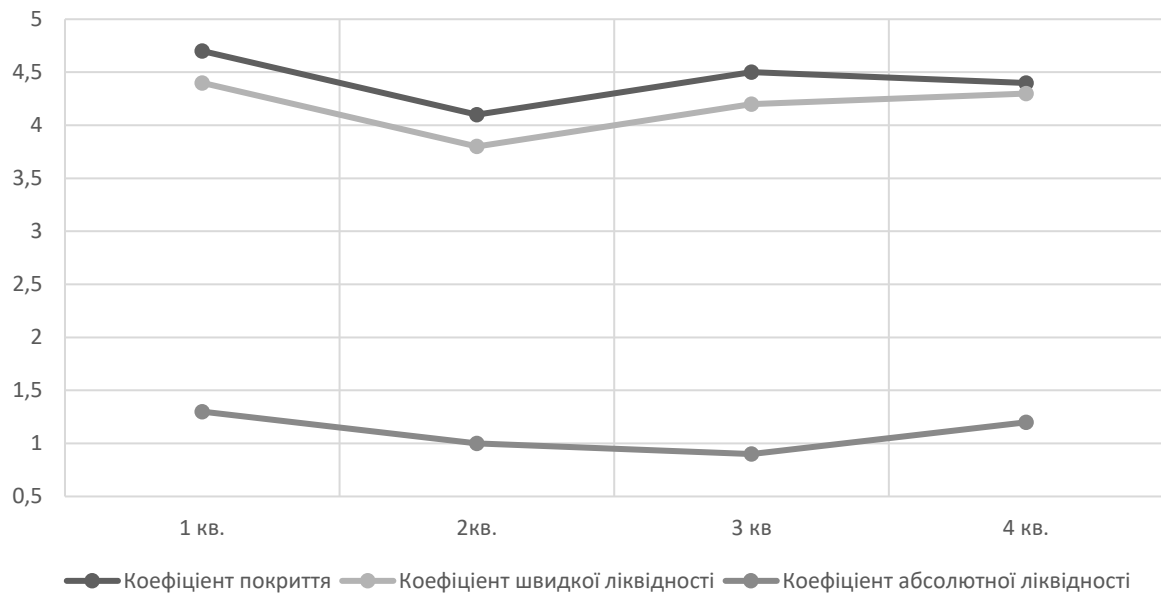


Рис.2.8. Показники ліквідності ТОВ «Верес» за 2020 рік

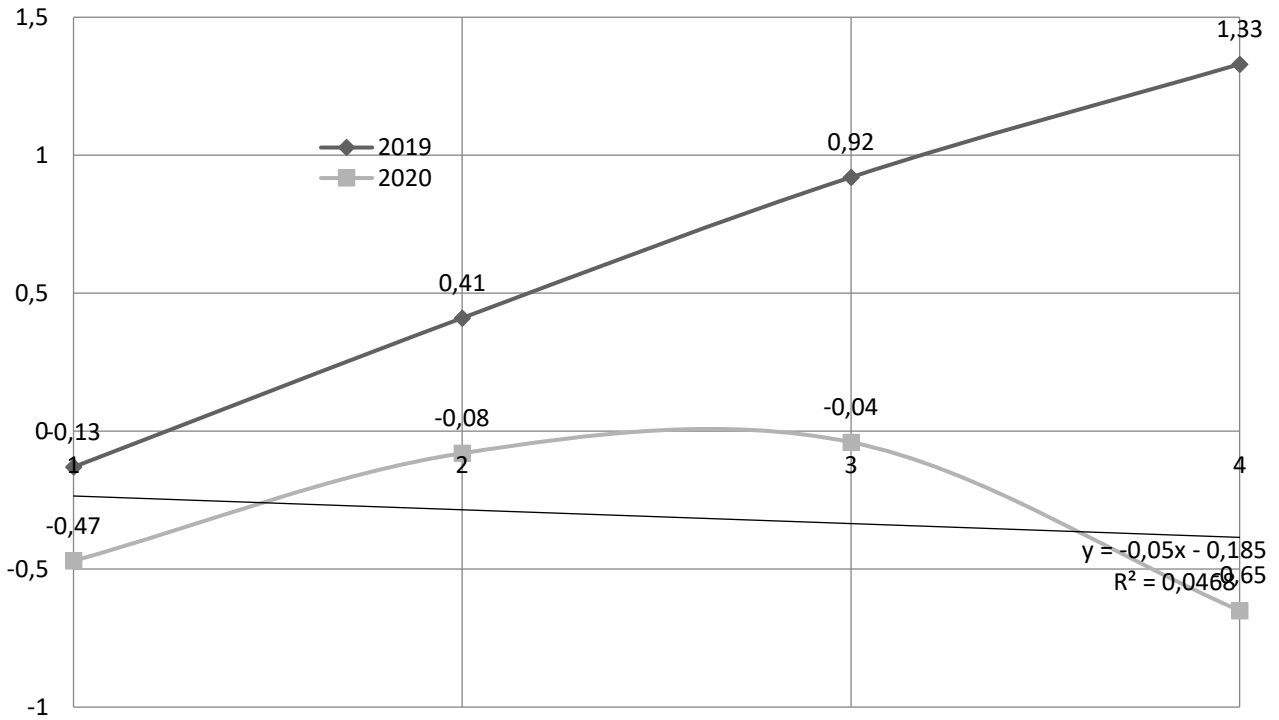


Рис.2.9. Графік коливань коефіцієнта покриття ТОВ «Верес» у 2019-20 р.р.

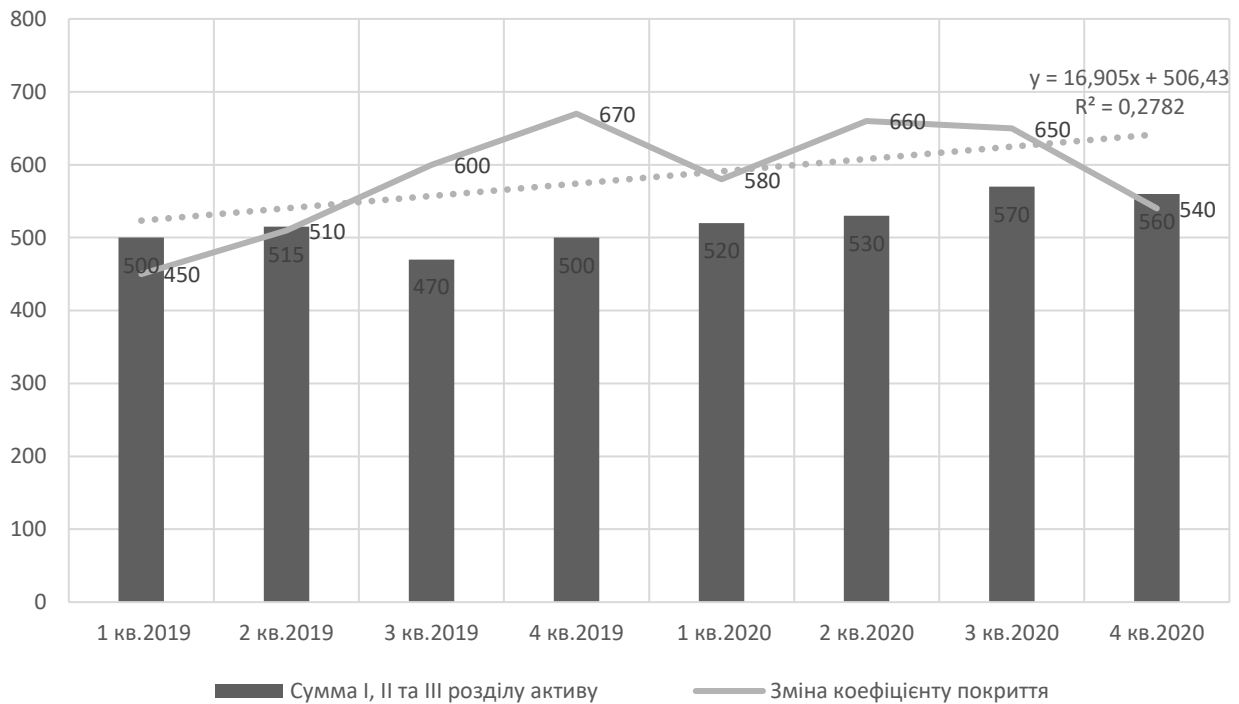


Рис. 2.10. Залежність коефіцієнта покриття від загальної суми активів

Проміжний (уточнений) коефіцієнт ліквідності (термінової ліквідності) вважається більш твердим тестом на ліквідність, тому що при його розрахунку не

береться в увагу найменш ліквідна частина фінансових ресурсів — повільно реалізовані активи (А3). Бажано, щоб цей коефіцієнт був близько 1,5. Коливання коефіцієнта і його залежність від суми нематеріальних та оборотних активів відображені на рис. 2.11 і 2.12 відповідно.

Коефіцієнт оцінки ліквідності по показниках першої групи активів називається коефіцієнтом абсолютної ліквідності. У західній практиці коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується рідко. У країнах з перехідною економікою його оптимальне значення визнається на рівні 0,2-0,35. Значення вище 0,35 не завжди потрібно, тому що надлишок коштів свідчить про неефективне їх використання. Коливання коефіцієнта та його залежність від суми нематеріальних активів відображені на рис. 2.13 та 2.14.

Аналіз ліквідності за допомогою фінансових коефіцієнтів дозволяє оцінити загальні результати роботи фірми, в тому числі й роботи з управління фінансовими ресурсами. Отже, аналізуючи коефіцієнти ліквідності, можна зробити загальний висновок, що перевищення кожного коефіцієнта над нормативним його значенням на протязі двох років свідчить про надлишок грошових коштів і неефективне їх використання.

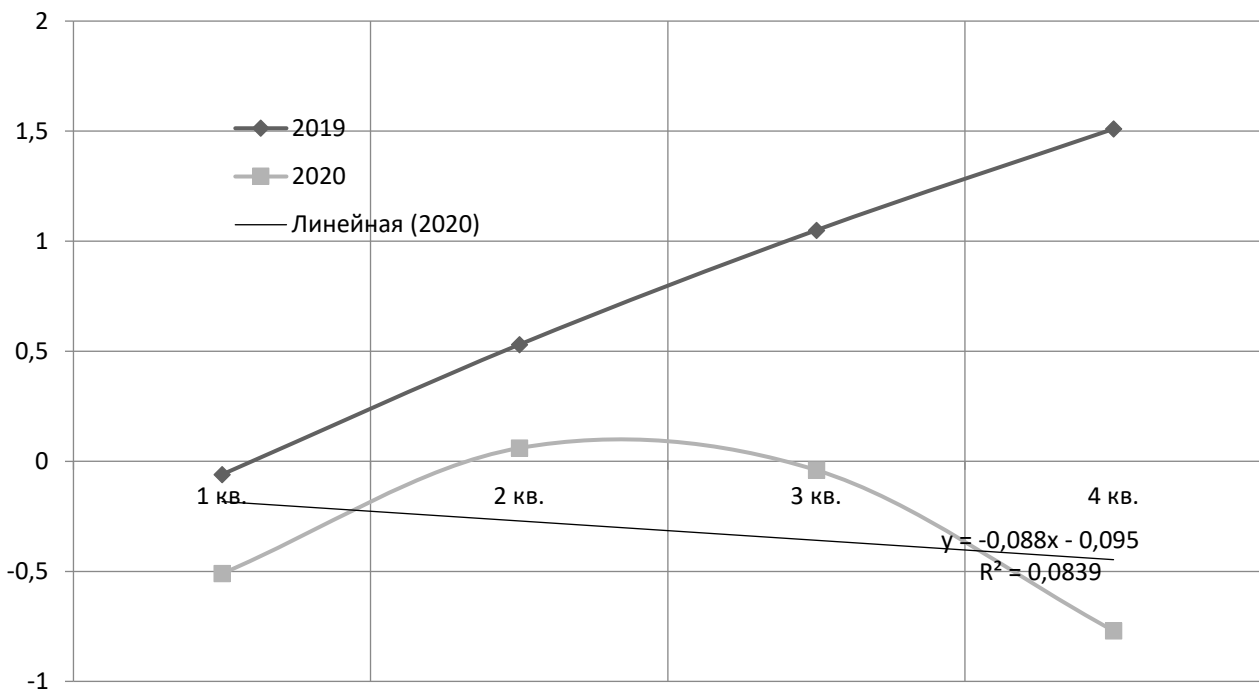


Рис.2.11. Графік коливань коефіцієнта швидкої ліквідності

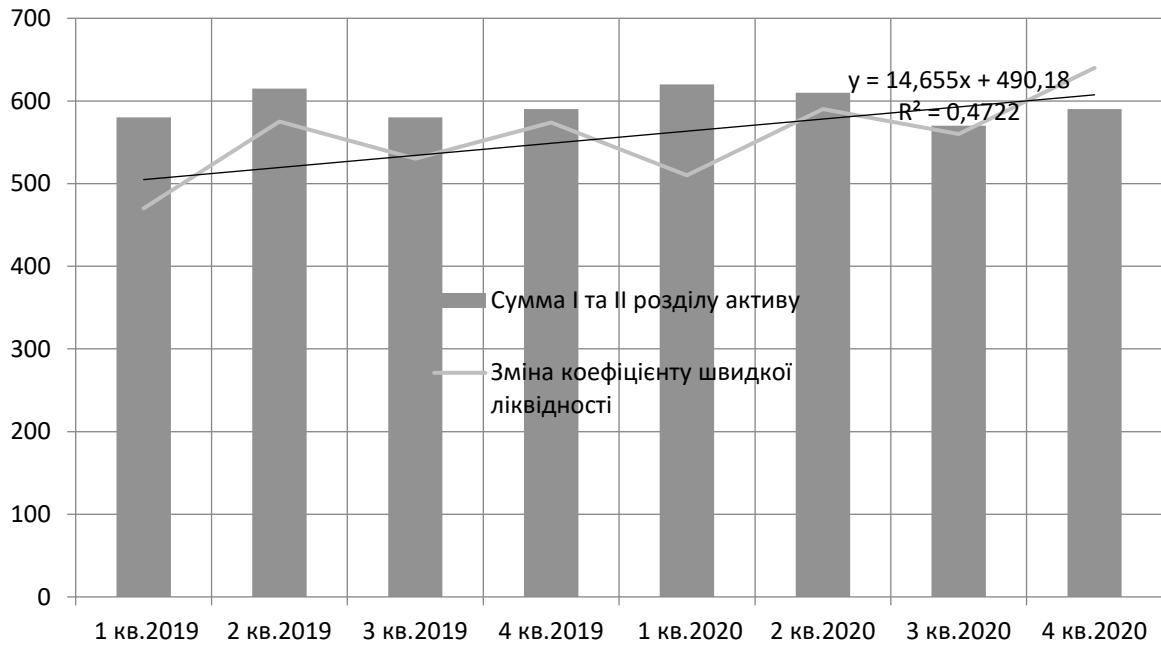


Рис.2.12. Залежність коефіцієнта швидкої ліквідності від суми нематеріальних та оборотних активів

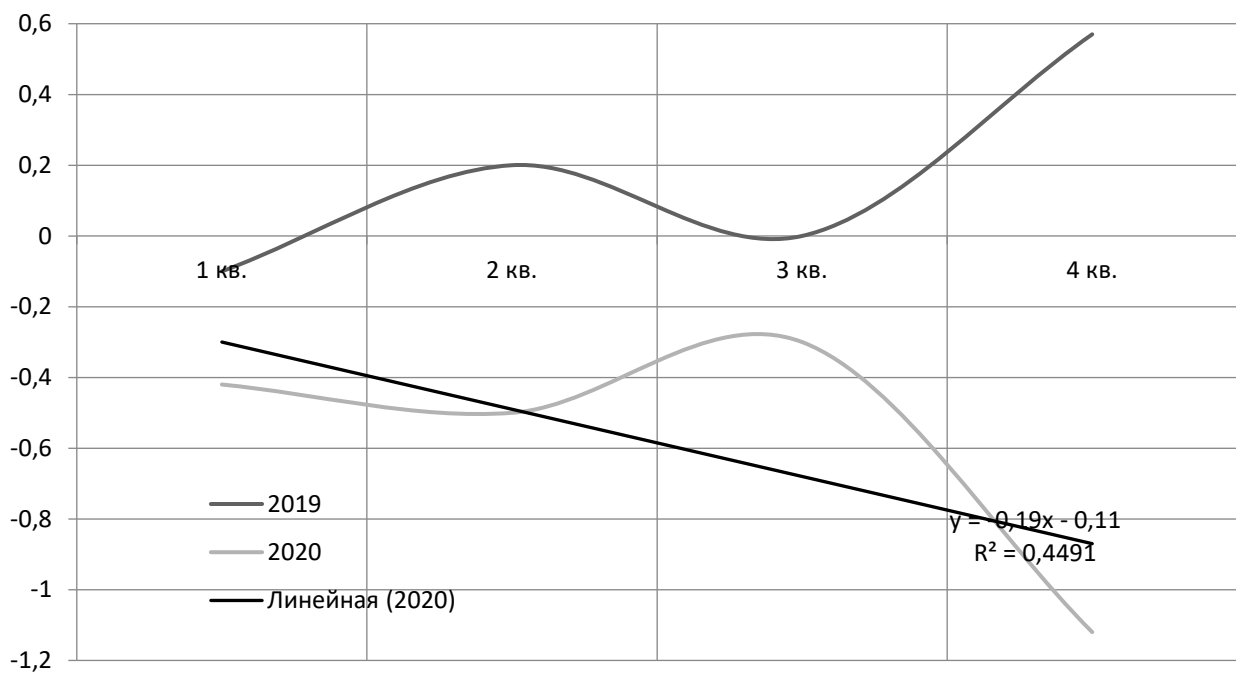


Рис.2.13. Графік коливань коефіцієнта абсолютно ліквідності

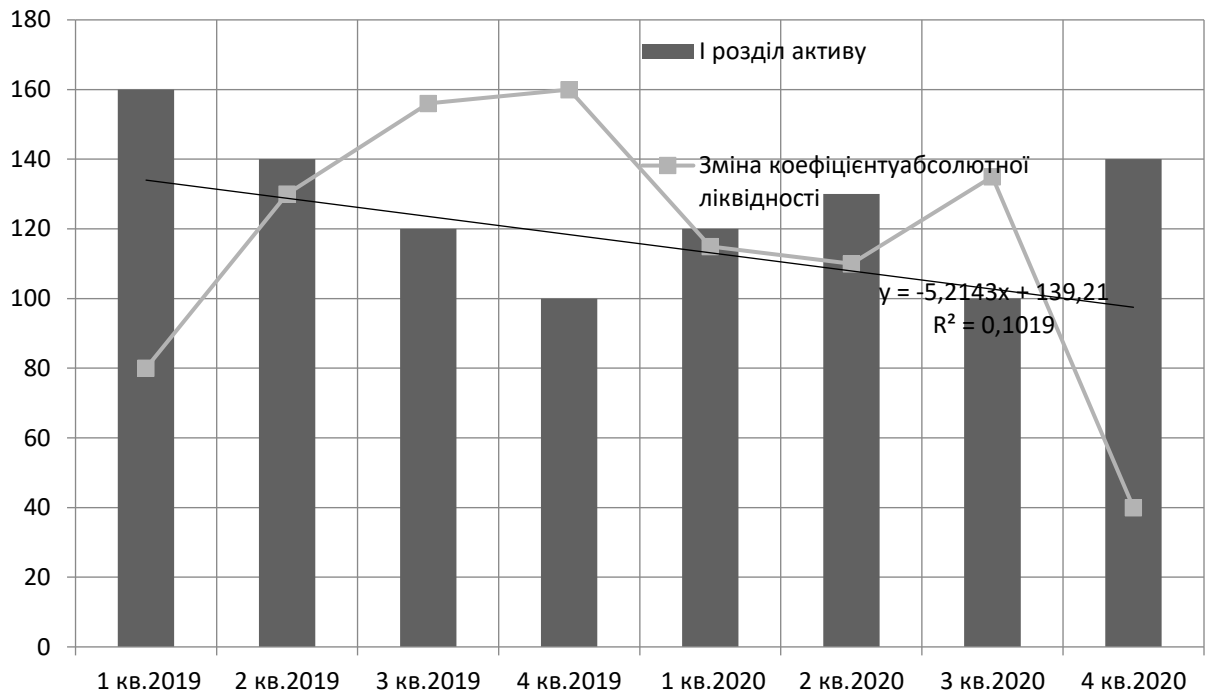


Рис.2.14. Залежність коефіцієнта абсолютно ліквідності від нематеріальних активів

Платоспроможність організації являється зовнішнім критерієм її фінансової стійкості та обумовлена ступенем забезпеченості оборотних активів довгостроковими джерелами. Вона визначається можливістю організації своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання грошовими ресурсами. Аналіз платоспроможності необхідний не тільки самій організації з ціллю оцінки та прогнозування її подальшої фінансової діяльності, але і зовнішнім партнерам та потенціальним інвесторам. Оцінка платоспроможності виконується на основі аналізу ліквідності поточних активів організації, тобто їх спроможність перетворюватися в грошові кошти. В процесі аналізу необхідно визначити достатність грошових фінансових ресурсів на основі аналізу фінансових потоків організації: приток грошових коштів повинен забезпечити покриття поточних зобов'язань фірми.

На стійкість організації впливають такі фактори, як:

- положення організації на товарному ринку;
- потенціал у діловому співробітництві;

- ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів;
- присутність платоспроможних дебіторів;
- ефективність господарських та фінансових операцій та ін.

Фінансово-господарська діяльність підприємства забезпечується наявними фінансовими ресурсами (капіталом) - як власними, так і позиковими.

Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності). Цей коефіцієнт характеризує частку власних засобів підприємства (власного капіталу) у загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Коефіцієнт фінансової стійкості виражає відношення власного капіталу до загальної суми джерел коштів. Чим вище значення даного коефіцієнта, тим фінансово стійкіше, стабільніше і більш незалежно від зовнішніх кредиторів підприємство. На практиці встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто джерела фінансування підприємства (загальна сума капіталу) повинні бути хоча б наполовину сформовані за рахунок власних коштів.

Аналіз платоспроможності ТОВ «Верес» у 2019-20 р.р.

Показник	Формула	Норм · Знач.	2019 рік											
			I квартал			II квартал			III квартал			IV квартал		
			почато к період у	кінець періоду	зміни	почато к період у	кінець період у	зміни	почато к період у	кінець період у	зміни	почато к періоду	кінець період у	змін и
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коеф-ент плато- спроможності (автономії)	$\frac{1П}{Б}$	>0,5	0,8017	0,7849	- 0,016 8	0,8017	0,8016	- 0,000 1	0,8017	0,8216	0,019 9	0,8017	0,8228	0,021 1
Коеф-ент фінансо-вої залежності	$\frac{Б}{1П}$	<2	1,2474	1,2740	0,026 7	1,2474	1,2475	0,000 1	1,2474	1,2171	- 0,030 2	1,2474	1,2153	- 0,032 0
Коеф-ент фінансового ризик	$\frac{2П+3П+4П+5П}{1П}$	≤0,5	0,2474	0,2738	0,026 4	0,2474	0,2475	0,000 1	0,2474	0,2171	- 0,030 2	0,2474	0,2153	- 0,032 0
Коеф-ент маньовреності СК	$\frac{1П-1А}{1П}$	>0(збі льш)	0,5695	0,5949	0,025 4	0,5695	0,6716	0,102 1	0,5695	0,6999	0,130 4	0,5695	0,7828	0,213 3
Коеф-ент забезпечення власними оборотними засобами	$\frac{2А-4П}{4П}$	збіль ш.	2,2956	2,1682	0,1274	2,2956	2,7064	0,410 8	2,2956	3,2165	0,920 8	2,2956	3,6264	1,330 7

Показник	Формула	Норм. Знач.	2020 рік											
			I квартал			II квартал			III квартал			IV квартал		
			початок періоду	кінець періоду	зміни	початок періоду	кінець періоду	зміни	початок періоду	кінець періоду	зміни	початок періоду	кінець періоду	зміни
Коеф-ент платоспроможності (автономії)	$\frac{1П}{Б}$	>0,5	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8228	0,8109	0,0120
Коеф-ент фінансової залежності	$\frac{Б}{1П}$	<2	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2153	1,2333	0,0179
Коеф-ент фінансового ризику	$\frac{2П+3П+4П+5П}{1П}$	≤0,5	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2153	0,2333	0,0179
Коеф-ент маньовреності СК	$\frac{1П - 1А}{1П}$	>0(збільш)	0,7828	0,7828	0,7828	0,7828	0,7828	0,7828	0,6441	0,6441	0,6441	0,7828	0,7074	0,0754
Коеф-ент забезпечення власними оборотними засобами	$\frac{2А - 4П}{4П}$	збільш.	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,6264	3,0206	0,6058

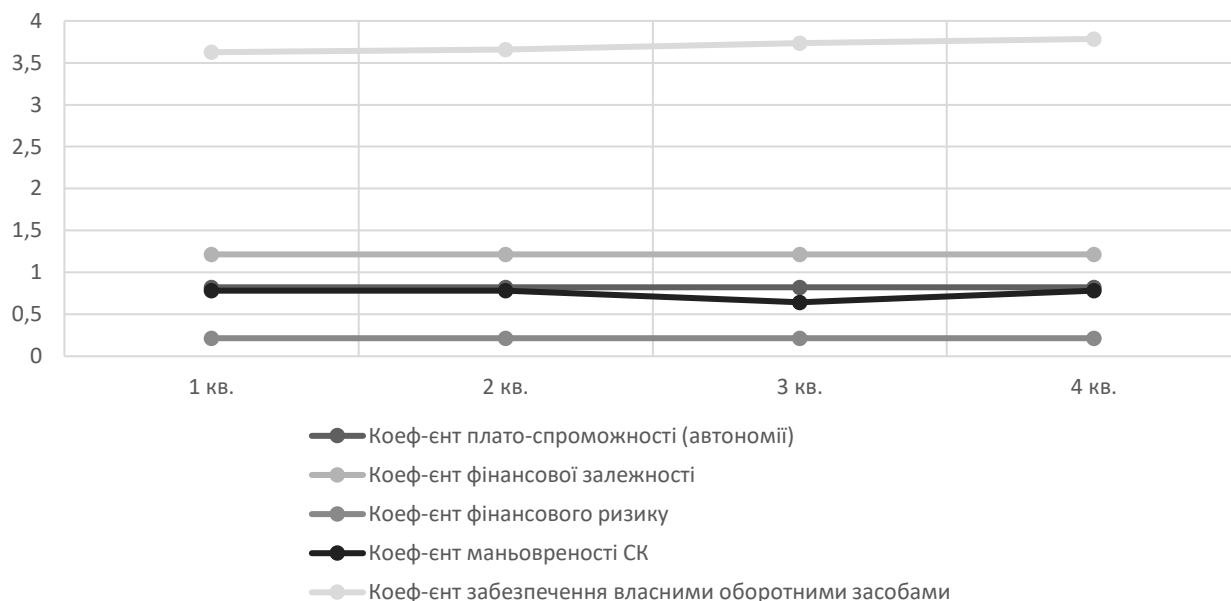


Рис.2.15. Графік змін коефіцієнтів відносно показника на початок 2020 року

Таким чином, критичне значення коефіцієнта автономії — 0,5. На протязі двох аналізуючи років коефіцієнт автономії майже не змінюється, а найнижче його значення – 0,7 (рис. 2.15). Це вказує на незалежність фірми від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнтом, зворотним коефіцієнту фінансової автономії є коефіцієнт фінансової залежності. Добуток цих коефіцієнтів дорівнює 1. Критичне значення коефіцієнта фінансової залежності - 2. Ріст цього показника в динаміці означає збільшення частки позикових засобів у фінансуванні підприємства, а отже, і втрату фінансової незалежності. Якщо його значення знижується до одиниці, то це означає, що власники цілком фінансують своє підприємство.

Цей коефіцієнт також стабільний в динаміці, змінюється в межах від 1,20 до 1,24. Це свідчить майже про повну самооплатність діяльності фірми.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення притягнутих засобів і власного капіталу. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку фінансової стійкості. Він має досить просту інтерпретацію: показує, скільки одиниць притягнутих засобів приходить на кожну одиницю власних. Ріст показника в динаміку свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості, і навпаки. Оптимальне

значення даного коефіцієнта: $\leq 0,5$, критичне значення 1.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу. Цей показник показує, яка частина власного оборотного капіталу знаходиться в обороті, тобто, у тій формі, що дозволяє вільно маневрувати цими засобами, а яка капіталізована. Коефіцієнт повинний бути досить високим, щоб забезпечити гнучкість у використанні власних засобів підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу розраховується як відношення власного оборотного капіталу підприємства до власних джерел фінансування і характеризує ту частину власного капіталу підприємства, що є джерелом покриття його поточних активів, а також вказує на те, яка частина власного капіталу «заморожена» в запасах.

Спостерігається невеликий зріст даного коефіцієнта в динаміці, але він на досить низькому рівні, що вказує на неефективність використання власних фінансових ресурсів.

Найбільших зміна в динаміці зазнає коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, хоча і знаходиться на високому рівні у порівнянні з іншими коефіцієнтами. Причинами цього виступають:

- недостатнє забезпечення фінансовими ресурсами;
- невиконання планів реалізації продукції;
- нерациональна структура оборотних коштів;
- несвоєчасні платежі від дебіторів;
- товари на відповідальному зберіганні та ін.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами характеризує присутність власних оборотних коштів у фірми, необхідних для її фінансової стійкості. Аналіз фінансової стійкості представлений в таблиці 2.6.

Формування фінансових ресурсів фірми повністю залежить від темпів її розвитку та діяльності. Ділова активність підприємства виявляється в динамічності її розвитку, досягненні поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту.

Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємства, як

правило, використовують різні показники оборотності.

За допомогою коефіцієнта оборотності активів (коефіцієнт трансформації) оцінюється ефективність використання фірмою всіх наявних ресурсів не залежно від джерел їхнього залучення.

Коефіцієнт трансформації показує, скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва і звертання, що приносить відповідний ефект у виді прибутку, чи скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна грошова одиниця активів. У першому кварталі кожного року цей показник менший, але поступово зростає в динаміці. (таб. 2.7). Такі зміни показника можна пояснити, що в чисельнику стоїть виторг від реалізації, який нарощується з кожним періодом.

Варто мати на увазі, що за інших рівних умов показник оборотності активів буде тим вище, чим більш зношені основні фонди підприємства.

По коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості судять, скільки разів у середньому протягом звітної періоду дебіторська заборгованість перетворюється в кошти, тобто погашається. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується шляхом розподілу виторгу від реалізації продукції на середньоквартальну вартість чистої дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості доповнює попередній. Для його розрахунку необхідно розділити собівартість реалізованої продукції на середньоквартальну вартість кредиторської заборгованості. Коефіцієнт показує, скільки оборотів необхідно компанії для оплати наявної заборгованості.

Якщо порівнювати ці два коефіцієнти, то можна відмітити, що кредиторська заборгованість погашається набагато скоріше, ніж дебіторська. Невідповідальне ставлення дебіторів до своїх заборгованостей може впливати на поповнення та розподіл загальної суми фінансових ресурсів.

Для аналізу оборотності дебіторської заборгованості використовується також показник тривалості обороту дебіторської заборгованості. Його часто називають терміном кредитування. Цей показник дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту, узятого дебіторами. В угодах з клієнтами ТОВ «Верес» зазначається, що термін погашення заборгованості не повинен перевищувати 30 – тиденний строк. Фактично, найбільшим цей показник був у I кварталі 2019 року (26 днів) і при цьому не перевищував 30-тиденного ліміту (таб. 2.8, стр.6). Це свідчить про надійність дебіторів.

Для аналізу оборотності кредиторської заборгованості, так само як і для аналізу дебіторської, використовують показник періоду обороту кредиторської заборгованості. Цей показник дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту, отриманого від постачальників фірми. У I кварталі 2019 року цей показник досить великий (89 днів) порівняно з іншими періодами, де період

обороту не перевищує 2 дні (таб. 2.8, стр.8). Це може бути результатом того, що на момент складання балансу ще не встигли провести розрахунки з кредиторами. В цілому, показники по кредиторській заборгованості високі, що позитивно вплине на наступні рішення кредитування фірми.

Для характеристики ефективності керування запасами використовують коефіцієнт оборотності запасів. Він виражає співвідношення собівартості реалізованої продукції до середньоквартальної вартості запасів підприємства. Коефіцієнт показує, скільки оборотів за період зробили запаси, тобто скільки разів вони перенесли свою вартість на готову продукцію. Коефіцієнт оборотності запасів кожен аналізуючий рік росте в динаміці

По показнику тривалості операційного циклу визначають, скільки днів у середньому потрібно для виробництва, продажі й оплати продукції підприємства. Іншими словами, протягом якого періоду кошти зв'язані в запасах. Необхідно прагнути до зменшення значення даного показника, тобто до скорочення тривалості операційного циклу.

Показники оборотності запасів призначені для того, щоб показати, наскільки успішно адміністрація використовувала ресурси компанії.

У цілому, чим вище коефіцієнт оборотності запасів, а отже, менше період обороту запасів, тим менше засобів зв'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних коштів, тим більше ліквідну структуру мають оборотні кошти, і тем стійкіше фінансове положення підприємства (за інших рівних умов).

Логіка розрахунку показника тривалості оборотності оборотного капіталу зводиться до наступного: на відміну від тривалості обороту дебіторської заборгованості, що повинна бути якнайменше, кожне підприємство зацікавлене в тім, щоб тривалість обороту кредиторської заборгованості була більше. Негативне значення показника тривалості обороту оборотного капіталу в I кварталі 2019 року свідчить про те, що фірма мала в безкоштовному користуванні чужі гроші. Починаючи з II кварталу 2019 року значення даного показника позитивне, це означає, що фірма відчуває потребу в коштах.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (чи фондівіддача) дорівнює

частці від розподілу обсягу реалізованої продукції на середньоквартальну вартість основних засобів. Чим вище фондвіддача, тим нижче витрати. Отже, зріст даного показника в динаміці свідчить про високий технологічний рівень основних засобів, збільшення обсягу реалізованої продукції (послуг). Можна відмітити високий рівень вкладення у оборотні активи в I кварталі 2019 року.

Дослідження фінансової діяльності ТОВ «Верес» за 2019-2020 р.р. показали, що фірма на перший погляд перебуває у нормальному фінансовому стані за оцінкою по групам показників ліквідності та платоспроможності. В свою чергу аналіз структури формування капіталу ТОВ «Верес» дозволив встановити, що підприємство має в цілому незадовільну структуру джерел формування фінансових ресурсів: фірма є повністю самооплатною, спостерігаються низькі темпи оборотності оборотних активів, що затримує вивільнення фінансових ресурсів. Одночасно товариство володіє певним економічним потенціалом, який виражається у нарощуванні величини нерозподіленого прибутку, скороченні поточних зобов'язань за розрахунками тощо.

Розрахунок узагальнюючих та часткових показників фінансової стійкості вказує на те, що підприємство має абсолютну фінансову стійкість. Але, не дивлячись на збільшення окремих обсягових показників: ресурсів, виручки від реалізації, прибутку тощо – діяльність фірми ТОВ «Верес» у 2019-2020 р.р. оцінюється як екстенсивна. Про це свідчить розрахунок основних показників рентабельності.

Таблиця 2.8

Аналіз ділової активності ТОВ «Верес» у 2019-20 р.р.

Показник	Формула	Норм.з н.	2019 рік				2020 рік			
			I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
1.Коеф-єнт оборотності активів	$\frac{РП}{К}$	збільш.	0,28	0,77	1,15	1,73	0,61	1,28	1,86	2,73
2.Коеф-єнт оборотності оборотних активів	$\frac{РП}{ОА_{CP}}$	збільш.	0,42	1,11	1,73	2,36	0,76	1,60	2,24	3,46
2.Коеф-єнт оборотності кр. заборгованості	$\frac{РП}{КрЗ_{CP}}$	збільш.	1,02	396,00	649,67	278,33	45,79	251,76	369,06	319,86
4.Коеф-єнт оборотності деб.заборгованості	$\frac{РП}{ДбЗ_{CP}}$	збільш.	3,59	14,55	19,29	55,08	105,77	203,28	333,38	484,66
5.Період оборотності матеріальних запасів	$\frac{C_{реал}}{З_{CP}}$	збільш	1	1	2	3	1	2	3	4
6.Період погашення деб.заборгованості	$\frac{90}{k_{об}}$	збільш	26	7	5	2	1	1	1	1
7.Тривалість операційного циклу	$T_{МЗ} - T_{об}$	збільш	27	8	7	5	2	3	4	5
8.Період погашення кр.заборгованості	$\frac{90}{k_{кр}}$	збільш	89	1	1	1	2	1	1	1
9.Тривалість оборотності оборотного капіталу	$T_{МЗ} + T_{об} - T_{кр}$	збільш	-62	7	6	4	0	2	3	4
10.Коеф-єнт оборотності основних засобів	$\frac{РП}{ОС_{CP}}$	збільш	0,21	2,52	4,06	6,59	3,12	6,57	11,08	13,04
11.Коеф-єнт оборотності ВК	$\frac{РП}{ВК_{CP}}$	збільш	0,35	0,96	1,49	2,13	0,75	1,55	2,27	3,34

2.3. Напрямки удосконалення заходів щодо поліпшення формування та використання фінансових ресурсів

Фінансовий стан підприємства є найважливішою характеристикою його ділової активності і надійності. Воно визначає конкурентноздатність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної діяльності, як самого підприємства, так і його партнерів.

Важко переоцінити роль грамотного керування фінансами для сучасного підприємства будь-якої форми власності. Уміле розпорядження активами і пасивами, оперативне маневрування вільними ресурсами, своєчасне стягнення боргів є запорукою виживання підприємства в нинішніх нелегких умовах.

Фінансовий менеджмент чи механізм підприємства - це система керування рухом фінансових ресурсів і фінансових відносин, що виникають між суб'єктами, що хазяйнують, у процесі руху фінансових ресурсів через фінансові важелі за допомогою фінансових методів. Діяльність, зв'язана з керуванням капіталом, реалізує сукупність функцій фінансового менеджменту:

- -відтворювальної;
- -розподільної;
- -контрольної

Відтворювальна функція складається в обслуговуванні грошовими ресурсами кругообігу основного й оборотного капіталу в процесі комерційної діяльності підприємства на основі формування і використання грошових доходів і нагромаджень. При цьому повинний дотримуватися принцип: усі витрати повинні бути покриті власними доходами. Оптимізація джерел коштів - одна з головних задач керування фінансами підприємств, оскільки при надлишку засобів знижується ефективність використання, а при недоліку виникають фінансові труднощі, що можуть привести до серйозних наслідків. Крім того, оптимізація джерел коштів - один зі шляхів одержання найвищого фінансового результату.

Розподільна функція фінансів підприємств тісно зв'язана з

відтворювальною. Виторг, що розподіляється, від реалізації продукції частково направляється на відшкодування витрат підприємства (спожиті засоби виробництва і заробітна плата), а інша частина її представляє прибуток. Прибуток розподіляється між підприємством і бюджетом. Фінансовий механізм цих відносин включає: залежність заробітної плати від корисності виробленої продукції і надходження платежів за неї; обґрунтований розподіл прибутку між підприємством, торгівлею і банками, при якому велика частина повинна діставатися виробнику; обґрунтованість відрахувань на нагромадження (розвиток виробництва) і споживання; достатність засобів на соціальні нестатки, на науково-дослідні роботи, на підготовку кадрів і інші мети.

Контрольна функція - це фінансовий контроль за виробничо-господарською діяльністю підприємства. Фінансовий контроль дозволяє не тільки виявити непродуктивне використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, але і знайти резерви підвищення ефективності виробництва, попередити можливі втрати і непродуктивні витрати.

Фінансова стратегія підприємства включає в себе: аналіз фінансового стану; оптимізацію основних та оборотних засобів; розподіл прибутку.

Фінансова стратегія підприємства згідно зі своєю стратегічною ціллю забезпечує :

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами;
- створення та підготовка стратегічних резервів;
- ранжування та поетапне досягнення цілей. [27]

Маркетинг – це одна із систем управління капіталістичною організацією, яка

припускає ретельний облік процесів, які відбуваються на ринку для прийняття господарських рішень. Ціль маркетингу – створити умови для приспособлення діяльності до загального попиту, розробити систему організаційно-технічних заходів по вивченню ринка, інтенсифікації збуту, підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг з ціллю отримання максимального прибутку. Основні функції: вивчення попиту, питань ціноутворення, реклами та стимулювання збуту, планування товарного асортимента, збуту та торгових операцій, діяльність, пов'язана зі зберіганням та транспортуванням товарів, управління торгово-комерційним персоналом, організація обслуговування споживачів.

Ціль маркетинга полягає в тому, щоб з 2020 по 2021 рік збільшити ринки збуту з 20% до 25%, в результаті чого збільшаться і надходження фінансових ресурсів у вигляді прибутку.

Основні фактори, які впливають на діяльність ТОВ «Верес»:

- зміни об'єму товарної продукції;
- зміни об'єму реалізованої продукції;
- аналіз зв'язку надходжень та реалізації продукції;
- аналіз якості запропонованих послуг;
- аналіз прибутку від реалізованої товарної продукції;
- аналіз загального впливу факторів на зміни прибутку.

Маркетингова програма направлена на пошук нових каналів збуту продукції.

Враховуючи специфіку товарів та послуг, які пропонує ТОВ «Верес», клієнтами виступають всі категорії споживачів. Але основними являються будівельні організації та підприємства, які займаються розробкою корисних копалин. Діяльність здійснюється на ринку з олігополістичною конкуренцією по Дніпропетровській області. Матриця конкурентного профілю представлена в таблиці 2.9

Таблиця 2.9

Матриця конкурентного профілю підприємств працюючих з ТОВ «Верес»

Ключовий фактор успіху	Ваговий коефіцієнт	ТОВ «Верес»		ТОВ «ТНТ»		ТОВ «Сіґма»		ТОВ «Геосервіс»		ТОВ «Дніпроленд»	
		рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка
Якість продукції	0,3	5	1,5	5	1,5	4	1,2	3	0,9	4	1,2
Ціна продукції	0,3	5	1,5	3	0,9	3	0,9	4	1,2	4	1,2
Канали збуту	0,1	3	0,3	4	0,4	4	0,4	3	0,3	3	0,3
Технічне обслуговування	0,1	5	0,5	2	0,2	2	0,2	3	0,3	4	0,4
Реклама	0,2	3	0,6	5	1,0	4	0,8	5	1,0	5	1,0
Загальна оцінка	1,0		4,4		4		3,5		3,7		4,1

Можна зазначити, що серед конкурентів ТОВ «Верес» має найвищий загальний бал, але при цьому оцінка рекламних заходів найнижча. Це впливає і на розвиток каналів збуту. Отже основними стратегіями маркетингової програми виступають:

- 1-ий етап – організація маркетингового відділу;
- 2-ий етап – реклама в ЗМІ та рекламні виставки товарної продукції;
- 3-ій етап – формування системи знижок на продукцію, налагодження професійних відношень з постійними партнерами, пошук нових клієнтів.

Маркетинговий відділ буде складатись з двох спеціалістів, основними задачами яких будуть: аналіз ринків збуту та споживчої спосібності потенціальних клієнтів, розробка та проведення рекламних акцій. Заплановані витрати на заробітну плату складають 8000 грн/міс.

Вибір основних заходів масової інформації:

Газети: переваги – гнучкість, своєчасність, великий обсяг місцевого ринку, широке прийняття, невеликі витрати; недоліки – короткий час існування, незначна аудиторія «вторичних читачів».

Спеціалізовані журнали: переваги – висока географічна та демографічна вибірковість, висока якість друку, довгий термін існування; недоліки – довгий розрив у часі між поданням та виходом реклами.

«Директ Мейл»: переваги – вибірковість аудиторії, гнучкість, відсутність реклами конкурентів при відправці, особистий характер; недоліки – досить високі витрати, образ «макулатурності».

Internet: невеликі витрати, швидкість поступу інформації, можливість контролю та внесення змін, можливість безпосереднього спілкування з клієнтами; недоліки – більше орієнтована на молодий та середній вік аудиторії.

Заплановані витрати на рекламу складають 9000 грн./міс. Очікуване збільшення обсягів продажу 10-13%, тобто у грошовому еквіваленті 12000-15600 грн/міс.

Ефективність реклами і роботи з клієнтами:

$$E = \frac{\text{Надходження}}{\text{Витрати}} = \frac{15600}{12000} = 1,3$$

Система знижок на продукцію передбачає збільшення долі націнки на кожному одиницю продукції на 1%, але при цьому знижка буде складати 7% при закупівлі 5 і більше одиниць товару.

Враховуючи те, що виторг від реалізації можна представити формулою

$$V_p = C \times Q \quad (2.10)$$

де C – ціна товарної продукції

Q – обсяг реалізації

$$\text{При цьому} \quad C = C + П \quad (2.11)$$

де C – собівартість товарної продукції

$П$ – прибуток від реалізації (товарна націнка)

Виходячи з приведених формул розрахувати вивільнення коштів можна за допомогою наступної економіко-математичної моделі розрахунку виторгу від реалізації:

$$V_p = (C + \Pi_{\uparrow 1\%}) \times Q^{\text{до } 5 \text{ од.}} + ((C + \Pi_{\uparrow 1\%})) \times 7\% \times Q^{> 5 \text{ од.}} \quad (2.12)$$

Структура капіталу представляє собою співвідношення всіх форм власних та запозичених фінансових ресурсів, які використовуються фірмою у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів. Тому в процесі фінансового управління капіталом оптимізація його структури виступає однією з найбільш важливих і складних задач. Оптимальна структура капіталу представляє собою таке співвідношення власних та запозичених коштів, коли забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та фінансової стійкості фірми, тобто максимізується його ринкова вартість.

Фінансовий леверидж характеризує використання запозичених коштів, яке впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Він розраховується наступним чином:

$$E\Phi Л = (1 - C_{\text{ПП}}) \times (KBP_A - ПК) \times \frac{ЗК}{ВК} \quad (2.13)$$

де $E\Phi Л$ – ефект фінансового левериджа, тобто приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %

$C_{\text{ПП}}$ – ставка податку на прибуток у десятичному вираженні;

KBP_A – коефіцієнт валової рентабельності активів, %

$ПК$ – середній розмір відсотків за кредит, виплачених фірмою за використання запозиченого капіталу, %

$ЗК$ – середня сума запозиченого капіталу,

$ВК$ – середня сума власного капіталу

Механізм формування ефекту фінансового левериджа представлений в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Формування фінансового левериджа

№ п/п	Показники	Без запозич. Капіталу	З запозич. капіталом		
			співвідношення 70:30	співвідношення 50:50	співвідношення 40:60
1	Середня сума загального капіталу за період	458,30	458,30	458,30	458,30
	з неї				
2	Середня сума власного капіталу	458,30	320,81	229,15	183,32
3	Середня сума запозиченого капіталу		137,49	229,15	274,98
4	Сума валового прибутку (без урахування витрат по виплаті відсотків за кредитом)	908,80	908,80	908,80	908,80
5	Коефіцієнт валової рентабельності активів (без урахування витрат по виплаті відсотків по кредиту)%	167,00	167,00	167,00	167,00
6	Середній рівень відсотків за кредит, %	25	25	25	25
7	Сума відсотків по кредиту, виплачена за використання запозиченого капіталу (гр.3×гр.6)/100		34,37	57,29	68,75
8	Сума валового прибутку з урахуванням витрат по виплаті відсотків за кредитом (гр.4-гр.7)	908,80	874,43	851,51	840,06
9	Ставка податку на прибуток у десятичному вимірі	0,25	0,25	0,25	0,25
10	Сума податку на прибуток (гр.8×гр.9)	227,20	218,61	212,88	210,01
11	Сума чистого прибутку, який залишається в розпорядженні після виплати податку (гр.8-гр.10)	681,60	655,82	638,63	630,04
12	Коефіцієнт фінансової рентабельності (власного капіталу), % (гр.11×100)/гр.2	148,72	204,43	278,70	343,68
13	Приріст рентабельності власного капіталу у зв'язку з використанням запозиченого капіталу, %		55,70	129,97	194,96

Модель залежності ефекта фінансового левериджа від частки запозичених коштів у загальній сумі капіталу представлена на рис. 2.16

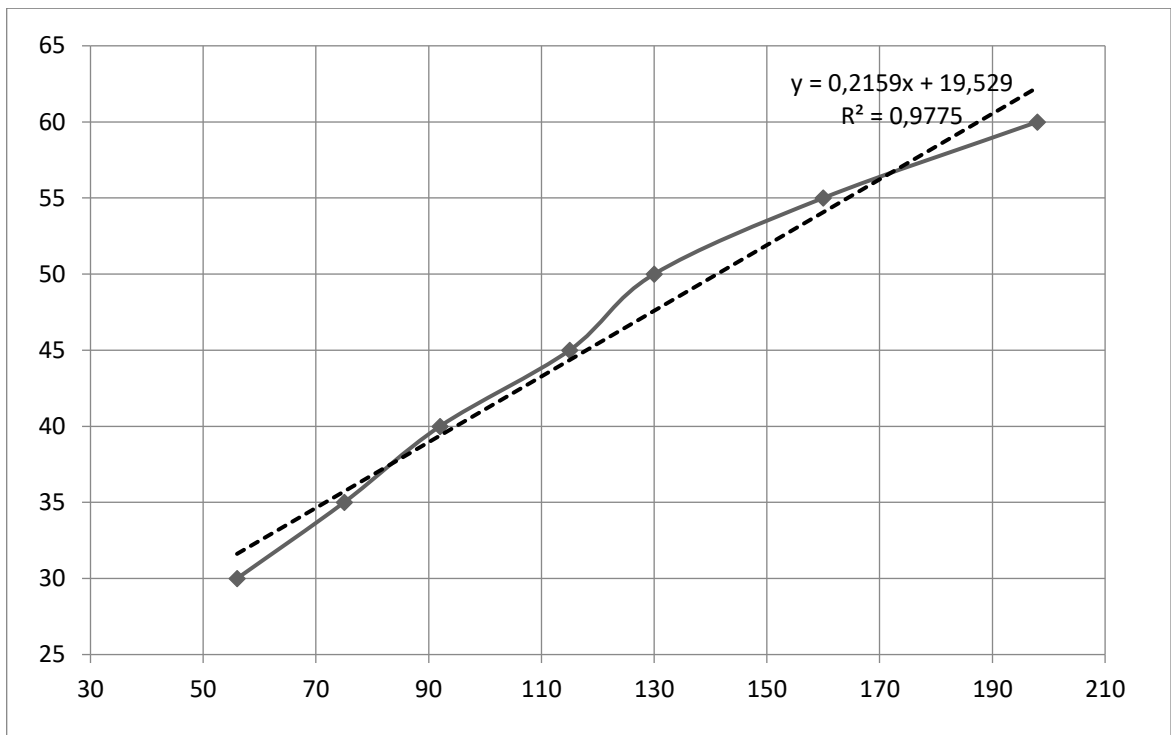


Рис.2.16. Залежність фінансового левериджа від частки запозичених коштів

За результатами розрахунків видно, що чим вища питома вага запозичених коштів у загальній сумі капіталу, тим вище рівень прибутковості буде отримувати фірма на власний капітал. Але оптимальним є співвідношення 50:50, тому що, як видно з представленої моделі залежності, після цього бар'єру рівень прибутковості росте повільніше.

Одним з найважливіших завдань фінансових служб на підприємстві є визначення найефективніших напрямів вкладення власного та залученого капіталу. Інформація про здійснені підприємством вкладення міститься в активі балансу. Загалом інвестиції — це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Досить часто під інвестиціями розуміють лише довгострокові вкладення підприємств з метою отримання прибутку. Хоча залучений капітал може бути інвестований як у необоротні (довгострокові), так і в оборотні (короткострокові) активи.

Під поточними фінансовими інвестиціями розуміються фінансові інвестиції

на термін, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, котрі є еквівалентами грошових коштів).

У балансі поточні фінансові інвестиції відображаються в складі оборотних активів підприємства за статтею «Поточні фінансові інвестиції».

Поточними можуть бути й інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства та спільну діяльність зі створенням юридичної особи, якщо вони придбані та утримуються виключно для продажу протягом 12 місяців з дати придбання, або відповідні асоційовані чи дочірні підприємства ведуть діяльність в умовах, які обмежують їх здатність передавати кошти інвестору протягом періоду, що перевищує 12 місяців.

Під фінансовими інвестиціями розуміються активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку, зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора.

Фінансові вкладення можуть бути довго- і короткострокові. Розрізняють також вкладення у корпоративні права інших підприємств і вкладення в боргові фінансові інструменти тощо.

До основних цілей здійснення фінансових інвестицій підприємств належать:

- одержання прибутку (як правило, довгострокові фінансові інвестиції);
- поглинання чи здобуття контролю над підприємством-конкурентом;
- створення інтегрованих корпоративних структур (концернів, холдингів);
- поліпшення фінансово-господарських зв'язків з постачальниками сировини (матеріалів, комплектуючих тощо) та споживачами готової продукції;
- диверсифікація діяльності та одержання доступу до певного сегмента ринку;
- збереження ліквідних резервів (як правило, поточні фінансові інвестиції).

Доходи, отримані підприємством від здійснення фінансових інвестицій, відображаються у звіті про фінансові результати за такими позиціями: дохід від участі в капіталі — дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, спільні або

дочірні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі; інші фінансові доходи — дивіденди, проценти, сума збільшення балансової вартості інвестицій та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі); інші доходи — дохід від реалізації фінансових інвестицій.

Витрати та збитки від фінансових інвестицій у звіті про фінансові результати відображаються за статтями: втрати від участі в капіталі — збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні та/або спільні підприємства (зменшення балансової вартості інвестицій); інші витрати — собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від уцінки інвестицій, сума зменшення балансової вартості інвестицій; втрати від зменшення корисності (вартості) вкладень відображаються з одночасним зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій.

Засновання нового філіалу представляє собою процес інвестування фінансових ресурсів на довгостроковій основі з ціллю вилучення прибутку. Будь-який бізнес починається з постановки наступних питань:

- якими повинні бути величина і оптимальний склад активів для досягнення поставлених цілей і задач;
- де знайти джерела фінансування і яким повинен бути їх оптимальний склад.

Опис інвестиційного проекту “Засновання нового філіалу ТОВ «Верес» у Кропивницькій області, м. Кропивницький. Продукція:

- геодезичне обладнання;
- земельно-кадастрові роботи;
- роботи по оформленню земельних ділянок.

Розрахунок інвестиційного проекту.

Таблиця 2.11

Забезпеченість товарними ресурсами філіалу ТОВ «Верес»

Номенклатура потрібних матеріальних ресурсів	Одиниця вимірювання	Місячна потреба	Очікувана ціна	Вартість витрат на місячну програму
1	2	3	4	5
Нівеліри НИ-3	шт.	5	1550,00	7750,00
Нівелір НИК-2	шт.	4	1870,00	7480,00
Нівелір НИК-3М	шт.	5	1656,00	8280,00
Теодоліт 3Т2КП	шт.	3	8100,00	24300,00
Теодоліт 3Т5КП	шт.	3	7430,00	22290,00
Теодоліт 4Т30П	шт.	2	5000,00	10000,00
Тахеометр GTS	шт.	2	35120,00	70240,00
Рейка 3м	шт.	10	220,00	2200,00
Рейка 4м	шт.	10	245,00	2450,00
Рейка 5м	шт.	10	270,00	2700,00
Штатив ШР-120	шт.	10	340,00	3400,00
Штатив ШР-140	шт.	10	400,00	4000,00
Штатив ШР-160	шт.	10	610,00	6100,00
Рулетка 30м мет.	шт.	15	120,00	1800,00
Рулетка 50м мет.	шт.	15	150,00	2250,00
Рулетка 30м стал.	шт.	10	600,00	6000,00
Рулетка 50м стал.	шт.	10	720,00	7200,00
Лазерна рулетка А2	шт.	5	1506,00	7530,00
Лазерна рулетка А3	шт.	5	2226,00	11130,00
Лазерна рулетка А5	шт.	3	3990,00	11970,00
Разом:				219070,00

Умови зберігання готової продукції – склад головного офісу.

В таблиці розраховані витрати на один період роботи фірми (I квартал прогнозного року). Враховуючи, що фінансування проекту відкриття нового філіалу буде проводитись частково за рахунок банківського кредиту, а також беручи до уваги інфляцію, необхідно розрахувати вартість суми витрат у майбутньому. Для цього використовується наступна формула

$$F_t = P(1+r)^t \quad (2.14)$$

де F_t , P — вартість суми грошей відповідно у майбутньому і сьогодні;

$(1+r)^t$ — коефіцієнт компаундування; r — банківська річна ставка; t — порядковий номер періоду (починаючи з наступного за поточним), якому відповідає значення P .

$$F_{II} = 219070,00 \times (1 + 0,25/4)^1 = 232761,87 \text{ грн.}$$

$$F_{III} = 219070,00 \times (1 + 0,25/4)^2 = 247309,49 \text{ грн.}$$

$$F_{IV} = 219070,00 \times (1 + 0,25/4)^3 = 279189,23 \text{ грн.}$$

Таблиця 2.12

Персонал обслуговуючий філіал ТОВ «Верес»

Посада	Спеціальність	Кількість працівників	Заробітна плата	
			на місяць	На рік
Керівник відділення	інженер-землевпорядник	1	15000	180000
Бухгалтер	бухгалтер	1	10250	123000
Менеджер з продажу	економіст	1	10000	120000
Головний інженер	інженер-геодезист	1	10000	120000
Старший інженер	інженер-маркшейдер	1	8200	98400
Прибиральник		1	7000	84000

Організаційний план (опис питань, пов'язаних з реалізацією інвестицій):

Таблиця 2.13

Інвестиційні витрати на філіал

Напряг витрат	Обсяг витрат				
	загальний	за кварталами			
		I	II	III	IV
Ремонтні роботи	15000,00	10000,00	5000,00		
Технічне обладнання	25000,00	25000,00			
Оборотні активи :					
Товарно-матеріальні запаси	978330,59	219070,00	232761,87	247309,49	279189,23
Разом	1018330,59	254070,00	237761,87	247309,49	279189,23

Величина чистої приведенної вартості інвестицій, використовуючи ставку дисконтування (25% - кредитна ставка) та вартості наступних вкладів буде складати 596 401,96 грн. (розрахована в програмі Excel)

Джерела фінансування інвестицій:

- чистий прибуток від діяльності головного відділення ТОВ «Верес» – 60% від 62000 грн.=37200 грн.;
- кредитна лінія в АТ «УкрСиббанк» – 70% від вартості інвестиційного проекту, 417481,37 грн.

Таблиця 2.14

Основні фонди філіалу

Вид основних фондів	Кількість одиниць	Вартість		Амортизаційні нарахування (річні)
		одиниці	загальна	
Приміщення для офісу (оренда)	1	10000	10000	
Транспорт	1	24800	24800	3542,86
Технічне обладнання	4	4500	18000	3600,00
Разом		39300	52800	

Фінансовий план:

Таблиця 2.15

Витрати філіалу на реалізацію товарів і послуг

Елемент витрат	Витрати за кварталами			
	I	II	III	IV
1	2	3	4	5
Оренда приміщення	10000,00	10000,00	10000,00	10000,00

Продовження таб.2.15

1	2	3	4	5
Матеріали основні та допоміжні	10500,00	13125,00	16406,25	20507,81
Енергія	200,00	200,00	200,00	200,00
Заробітна плата	20850,00	20850,00	20850,00	20850,00
Нарахування на заробітну плату	7768,71	7768,71	7768,71	7768,71
Амортизація основних фондів	1785,72	1785,72	1785,72	1785,72
Витрати на поточний ремонт основних фондів	-	-	-	-
Загальні витрати підприємства	51104,43	53729,43	57010,68	61112,24
Утому числі:				
транспортні	17000,00	21250,00	26562,50	33203,12
рекламні	21000,00	26250,00	32812,50	41015,62
на утримання персоналу	2375,0	2968,75	3710,00	4638,67
Разом	91479,43	104198,18	120095,68	139969,65

Таблиця 2.16

Надходження від реалізації продукції та послуг філіалу

Номенклатура продукції	Одиниця вимірювання	Обсяг реалізації за кварталами											
		I			II			III			IV		
		Кількість	Ціна	Загальна вартість	Кількість	Ціна	Загальна вартість	Кількість	Ціна	Загальна вартість	Кількість	Ціна	Загальна вартість
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Нівеліри НИ-3	шт	15	1550,0	23250,0	20	1550,0	31000,0	20	1550,0	31000,0	25	1550,0	38750,0
Нівеліри НИК-2	шт	12	1870,0	22440,0	15	1870,0	28050,0	15	1870,0	28050,0	20	1870,0	37400,0
Нівеліри НИК-3М	шт	15	1656,0	24840,0	17	1656,0	28152,0	17	1656,0	28152,0	20	1656,0	33120,0
Теодоліт 3Т2КП	шт	9	8100,0	72900,0	9	8100,0	72900,0	10	8100,0	81000,0	12	8100,0	97200,0
Теодоліт 3Т5КП	шт	9	7430,0	66870,0	10	7430,0	74300,0	12	7430,0	89160,0	12	7430,0	89160,0
Теодоліт 4Т30П	шт	6	5000,0	30000,0	10	5000,0	50000,0	10	5000,0	50000,0	15	5000,0	60000,0

Продовження таб.2.16

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Тахеометр GTS	шт	1	35120,0	35120,0	1	35120,0	35120,0	2	35120,0	70240,0	2	35120,0	70240,0
Рейка 3м	шт	30	220,00	6600,0	35	220,00	7700,0	35	220,00	7700,0	40	220,00	8800,0
Рейка 4м	шт	30	245,00	7350,0	32	245,00	7840,0	32	245,00	7840,0	35	245,00	8575,0
Рейка 5м	шт	30	270,00	8100,0	30	270,00	8100,0	30	270,00	8100,0	35	270,00	9450,0
Штати в ШР-120	шт	30	340,00	10200,0	30	340,00	10200,0	30	340,00	10200,0	35	340,00	11900,0
Штати в ШР-140	шт	30	400,00	12000,0	35	400,00	14000,0	35	400,00	14000,0	35	400,00	14000,0
Штати в ШР-160	шт	20	610,00	12200,0	20	610,00	12200,0	25	610,00	15250,0	25	610,00	15250,0
Рулетка 30м мет.	шт	45	120,00	5400,0	45	120,00	5400,0	45	120,00	5400,0	45	120,00	5400,0
Рулетка 50м мет.	шт	45	150,00	6750,0	45	150,00	6750,0	45	150,00	6750,0	45	150,00	6750,0
Рулетка 30м стал.	шт	15	600,00	9000,0	15	600,00	9000,0	15	600,00	9000,0	15	600,00	9000,0
Рулетка 50м стал.	шт	15	720,00	10800,0	15	720,00	10800,0	15	720,00	10800,0	15	720,00	10800,0
Лазерна рулетка А2	шт	5	1506,00	7530,0	7	1506,00	10542,0	7	1506,00	10542,0	8	1506,00	12048,0
Лазерна рулетка А3	шт	5	2226,00	11130,0	7	2226,00	15582,0	7	2226,00	15582,0	8	2226,00	17808
Лазерна рулетка А5	шт	3	3990,00	11970,0	5	3990,00	11970,0	5	3990,00	11970,0	7	3990,00	27930
Послуги з приватизації				42000,0			55000,0			62000,0			60000,0
Всього				436450,0			504606,0			572736,0			643581,0

Таблиця 2.17

Очікувані фінансові потоки філіалу

Доходи та витрати підприємства	Перший рік за кварталами			
	I	II	III	IV
1	2	3	4	5
1. Надходження				
1.1. Реалізація продукції та послуг	436450,00	504606,00	572736,00	643581,00
1.2. Власні кошти на початок періоду	37200,00	2333,53	26421,90	65713,84
1.3. Позичені кошти	420000,00	417481,37	367500,00	315000,00
2. Витрати				
2.1. Витрати на реалізацію	(91479,43)	(104198,18)	(120095,68)	(139969,65)
2.2. Податки	(86242,64)	(100101,95)	(113160,08)	(125902,84)
2.3. Фінансові зобов'язання: повернення позик	(52500,00)	(52500,00)	(52500,00)	(52500,00)
виплата відсотків за позики	(29314,40)	(21875,10)	(18593,90)	(15312,60)
2.4. Інвестиції (40%)	(174580,00)	(201842,40)	(229094,40)	(257432,40)
3. Наявність власних коштів (наростаючим підсумком)	2333,53	26421,90	65713,84	118177,35
4. Заборгованість з повернення отриманих позик (за станом на початок періоду)	420000,00	367500,00	315000,00	262500,00

Таблиця 2.18

Обсяг і структура використання прибутку філалом

Вид прибутку	Перший рік за кварталами			
	I	II	III	IV
1. Балансовий прибуток	436450,00	504606,00	572736,00	643581,00
2. Податки та інші платежі до бюджету	94011,35	107870,66	120928,79	33671,55
3. Чистий прибуток	342438,65	396735,34	451807,21	509909,45
4. Використання чистого прибутку				
4.1. Виплати за фінансовими зобов'язаннями	81814,40	74375,10	71093,90	67812,60
4.2. Розвиток підприємства та інші інвестиції	174580,00	201842,40	229094,40	57432,40
4.3. Резервний фонд	21822,50	25230,30	28636,80	32179,05
4.4. Преміювання працівників	4364,50	5046,06	5727,36	6435,81
4.5. Соціальні потреби персоналу підприємства	4364,50	5046,06	5727,36	6435,81

Позичковий капітал, як і власний, може бути мобілізований із зовнішніх та

внутрішніх джерел. До зовнішніх джерел формування позичкового капіталу належать:

- кредити банків (довго- і короткострокові);
- кредиторська заборгованість за матеріальні цінності, виконані роботи, послуги;
- заборгованість за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, з оплати праці тощо)

Згідно з П(С)БО 2 під довгостроковими зобов'язаннями слід розуміти зобов'язання, що будуть погашені протягом строку, який перевищує 12 календарних місяців або протягом строку що перевищує операційний цикл, якщо він більший 12 календарних місяців.

Усі витрати (проценти, комісійні тощо) підприємства пов'язані із залученням та обслуговуванням позичкового капіталу відображаються за статтею “Фінансові витрати” звіту про фінансові результати.

АТ «УкрСиббанк» пропонує поповнювати оборотні кошти за допомогою строкового кредиту чи відновлювальної (револьверна) кредитна лінія банку. Ці позики надаються резидентам України — суб'єктам підприємницької діяльності фізичним та юридичним особам із досвідом ведення бізнесу понад 12 місяців та бездоганною репутацією (крім суб'єктів агробізнесу — для них розроблено спеціальні пропозиції). Бізнес позичальника обов'язково повинен бути прибутковим, а фінансовий стан підтверджуватися офіційними документами.

Строковий кредит — це юридично оформлене зобов'язання банку перед позичальником надати на певний строк обумовлену суму кредиту на визначених умовах. Кредит надається разово або у формі невідновлювальної кредитної лінії, тобто при отриманні позичальником повної суми кредитних коштів подальша видача кредитних коштів позичальнику припиняється незалежно від фактичної суми заборгованості за кредитом упродовж дії кредитного договору.

Таблиця 2.19

Розрахунок вартості користування кредитом і схема погашення кредиту
(стандартна схема нарахування)

Базові умови				
Термін кредитування		24	місяці	
Сума кредиту		420000	грн.	
Відсоткова ставка		25	% річних	
Разова комісія		0.99	%	
Щомісячна комісія		0	грн.	
Підсумкові значення, грошових одиниць				
Разом сума виплат		533534.00	грн.	
у тому числі %		109376.00	грн.	
тіло кредиту		420000.00	грн.	
комісії		4158.00	грн.	

Таблиця 2.20

Схема виплат за кредитом

Місяць	Заборгованість за кредитом	Погашення кредиту	Відсотки за кредитом	Комісії	Виплати в місяць
1	2	3	4	5	6
71	420000.00	17500.00	8750.00	4158.00	30408.00
2	402500.00	17500.00	8385.50	0.00	25885.50
3	385000.00	17500.00	8020.90	0.00	25520.90
4	367500.00	17500.00	7656.30	0.00	25156.30
5	350000.00	17500.00	7291.70	0.00	24791.70
6	332500.00	17500.00	6927.10	0.00	24427.10
7	315000.00	17500.00	6562.50	0.00	24062.50
8	297500.00	17500.00	6198.00	0.00	23698.00
9	280000.00	17500.00	5833.40	0.00	23333.40
10	262500.00	17500.00	5468.80	0.00	22968.80
11	245000.00	17500.00	5104.20	0.00	22604.20
12	227500.00	17500.00	4739.60	0.00	22239.60
13	210000.00	17500.00	4375.00	0.00	21875.00
14	192500.00	17500.00	4010.50	0.00	21510.50
15	175000.00	17500.00	3645.90	0.00	21145.90
16	157500.00	17500.00	3281.30	0.00	20781.30
17	140000.00	17500.00	2916.70	0.00	20416.70
18	122500.00	17500.00	2552.10	0.00	20052.10
19	105000.00	17500.00	2187.50	0.00	19687.50
20	87500.00	17500.00	1823.00	0.00	19323.00
21	70000.00	17500.00	1458.40	0.00	18958.40
22	52500.00	17500.00	1093.80	0.00	18593.80

Продовження таб.2.20

1	2	3	4	5	6
23	35000.00	17500.00	729.20	0.00	18229.20
24	17500.00	17500.00	364.60	0.00	17864.60
Разом		420000.00	109376.00	4158.00	533534.00

Висновки до розділу 2

Для проведення фінансового аналізу в розпорядженні були дані балансу за два роки і відповідні звіти про прибуток.

Вертикальний аналіз балансу показує структуру засобів підприємства і їхніх джерел, коли суми по окремих статтях чи розділах беруться у відсотках до валюти балансу. Можна виділити дві основні причини, що обумовлюють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу:

- перехід до відносних показників дозволяє проводити міжгосподарські порівняння результатів діяльності підприємств, що розрізняються по величині використовуваних ресурсів і інших об'ємних показників;
- відносні показники деякою мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, що можуть істотно перекручувати абсолютні показники фінансової звітності і тим самим утрудняти їхнє зіставлення в динаміці.

Фінансова стратегія підприємства згідно зі своєю стратегічною ціллю забезпечує :

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- виявлення найефективніших напрямків інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної

переваги над конкурентами;

- створення та підготовка стратегічних резервів;
- ранжування та поетапне досягнення цілей. [27]

Дослідження фінансової діяльності ТОВ «Верес» за 2019-2020 р.р. показали, що фірма на перший погляд перебуває у нормальному фінансовому стані за оцінкою по групам показників ліквідності та платоспроможності. В свою чергу аналіз структури формування капіталу ТОВ «Верес» дозволив встановити, що підприємство має в цілому незадовільну структуру джерел формування фінансових ресурсів: фірма є повністю самооплатною, спостерігаються низькі темпи оборотності оборотних активів, що затримує вивільнення фінансових ресурсів. Одночасно товариство володіє певним економічним потенціалом, який виражається у нарощуванні величини нерозподіленого прибутку, скороченні поточних зобов'язань за розрахунками тощо.

Розрахунок узагальнюючих та часткових показників фінансової стійкості вказує на те, що підприємство має абсолютну фінансову стійкість. Але, не дивлячись на збільшення окремих обсягових показників: ресурсів, виручки від реалізації, прибутку тощо – діяльність фірми ТОВ «Верес» у 2019-2020 р.р. оцінюється як екстенсивна. Про це свідчить розрахунок основних показників рентабельності.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ, ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

3.1. Удосконалення методичних підходів оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємства

У ході розвитку ринкових відносин в Україні у багатьох підприємств можна було спостерігати нестачу фінансових ресурсів. Це обумовлено втратою власних коштів через їх неприбуткову діяльність, недосконалістю податкової системи, зростанням рівня інфляції, високою вартістю залучених ресурсів. Недостатня кількість фінансових ресурсів підприємства впливає на його виробничу діяльність та призводить до появи заборгованостей перед працівниками, державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансові ресурси, їх джерела фінансування та структура мають великий вплив на забезпечення виробничої діяльності підприємства. Достатні обсяги фінансових ресурсів забезпечують безперервність виробничої діяльності підприємства, оптимальна структура розподілу призводить до зростання конкурентоспроможності продукції та ефективної діяльності, а стабільні джерела функціонування зміцнюють його платоспроможність.

На сьогодні джерела формування фінансових ресурсів нестабільні. Для забезпечення виробничої діяльності підприємствам недостатньо власного капіталу. Розподіл власного капіталу не відповідає оптимальним розмірам, що спонукає до збільшення матеріальних запасів або ж їх дефіциту.

Фінансове забезпечення виробничої діяльності підприємства проводиться за допомогою фінансового планування, за допомогою якого можливо визначити обсяги та джерела фінансових ресурсів, обсяги збуту продукції та економічне становище підприємства [74].

Формування оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства є складним та важливим елементом формування капіталу підприємства [9].

Підприємство має побудувати структуру джерел фінансування опираючись на цілі та критерії оптимізації. Цих цілей може бути декілька. Комплекс цих цілей буде визначатися комплексом використовуваних фінансових ресурсів підприємства. Такими цілями можуть бути: зростання доходу власників підприємства від їх участі у капіталі, забезпечення контролю підприємства та інші цілі.

Виходячи із цих цілей керівництво підприємства зацікавлене у залученні якнайбільших обсягів фінансових ресурсів. Залучення цих ресурсів забезпечить максимальний розвиток підприємства та збереже певний рівень прибутковості.

Для розширення діяльності підприємству потрібно збільшити суму власного капіталу. Зростання його суми призведе до скорочення суми залучених коштів, підвищить його кредитоспроможність та фінансову незалежність [31].

Для того щоб підприємство за недостатнього рівня фінансування не стикнулося із певними негативними явищами, фінансові менеджери змушені розробити політику джерел формування фінансових ресурсів підприємства. Наявність необхідних розмірів фінансових ресурсів збільшать фінансову стійкість та платоспроможність підприємства [77].

Оптимізація фінансових ресурсів підприємства є однією з важливих задач фінансового менеджменту. На ефективність формування фінансових ресурсів впливає ефективність менеджменту підприємства. На українських підприємствах рівень менеджменту невисокий. Це проявляється відсутністю цілісного підходу до питань фінансового управління підприємством, неналагодженій системі відносин між працівниками і керівниками, недостатньому досвіді фінансового управління. Фінансові менеджери не володіють навиками практичного застосування фінансового аналізу на основі якого приймаються управлінські рішення.

Вирішити проблему із недостатньою кваліфікацією менеджерів можна за допомогою проведення бізнес-тренінгів, введенням системи фінансового контролінгу та впровадженні ефективної інформаційної системи [11].

Підприємство, що у своїй діяльності використовує тільки власний капітал, який має найвищу фінансову стійкість, але немає приросту прибутку на вкладений власний капітал, а підприємство, що використовує залучені кошти, має вищий фінансовий потенціал та можливості приросту рентабельності власних фінансових ресурсів, але немає такої ж високої фінансової стійкості [47].

Для розширення своєї діяльності у майбутньому підприємству необхідно збільшити розміри власного капіталу. Це можна зробити шляхом накопичення нерозподілених прибутків підприємства або шляхом залучення фінансових ресурсів від власників підприємства [31].

Вагому частку у формуванні фінансових ресурсів підприємства відіграє вибір джерел фінансових ресурсів підприємства, однак на практиці підприємства не можуть бути використані всі джерела формування. Це насамперед пов'язано з відсутністю підтримки в Україні, з боку держави, малого та середнього бізнесу; неможливістю одержання державних субсидій; не вигідністю користування кредитами банків з причини високих, іноді навіть нереальних відсотків.

Важливим джерелом формування і підтримки на необхідному рівні власних фінансових коштів є амортизаційні відрахування і повне відновлення основних фондів підприємства [60].

Під час оцінювання вартості джерел фінансування присутні недоліки, які не дозволяють прийняти найкраще рішення навіть при виборі оптимального методу.

Найбільш поширеними з них є:

- переважно звертається увага тільки на плату за користування позичковими коштами без врахування додаткових витрат, не враховуючи те, що їх сума може бути значною;
- не звертається увага на час, який при довгостроковому фінансуванні може вплинути на вартість залучених коштів, сум платежів за користування ними та повернення боргу;
- критерій оптимізації не завжди є аргументованим;

- економіко-математична модель, не враховує значних обмеження, які пов'язані із забезпеченням фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Усі ці недоліки можуть впливають не тільки на довгострокове фінансування, а і на короткострокове. При виборі варіанту для фінансового забезпечення на довготривалу перспективу ступінь їх значущості та вплив на економічну доцільність варіанту фінансування є суттєвим.

Практично встановлено, що використання окремих методів структури ресурсів підприємства можна отримати різні результати. Тому для конкретнішої оцінки витрат для фінансування та уникнення недоліків потрібно розглянути вартість фінансових ресурсів, тобто ту суму коштів, яка виплачується за використання певного обсягу залучених фінансових ресурсів на протязі терміну їх використання.

Існує комплексна модель оптимізації джерел фінансування підприємства. Застосування даної моделі не тільки забезпечує при проведенні оптимізації структури фінансових ресурсів врахування всіх розглянутих вище критеріїв, а і дає змогу оптимізувати структуру позичкового капіталу. Але, у критерію мінімізації рівня фінансових ризиків автор пропонує розглядати коефіцієнт автономії, тому дана методика пропонується для підприємств на початковому етапі свого розвитку, створенні нового підприємства, при зміні розмірів існуючого підприємства, при вирішенні питань про реінвестування прибутку.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства фінансування необоротних та оборотних активів буде проведене за рахунок власного капіталу та кредиту на тривалий термін. Інша половина змінної частини оборотних активів буде фінансуватися за рахунок кредиту на короткий термін, товарного кредиту та кредиторської заборгованості підприємства. Таким чином, дана модель дозволить створити більш раціональну та ефективну діяльність, яка забезпечить для підприємства зростання рентабельності власного капіталу, зниження середньозваженої вартості капіталу, зростання фінансової спроможності підприємства та мінімізацію фінансових ризиків.

Вагома частка належить структурі джерел формування фінансових ресурсів та їх питомій вазі. Частина залучених фінансових ресурсів до фінансової діяльності підприємства додає витрати на сплату відсотків за кредити, дивідендів за акціями і облігаціями та призводить до певних проблем ліквідності балансу [36].

Підприємства мають потребу у достатньому обсязі фінансування своєї діяльності, яке залежить від обігу його активів та пасивів. Оптимальним варіантом передбачено, що підприємство фінансується переважно за допомогою довгострокових пасивів, а прирівняні до них засоби за рахунок довгострокових джерел.

Ще одним із видів фінансування є фінансування за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Якщо у підприємства є достатня сума власних фінансових ресурсів то за рахунок цього може бути забезпечений подальший його розвиток. Високий рівень даного фінансування позитивно впливає на стан підприємства [56].

Найважливішою проблемою формування фінансових ресурсів є низька інвестиційна привабливість українських підприємств, використання застарілих технологій, висока зношеність основних засобів, низький рівень попиту на продукцію, низька конкурентоспроможність підприємств. Проблема низької конкурентоспроможності пов'язана з недостатнім обсягом джерел фінансування для оновлення виробничого обладнання.

Також однією з важливих проблем є дефіцит ресурсів для фінансування діяльності підприємства. Це спонукає до того, що довгострокові ресурси використовуються підприємством для вирішення поточних завдань. Результатом цього є покращення платоспроможності у короткостроковому періоді, але у довгостроковому періоді фінансова стійкість знижується [11].

Підприємства не можуть спочатку залучати кошти, а потім перетворювати їх у фінансові ресурси. По-перше, кошти просто так на підприємство не надходять, тому що кожна залучена грошова одиниця є товаром або зобов'язанням підприємства. По-друге, кожна грошова одиниця, яка залучається

підприємство уже має свій напрямок використання. У сучасних умовах підприємства не можуть довго утримувати на рахунках залучені кошти, тому що чим швидше кошти потраплять у обіг тим більшу суму прибутку можна отримати у майбутньому. Чим довше ці кошти перебуватимуть на рахунку підприємства тим більша вірогідність того, що можна отримати непередбачені збитки [60].

Важливим фактором, що впливає на формування фінансових ресурсів у сучасних умовах є податкова система. Функціонування податкової системи, визначається взаємною узгодженістю складових податкового механізму. При цьому одним з напрямів для вирішення завдання формування ресурсів підприємства в сучасних умовах є розроблення та побудова принципів системи податкових ставок [63]. У процесі утворення ресурсів підприємства важливу роль займає ринок цінних паперів, який повинен забезпечити економіку необхідними їй фінансовими ресурсами. Саме тому важливим є розвиток інфраструктури ринку цінних паперів.

Сучасна інфраструктура ринку цінних паперів повинна мати здатність не тільки вирішувати завдання створення додаткових фінансових ресурсів, а й компенсувати значну частину інфляційного тиску на економіку. Кошти повинні бути спрямовані в інвестиції, а не на поточне споживання чи розміщення в закордонних активах. Таким чином, за допомогою ефективною інфраструктури можна спрямувати значну частину вільних коштів на фондовий ринок з метою забезпечення необхідних ресурсів і ліквідності для розширення бізнесу емітентів цінних паперів [24].

Доцільно використовувати для українських підприємств було б таке джерело фінансових ресурсів, як лізинг. Це джерело фінансових ресурсів мало використовується в Україні, хоча несе в собі значні потенційні можливості [1].

Підприємствам в сучасних умовах не доцільно надати перевагу якомусь одному джерелу формування фінансових ресурсів. Це призводить до негативних наслідків. Доцільно було б віднести до методів формування фінансових ресурсів

також податкове і фінансове планування. Ці методи допоможуть реалізувати функції фінансових ресурсів та проявити їх суть.

Відповідно до цього методу інтереси держави і підприємств співпадатимуть, тому що першочерговим завданням держави і підприємства в Україні, як і раніше, залишається зміцнення їх фінансової незалежності.

Економічне зростання підприємства та суспільне виробництво в цілому залежить від того ефективного вирішення податкових проблем при формуванні його стратегії розвитку [16].

Основними проблемами, які впливають на процес формування джерел фінансових ресурсів є:

- низький рівень інвестиційної привабливості підприємства;
- низький рівень фінансової прозорості для інвесторів та кредиторів;
- низький рівень підготовки менеджерів;
- відсутність цілісної системи фінансового управління підприємством [11].

Для удосконалення оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємства можна запропонувати такі шляхи:

- підвищення кваліфікації працівників, які відповідають за управління фінансами підприємств;
- розроблення якісно нових підходів до організації роботи у сфері фінансування підприємства;
- формування інформаційного забезпечення необхідного підприємству;
- вибір ефективних джерел залучення фінансових ресурсів за допомогою проведення розрахунків вартості залучення ресурсів з кожного з джерел;
- забезпечення підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів для його потреб;
- покращити структури фінансових ресурсів;
- забезпечення контролю за станом фінансових ресурсів за допомогою якого можна буд оцінити вплив якості управління фінансовими

ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємства [65].

При дотриманні цих рекомендацій, за невеликий проміжок часу підприємство зможе оптимізувати джерела формування фінансових ресурсів та підвищити його фінансову стійкість і зберегти позиції на ринку.

3.2. Розрахунок ефективності плануємого інвестиційного проекту

Основним принципом оцінювання ефективності є порівняння обсягів доходів та витрат, що їх забезпечили. Обґрунтовуючи економічну ефективність інвестиційних проектів, застосовують комплекс показників:

- сума чистого приведенного доходу, що визначається за формулою

$$\text{ЧПД} = \text{ГП} - \text{I} \quad (3.1)$$

де ГП — сума грошового потоку, приведена до теперішньої вартості з використанням методу дисконтування; I — сума інвестиційних коштів, що спрямовуються на фінансування інвестиційного проекту

Таблиця 3.1

Дисконтування грошових потоків

Період	Грошові потоки	Коефіцієнт дисконтування	Приведені до теперішнього часу
I квартал	342438,65	0,941	322234,77
II квартал	396735,34	0,886	351507,51
III квартал	451807,21	0,834	376807,21
IV квартал	509909,45	0,785	400278,92
Всього:			1450828,41

Таблиця 3.2

Дисконтування інвестиційних коштів

Період	Інвестиції	Коефіцієнт дисконтування	Приведені до теперішнього часу
I квартал	174580,00	0,941	164279,78
II квартал	201842,40	0,886	178832,37
III квартал	229094,40	0,834	191064,73
IV квартал	257432,40	0,785	202084,43
Всього:			736261,31

Загальна сума інвестицій

$$I = 420000,00 + 736261,31 = 1156261,31 \text{ грн.}$$

Сума чистого приведеного доходу за рік складатиме

$$\text{ЧПД} = 1450828,41 - 1156261,31 = 294567,10 \text{ грн.}$$

- індекс дохідності інвестиційного проекту

$$I_{\text{д}} = \frac{\text{ГП}}{I} = \frac{1450828,41}{1156261,31} = 1,25 \quad (3.2)$$

- період окупності

$$P_o = \frac{I}{\text{ГП}_{\text{п}}} = \frac{1156261,31}{1450828,41} = 0,79 \quad (3.3)$$

- коефіцієнт прибутковості проекту (g) розраховується як співвідношення чистої приведеної вартості доходів за період життя проекту та обсягу капіталовкладень

$$g = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{(\text{ГП}_t - B_{et})}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{B_{it}}{(1+r)^t}} \quad (3.4)$$

де B_i — обсяг інвестицій, що потрібні для введення об'єкта в експлуатацію (витрати інвестиційні);

B_e — обсяг поточних витрат діючого об'єкта, необхідних для реалізації товарів чи послуг, що виробляє створений об'єкт (витрати експлуатаційні);

$$g = \frac{(322234,77 - 164279,78) + (351507,51 - 178832,37) + (376807,21 - 191064,73) + (400278,92 - 202084,43)}{420000,00} = 1,70$$

- внутрішня норма прибутковості проекту (R) визначається як рівень ставки дисконтування (r), при якому чиста приведена вартість проекту (за період його життя) дорівнює нулю, тобто

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{(P_t - B_{it} - B_{et})}{(1 + R)^t} = 0 \quad (3.5)$$

Значення R розраховується графічно методом побудови функції залежності між NPV та r (рис.3.1.)

Таблиця 3.3

Розрахунок показників для побудови залежності між NPV та r

B_i	ГП	B_e	0,8	0,2 5	0,1 5	0,1	NPV ₁	NPV ₂	NPV ₃	NPV ₄
420000, 00	342438, 65	174580, 00	1,20	1,0 6	1,0 4	1,0 3	-	294410, 34	340182, 11	364809, 17
	396735, 34	201842, 40	1,69	1,1 3	1,0 8	1,0 5				
	451807, 21	229094, 40	2,88	1,2 0	1,1 2	1,0 8				
	509909, 45	257432, 40	8,74	1,2 7	1,1 6	1,1 0				

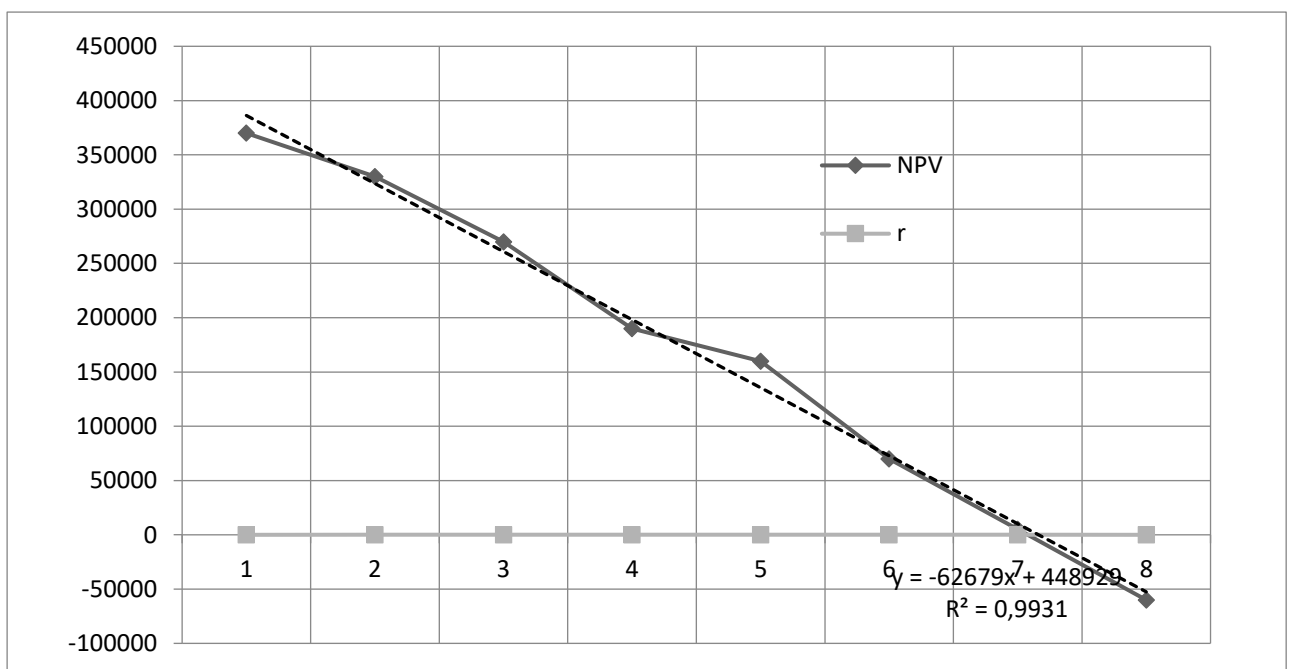


Рис.3.1. Залежність між NPV та r

Висновки до розділу 3

Для удосконалення оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємства можна запропонувати такі шляхи:

- підвищення кваліфікації працівників, які відповідають за управління фінансами підприємств;
- розроблення якісно нових підходів до організації роботи у сфері фінансування підприємства;
- формування інформаційного забезпечення необхідного підприємству;
- вибір ефективних джерел залучення фінансових ресурсів за допомогою проведення розрахунків вартості залучення ресурсів з кожного з джерел;
- забезпечення підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів для його потреб;
- покращити структури фінансових ресурсів;
- забезпечення контролю за станом фінансових ресурсів за допомогою якого можна буд оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємства [65].

При дотриманні цих рекомендацій, за невеликий проміжок часу підприємство зможе оптимізувати джерела формування фінансових ресурсів та підвищити його фінансову стійкість і зберегти позиції на ринку.

Прогнозний баланс представлено в таблиці 3.4. Далі представлені діаграми, на яких відображено результати розрахунків прогнозних коефіцієнтів. Узагальнюючи результати, можна відмітити, що поставлені цілі були досягнуті: нормалізовалась структура балансу, що видно по показниках ліквідності на рис. 3.5 (вони знаходяться у межах нормативних значень). Рентабельність власного капіталу та активів значно зросла, хоча і поступово зменшується на кінець прогнозного року (рис.3.2, 3.3). Це можна пояснити зменшенням обсягу інвестицій по мірі виплат по кредиту

Запропоновано такі заходи щодо поліпшення, як розробка маркетингової

програми для освоєння нових ринків збуту; збільшення прибутку за рахунок розширення ринків збуту. Залучення фінансових ресурсів шляхом запровадження нової послуги – фінансовий лізинг. Управління структурою капіталу. Збільшення прибутку за рахунок розширення територій діяльності. Залучення позикових коштів для організації нового філіалу.

РОЗДІЛ 4

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ УДОСКОНАЛЕНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

4.1. Ефективність реалізації удосконалених методичних підходів до управління фінансовими ресурсами на основі екстраполяції попередніх подій

Серед основних напрямків удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства важливе місце належить застосуванню інноваційного підходу. Інноваційний процес завжди спрямований на втілення завершених наукових досліджень і розробок та інших науково-технічних досягнень у практичну діяльність підприємства.

Управління інноваційними процесами на підприємстві здійснюється за результатами періодичного моніторингу здатності підприємства забезпечувати достатній рівень інноваційної активності без порушення стабільності виробництва. Розробка методики періодичного моніторингу викликає необхідність вибору критеріїв та процедур їх використання для оцінки рівня інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Вибір критеріїв має враховувати основні внутрішні проблеми підприємств, що негативно впливають на їх інноваційну активність. Виділимо наступні проблеми:

Проблема 1. У пріоритеті діяльності більшості вітчизняних підприємств знаходяться завдання стабілізації і оптимізації виробничої ситуації, а не її зміни. Внаслідок цього в організаційно-управлінській діяльності підприємств завдання маркетингу, перспективної технологічної політики і ринкової стратегії займають відносно незначне місце. Більшість українських підприємств не має досвіду успішної роботи в умовах справжньої ринкової конкуренції, в середовищі вищих управлінців цих підприємств переважають орієнтації на державну підтримку і заступництво. Керівники вітчизняної промисловості недостатньо знайомі з тенденціями, перспективами і проблемами розвитку

світового господарства і часто не враховують можливостей участі в світових процесах виробництва.

Проблема 2. Персонал підприємств, насамперед фінансовий менеджмент середньої ланки і інженерний - технічні фахівці, багато в чому є не готовим до роботи в ринкових умовах, в числі яких домінують активна орієнтація на комерційні перспективи результатів проектно- конструкторських і технологічних розробок, на різноманітність і динамізм джерел фінансування, на наявність розгалужених коопераційних зв'язків і високий темп оновлення напрямів і продуктів діяльності. Через це в середовищі таких працівників спостерігається дефіцит заповзятливості і ініціативної орієнтації на освоєння істинно ринкової поведінки.

Проблема 3. Організаційні структури і виробничо-технологічна база багатьох сільськогосподарських підприємств не відповідають характеристикам сучасних виробництв. Підприємства бтяжені ремонтними, будівельними, складськими та іншими допоміжними підрозділами. Їх матеріальна база багато в чому морально і фізично застаріла. Наявні у виробничому секторі нові технології (науково-технічні напрацювання) в більшості випадків не забезпечені правовим захистом, не приведені у відповідність з міжнародними промисловими стандартами, не мають обґрунтованих вартісних оцінок, стандартного набору сервісних послуг і т.п. Ці обставини призводять такі розробки в не вигідні конкурентні умови, знижують їх реальну вартість, ускладнюють і здорожують процеси їх практичної реалізації, навіть за наявності цінових переваг.

Проблема 4. Ринкова активність сільськогосподарських підприємств зводиться, головним чином, до спроб просування традиційної для них продукції і відновлення звичних з минулих часів виробничих зв'язків. При цьому підприємства вважають за краще конкурувати поодиночі, не приділяючи належної уваги розвитку коопераційних зв'язків, в т.ч. в нових продуктових областях. Відсутність засобів, необхідних для технічної модернізації і освоєння нових технологій, викликається не тільки об'єктивними причинами,

пов'язаними з високою вартістю кредитів, але і невмінням привертати позикові засоби на вигідних умовах.

Проблема 5. Низькі темпи оновлення виробничих засобів і висока капіталомісткість модернізації вітчизняних підприємств неабиякою мірою пов'язані з тим, що більшість крупних виробництв були спроектовані і введені в дію на індустріальному етапі промислового розвитку, що не передбачав високих темпів оновлення продукції.

Враховуючи вищезначені проблеми, що висвітлено у дослідженнях українських вчених, науковці виділяють наступні об'єкти оцінювання інноваційного потенціалу:

- організаційно - управлінська система підприємства;
- інформаційна система підприємства;
- персонал працівників;
- інноваційна культура;
- виробнича і науково-технічна база;
- ринкова активність;
- фінансовий потенціал.

Методичне забезпечення оцінювання інноваційного потенціалу за вищенаведеними об'єктами пропонується формувати за сукупністю критеріїв (таблиця 4.1), що комплексно характеризують структурні складові потенціалу та переважно визначаються кількісно. Щодо вагових коефіцієнтів окремих показників, то вони встановлюються експертами.

Таблиця 4.1

Оцінка складових інноваційного потенціалу підприємств

	Критерії	Вага критеріїв	Діапазон значень критеріїв
1	2	3	4
Організаційно-управлінська система підприємства			
	Оптимальність організаційної структури і системи менеджменту	3	0 – 10
	Форми управління інноваційною діяльністю	2	0 – 10

Продовження табл.4.1

1	2	3	4
	Науково-технічні заклади, з якими співпрацює підприємство	2	0 – 10
Інформаційна система підприємства			
	Інноваційні можливості в галузі комунікацій, інформаційних систем	3	0 – 10
	Система захисту інформації	3	0 – 10
Персонал працівників			
	Рівень освіти і кваліфікації менеджерів вищої ланки (членів дирекції підприємства) (враховуються якість вищої освіти, наявність і якість другої освіти, виробничі стажування і курси підвищення кваліфікації, вчені ступені, знання іноземних мов)	4	0 -10
	Науково-технічні фахівці, що задіяні у інноваційних проектах	4	0 – 10
	Кваліфікація менеджерів середньої ланки (керівників відділів маркетингу, стратегічного планування, планово-виробничого, нової техніки, збуту)	5	0 -10
	Середній вік працівників: у основному виробництві	2	0 - 10
	у науково-технологічному	3	0 – 10
	секторі у управлінні	4	0 – 10
Інноваційна культура			
	Система нефінансової мотивації	2	0 – 10
	Система фінансової мотивації	2	0 – 10
	Комунікативна модель спілкування	2	0 – 10
Виробнича і науково-технічна база			
	Прогресивність основного виробничого устаткування	3	0 – 10
	Рівень модернізації обладнання	3	0 – 10
	Віковий склад основних засобів	3	0 – 10
	Сертифіцированість виробництва	6	0 – 10
	Наявність на балансі і показники використання об'єктів інтелектуальної власності	4	0 – 10
	Рівень технологій виробництва (порівняно зі світовими лідерами у відповідній галузі, відставання, років)	5	0 – 10
	Характеристики використовуваних інформаційних технологій	5	0 – 10
Ринкова активність			
	Структура замовників (споживачів) продукції, послуг	4	0 – 10
	Характеристики виробничої кооперації (номенклатура і географія учасників виробничого циклу по основних видах продукції)	4	0 - 10
	Наявність і характеристики сервісних систем продажу, обслуговування і експлуатації продукції у споживачів	4	0 – 10
	Структура джерел фінансування інноваційних витрат	4	0 – 10

Продовження табл.4.1.

1	2	3	4
	Участь у внутрішніх і міжнародних виставках, ярмарках, конкурсах, програмах (номенклатура) по роках за останні п'ять років	4	0 – 10
	Показники рекламної діяльності (номенклатура рекламної продукції, частка витрат на рекламу в загальних виробничих витратах) по роках за останніх 5 років	3	0 – 10
Фінансовий потенціал			
	Платоспроможність та фінансова стійкість	2	0 – 10
	Рентабельність	2	0 – 10
	Інвестиційні ризики	3	0 – 10

Екстраполяція – вивчення попереднього розвитку об'єкту та перенесення закономірностей його розвитку в минулому і сьогодні на майбутнє. Розглянемо аналіз підходів до оцінки і прогнозування виручки і прибутку на прикладі ТОВ «Верес». Початкові дані для побудови і вивчення графічного відображення тимчасового ряду показників виручки і прибутку представлені в табл.4.2, де наводяться дані діяльності підприємства ТОВ «Верес».

Таблиця 4.2

Розрахунок абсолютних та відносних показників часових рядів динаміки виручки та прибутку від діяльності ТОВ «Верес»

Період	Виручка від реалізації			Прибуток		
	Значення виручки, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %	Значення прибутку, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %
2017	5712,4	150,1	102,7	81,5	19,5	131,5
2018	8204,5	2492,1	143,6	68,1	-13,4	83,6
2019	11852,8	3648,3	144,5	62,5	-5,6	91,8
2020	13756,8	1904	116,1	66,4	3,9	106,2

Аналіз графічного представлення виручки і прибутку (рис.4.1) показує, що у 2020 році року спостерігається її найбільше значення, яке в попередніх періодах поступово зростала і в 2020 році спостерігається її якнайменше значення.

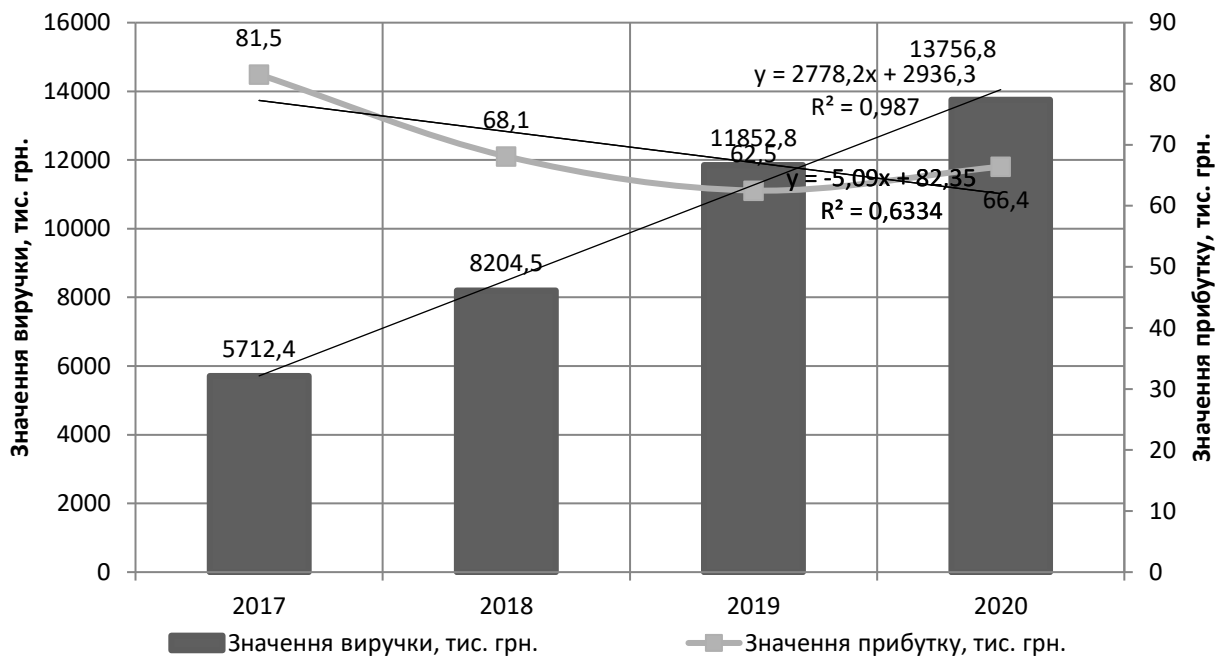


Рис. 4.1. Часовий ряд виручки та прибутку а ТОВ «Верес»

Прибуток поводиться інакше, в 2017 р. спостерігається зростання прибутку з подальшим його зниженням надалі. Вказане зростання прибутку пояснюється тим, що в 2019 р. у підприємства з'явилися інші доходи від операційної діяльності, хоча при цьому відбулося зниження виручки, а в 2019 р. якнайменше значення прибутку зв'язано з тим, що збільшилися витрати та інші операційні витрати.

Для якісної оцінки тренда використовується візуальний метод вивчення тимчасового ряду показників. З аналізу даних, приведених в табл. 4.2, видно, що даним методом важко виявити основний напрям зміни динаміки виручки і прибутку. Необхідно розрахувати коригуючий коефіцієнт — індекс вирівнювання з метою більш точного прогнозу, тобто зменшення спотворення. Одним з методів визначення і прогнозування динаміки розвитку є метод згладжування ковзаючої середньої. Застосування цього методу по початкових рівнях ряду дозволяє визначити розрахункові (теоретичні) рівні, що погашають випадкові тенденції, а основна тенденція розвитку виражається у вигляді деякої лінії (рис.4.2, 4.3). Відомо, що для використання даного методу необхідно встановити ланки ковзаючої середньої. Їх розрахунок полягає у визначенні середніх величин з 3-го

рівневого ряду з відкиданням при обчисленні кожної нової ковзаючої середньої одного рівня зліва і приєднанням одного рівня справа (табл.4.3).

Таблиця 4.3

Розрахунок методом ковзаючих середніх, тис. грн.

Період	Виручка від реалізації			Прибуток		
	Вихідні рівні	Ковзаюче середнє	Згладжені рівні з центруванням	Вихідні рівні	Ковзаюче середнє	Згладжені рівні з центруванням
2017	5712,4	5637,4	-	81,5	71,7	-
2018	8204,5	6958,5	6297,9	68,1	74,8	73,3
2019	11852,8	10028,7	8493,6	62,5	65,3	70,0
2020	13756,8	12804,8	11416,7	66,4	64,4	64,9

Найадекватніше відображення досліджуваного тимчасового ряду приведено на рис. 4.2.

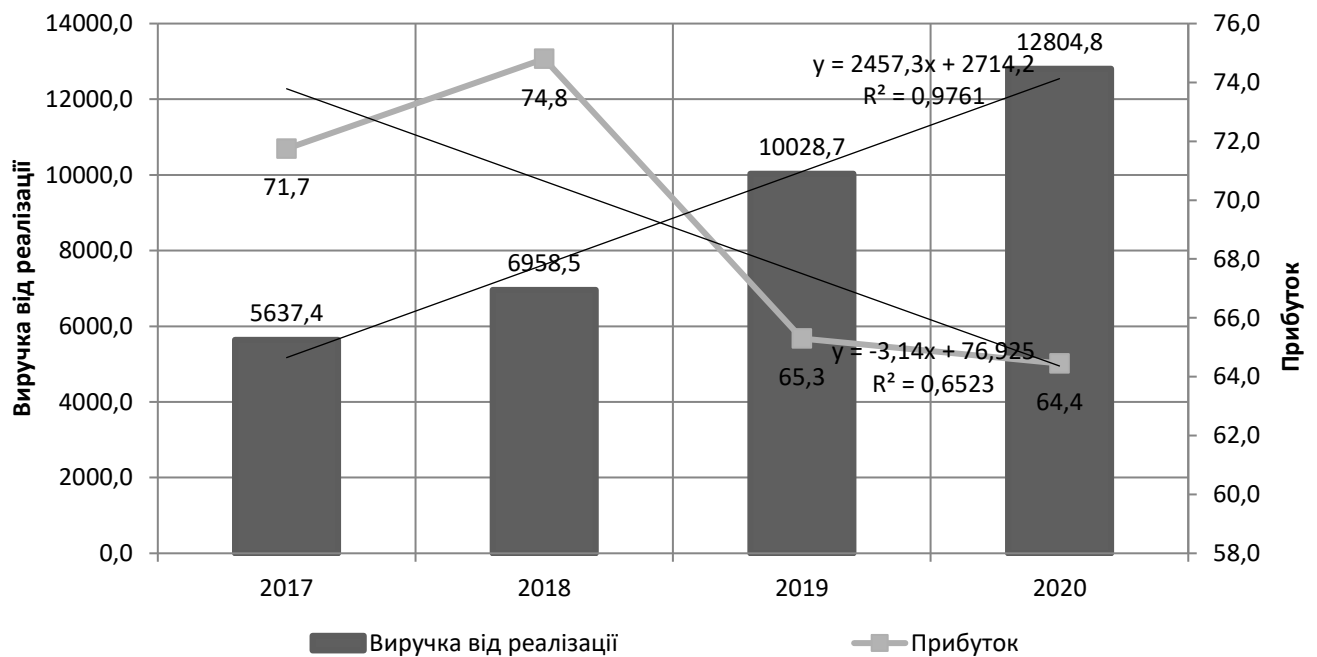


Рис.4.2. Графічна інтерпретація розрахунку прибутку методом ковзаючих середніх

Проте одержати узагальнену оцінку тренда (зміряти тренд) за допомогою розглянутих методів неможливо. Вони дозволяють тільки виявити тренд для його опису. Вимірювання тренда досягає за допомогою методу аналітичного вирівнювання. Розрахунок моделі проведений із застосуванням регресивного

аналізу. Для оцінки тренда виручки від виробництва і прибутку скористаємося двома функціями:

- прямолінійної $y_1 = a_0 + a_1 t$

- функцією параболи другого порядку $y_1 = a_0 + a_1 t + a_1 t^2$.

Розрахунок параметрів для кожного рівняння вироблений в табл. 4.4, 4.5.

В результаті одержані наступні рівняння регресії:

$$y t^1 = 9017,76 + 2252,94 t$$

$$y t^2 = 8116,6 + 2252,94 t + 450,59 t^2$$

Для прибутку

$$y t^1 = 68,1 + -1,02 t$$

$$y t^2 = 68,5 + -1,02 t + -0,2 t^2$$

Підставляючи послідовно значення часу t , визначаємо теоретичні рівні виручки і прибутку (табл.4.4, 4.5).

Таблиця 4.4

Розрахунок показників моделі при лінійної апроксимації

Період	y	t	t ²	ty	y ₁	(y-y ₁) ²
Показник-виручка						
2017	5712,4	-1	1	-5712,4	11270,7	30894698,9
2018	8204,5	0	0	0	9017,76	661391,8
2019	11852,8	1	1	11852,8	6764,82	25887540,5
2020	13756,8	2	4	27513,6	4511,88	85468545,8
Разом	45088,8		10	22529,4	45088,8	206295112
Показник-прибуток						
2017	81,5	-1	1	-81,5	67,08	207,9
2018	68,1	0	0	0	68,1	0
2019	62,5	1	1	62,5	69,12	43,8
2020	66,4	2	4	132,8	70,14	14
Разом	340,5	0	10	-10,2	340,5	282,2

Таблиця 4.5

Розрахунок показників моделі при апроксимації параболічною залежністю

Період	y	t	t ²	t ⁴	ty	t ² y	y1	(y- y1) ²
Показник-виручка								
2017	5712,4	-1	1	1	-5712,4	5712,4	10820,13	26088905,8
2018	8204,5	0	0	0	0	0	8116,6	7726,4
2019	11852,8	1	1	1	11852,8	11852,8	6314,25	30675536,1
2020	13756,8	2	4	16	27513,6	55027,2	5413,08	69617663,4
Разом	45088,8		10	34	22529,4	94841,6	45088,9	204934447
Показник-прибуток								
2017	81,5	-1	1	1	-81,5	81,5	67,3	201,6
2018	68,1	0	0	0	0	0	68,5	0,2
2019	62,5	1	1	1	62,5	62,5	69,3	46,2
2020	66,4	2	4	16	132,8	265,6	69,7	10,9
Разом	340,5	0	10	34	-10,2	657,6	340,5	272,6

По величині помилки апроксимації виявляється най адекватніша форма тренда (формула 4.1):

$$E = \frac{\sqrt{\sum(y-y_1)^2 \div n}}{a_0}; \quad (4.1)$$

Розрахуємо значення помилки апроксимації для виручки:

$$E_1 = \frac{\sqrt{206295112/5}}{9017,76} = 0,71230$$

$$E_2 = \frac{\sqrt{204934447/5}}{8116,6} = 0,7887$$

Для виручки, значення помилки апроксимації параболі першого порядку менше. Отже, тренд цієї форми дозволяє більш точно прогнозувати об'єм продажів підприємства.

Розрахуємо значення помилки апроксимації для прибутку:

$$E_1 = \frac{\sqrt{282,2/5}}{68,1} = 0,1103$$

$$E_2 = \frac{\sqrt{272,6/5}}{68,5} = 0,10779$$

Для прибутку, значення помилки апроксимації параболі другого порядку

менше. З метою зменшення помилок апроксимації необхідно розрахувати коригуючий коефіцієнт — індекс вирівнювання (І). Розрахунок індексу проводиться таким чином (табл. 4.6): для виручки береться теоретичне значення даних показників моделі при лінійній апроксимації, а для прибутку - першого порядку. Теоретичне значення даних показників моделі при апроксимації параболічною залежністю у зв'язку з тим, що помилка апроксимації при розрахунку виручки менше для першого порядку, а для прибутку - другого порядку.

Таблиця 4.6

Розрахунок індексу вирівнювання

Період	Виручка від виробництва			Прибуток		
	Фактичне значення виручки, тис. грн	Теоретичне значення, виручки, тис. грн.	Індекс вирівнювання	Фактичне значення прибутку, тис. грн	Теоретичне значення, прибутку, тис. грн.	Індекс вирівнювання
2017	5712,4	11270,7	0,507	81,5	67,3	1,21
2018	8204,5	9017,76	0,91	68,1	68,5	0,99
2019	11852,8	6764,82	1,752	62,5	69,3	0,9
2020	13756,8	4511,88	3,049	66,4	69,7	0,95
Разом	45088,8	45088,8	6,629			4,99

Застосуємо метод аналітичного вирівнювання і розрахуємо середнє значення індексу вирівнювання для прогнозування на І п. 2021 рік:

$$\text{- виручки } I_v = 6,629 / 5 = 1,326$$

$$\text{- прибутку } I_n = 4,99 / 5 = 0,998$$

Середнє значення:

$$\text{- виручки } V_{\text{ср}} = 9017,76$$

$$\text{- прибутку } P_{\text{ср}} = 68,5$$

Для розрахунку прогнозу слід розрахувати тренд по вибраній моделі:

$$\text{- для виручки } y_t^1 = 9017,76 + 2252,94 t \text{ для } t = 6$$

$$\text{- для прибутку } y_t^2 = 68,5 + -1,02 t + -0,2 t^2 \text{ для } t = 6$$

Розрахунок тренда:

$$\text{- для виручки } y_t^1 = 9017,76 + 2252,94 * 6 = 22535,4 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{- для прибутку } y_t^2 = 68,5 - 1,02 * 6 - 0,2 * 6^2 = 61,18 \text{ тис. грн.}$$

Для отримання остаточного прогнозу проведемо коректування за допомогою індексу вирівнювання.

Прогноз на 2021 р.:

- виручки $P_v = T_v \times I_v = 22535,4 * 1,328 = 29927,0$ тис. грн.

- прибутку $P_p = T_p \times I_p = 61,18 * 0,988 = 60,44$ тис. грн.

Таким чином, можна зробити висновок, що виручка в 2021 році збільшиться до на 29927,0 тис грн., а прибуток, навпаки, зменшиться до 60,44 тис.грн., отже необхідно вжити заходів щодо підвищення прибутковості підприємства.

Аналіз підходів до оцінки і прогнозування прибутку ТОВ «Верес» показує, що в рамках практичної діяльності розглянутий комплекс методів дозволяє вирішувати задачі управління виручкою і прибутком в короткостроковому періоді. Проте побудовані моделі не можуть адекватно відобразити поведінку і розвиток досліджуваного показника в довгостроковому періоді.

4.2. Прогнозні показники балансу та розрахунок очікуваних фінансових коефіцієнтів

Перед запровадженням розроблених заходів щодо підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів виникає необхідність складання прогнозного балансу та розрахунку показників рентабельності, ліквідності та платоспроможності для попереднього аналізу доцільності розроблених заходів.

Прогнозний баланс представлено в таблиці 4.7. Далі представлені діаграми, на яких відображено результати розрахунків прогнозних коефіцієнтів. Узагальнюючи результати, можна відмітити, що поставлені цілі були досягнуті: нормалізовалась структура балансу, що видно по показниках ліквідності на рис. 3.5 (вони знаходяться у межах нормативних значень). Рентабельність власного капіталу та активів значно зросла, хоча і поступово зменшується на кінець

прогнозного року (рис.4.3, 4.4). Це можна пояснити зменшенням обсягу інвестицій по мірі виплат по кредиту.

Таблиця 4.7

Прогнозний баланс ТОВ «Верес»

АКТИВ	Код рядка	2021 рік							
		I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
		початок періоду	кінець періоду	початок періоду	кінець періоду	початок періоду	кінець періоду	початок періоду	кінець періоду
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Необоротні активи									
Незавершене будівництво	1005	10,00	10,00	10,00	5,00	10,00		10,00	
Основні засоби:									
залишкова вартість	1010	211,90	210,12	211,90	208,34	211,90	206,56	211,90	210,12
первісна вартість	1011	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
знос	1012	-198,10	-199,88	-198,10	-201,66	-198,10	-203,44	-198,10	-199,88
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	113,13	174,58	113,13	201,84	113,13	229,09	113,13	257,43
Інші необоротні активи	1090								
Усього за розділом I	1095	335,03	394,70	335,03	415,18	335,03	435,65	335,03	467,55
II. Оборотні активи									
Виробничі запаси	1100	20,90	20,90	20,90	4,50	20,90	3,60	20,90	3,10
Готова продукція	1100	521,97	779,44	521,97	940,15	521,97	1008,27	521,97	1079,11
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги									
чиста реалізаційна вартість	1125	1,80	51,40	1,80	27,20	1,80	34,50	1,80	4,30
первісна вартість	1125	1,80	51,40	1,80	27,20	1,80	34,50	1,80	4,30
резерв сумнівних боргів	1125								
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		1,00				0,10		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	63,40	142,16	63,40	197,29	63,40	228,80	63,40	236,68
Поточні фінансові інвестиції	1160								
Грошові кошти та їх еквіваленти:									
в національній валюті	1165	34,70	50,45	34,70	89,82	34,70	152,82	34,70	239,45
в іноземній валюті	1165								
Інші оборотні активи	1190	6,10	11,10	6,10	9,10	6,10	6,90	6,10	3,40
Усього за розділом II	1195	648,87	1056,45	648,87	1268,06	648,87	1434,99	648,87	1566,04
III. Витрати майбутніх періодів	1200	1,30	0,60	1,30	0,80	1,30	0,60	1,30	0,80
Баланс	1200	985,20	1451,75	985,20	1684,04	985,20	1871,24	985,20	2034,39

Продовження табл. 4.7

ПАСИВ	Код рядка	2021 рік							
		I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал	
		початок періоду	кінець періоду	початок періоду	кінець періоду	початок періоду	кінець періоду	початок періоду	кінець періоду
Додатковий капітал	1410								
Резервний капітал	1415				25,23		53,86		86,04
Нерозподілений прибуток	1420	458,20	816,39	458,20	1079,14	458,20	1318,36	458,20	1514,10
Неоплачений капітал	1425								
Усього за розділом I	1430	458,20	816,39	458,20	1104,37	458,20	1372,22	458,20	1600,14
II. Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування	1525		21,82		25,23				
III. Довгострокові зобов'язання	1515	420,00	367,50	420,00	315,00	420,00	262,50	420,00	210,00
IV. Поточні зобов'язання									
Короткострокові кредити банків	1600								
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		25,52		24,06		22,97		22,23
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1610	1,40	67,30	1,40	0,10	1,40	0,20	1,40	1,40
Поточні зобов'язання за розрахунками:									
з бюджетом	1620	16,60	6,67	16,60	22,10	16,60	12,70	16,60	23,20
зі страхування	1625	12,50	1,10	12,50	7,40	12,50	8,40	12,50	11,50
з оплати праці	1630	29,10	20,85	29,10	34,05	29,10	34,05	29,10	28,20
Інші поточні зобов'язання	1690	47,30	7,80	47,30	62,10	47,30	52,50	47,30	27,50
Усього за розділом IV	1695	106,90	129,24	106,90	149,81	106,90	130,82	106,90	114,03
V. Доходи майбутніх періодів	1700		86,04		89,53		105,60		110,12
Баланс	1900	985,10	1420,99	985,10	1683,94	985,10	1871,14	985,10	2034,29

Рентабельність інвестицій досить висока і зростає до кінця прогностного року (з 1,37 до 2,91), це вказує на доцільність інвестиційного проекту (рис.4.3) Показники платоспроможності зменшились, але не переходять границь встановлених теоретично та практично нормативів, що являється дозволом на впровадження запланованих заходів.

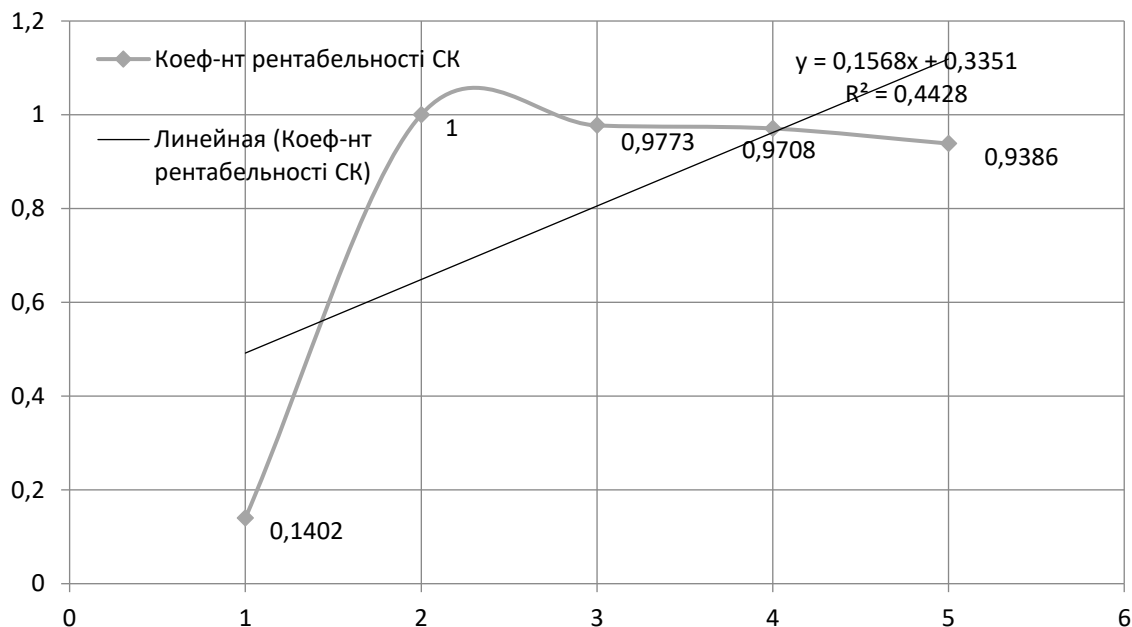


Рис.4.3. Рентабельність власного капіталу

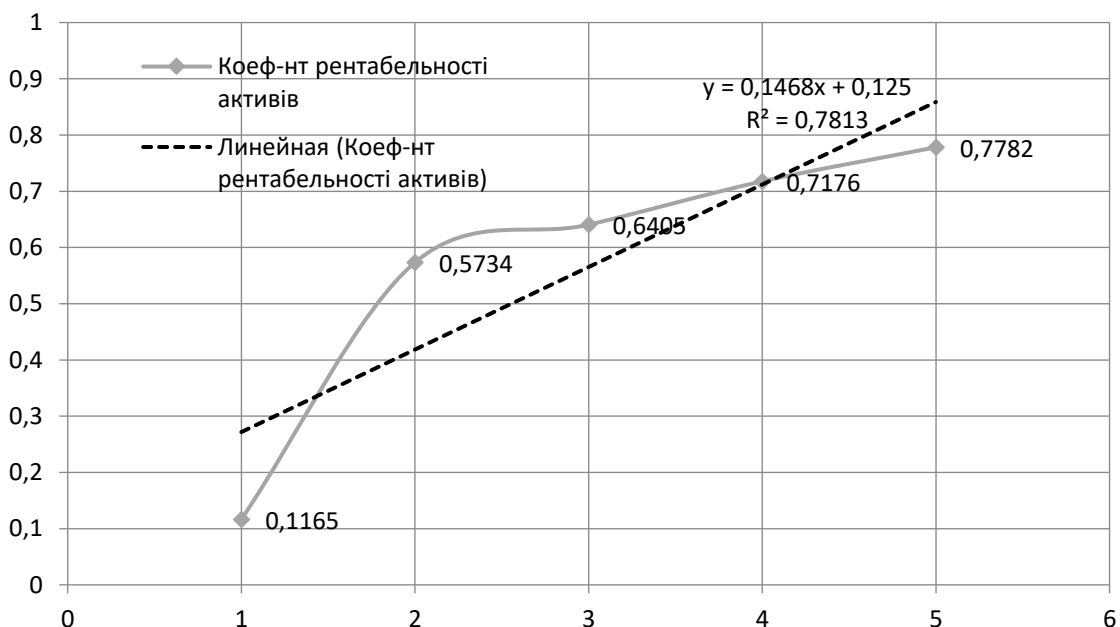


Рис.4.4. Рентабельність активів

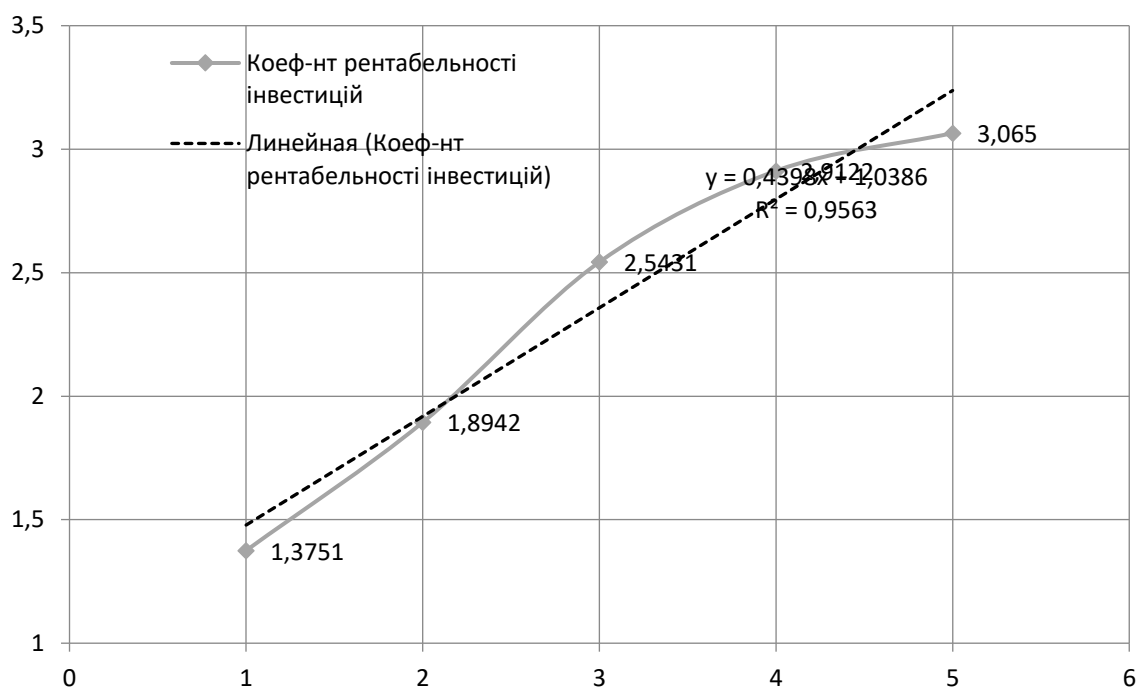


Рис.4.5. Рентабельність інвестицій

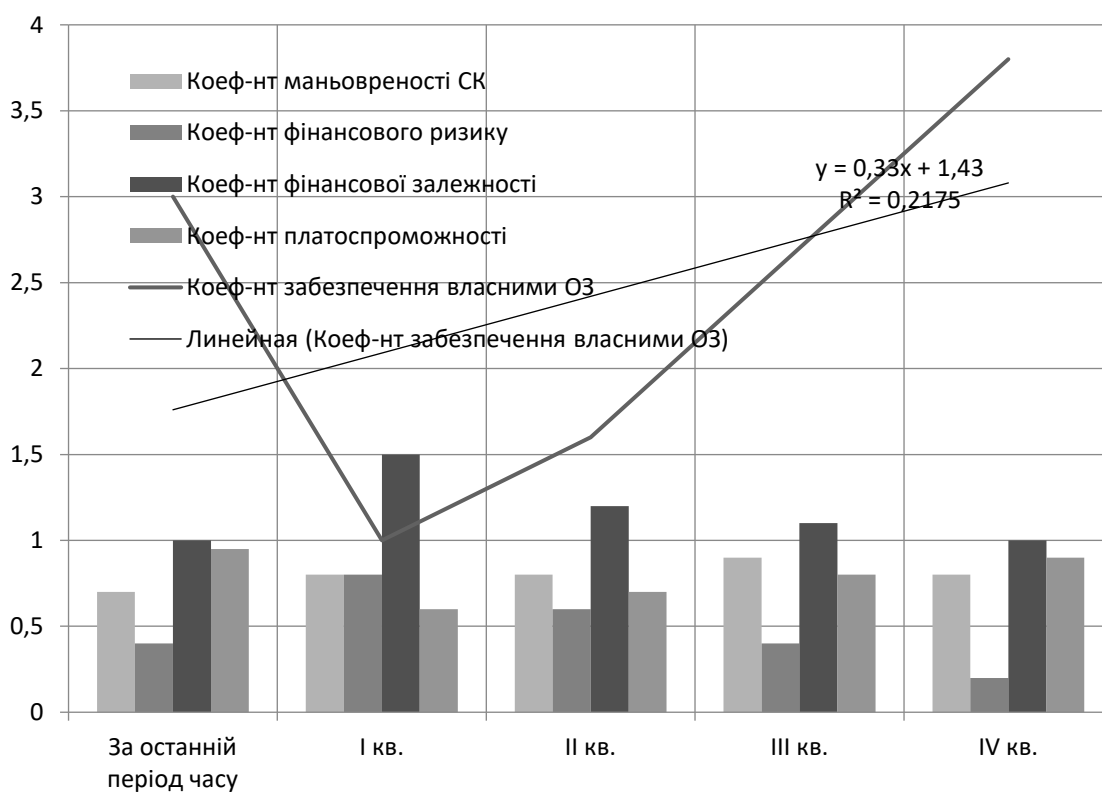


Рис.4.6. Показники платоспроможності

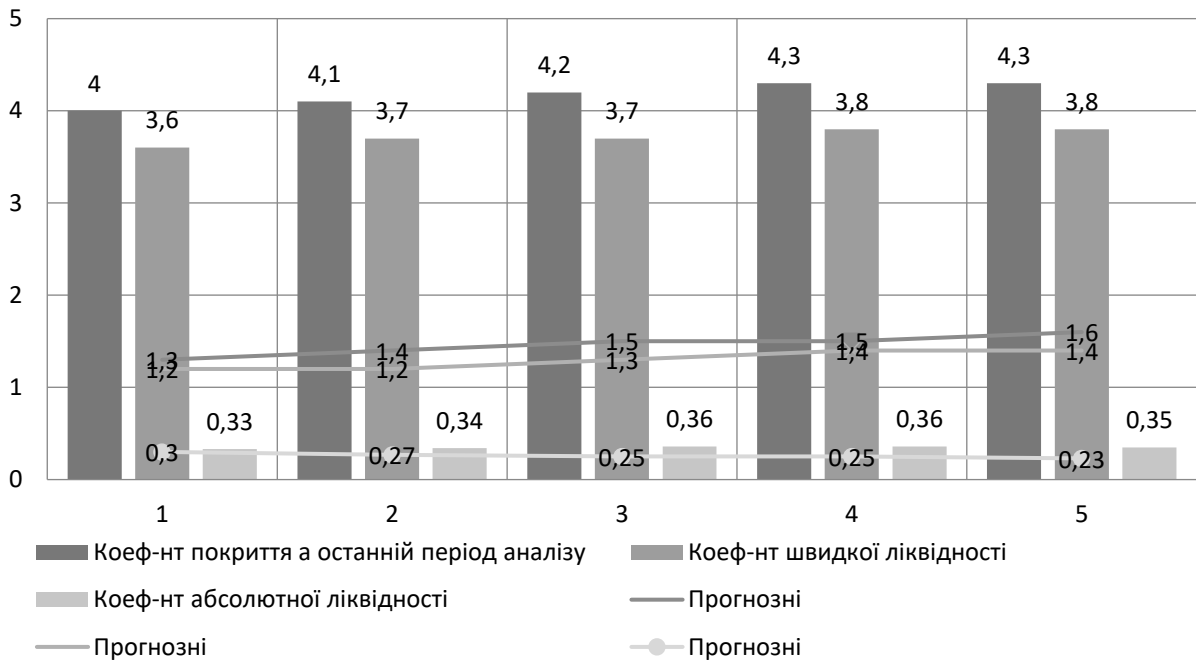


Рис.4.7. Прогнозні коефіцієнти ліквідності

Таблиця 4.8

Заходи по поліпшенню формування та використання фінансових ресурсів

Запропоновані заходи	Зміст заходу	Фінансово-економічний результат
1	2	3
1. Розробка маркетингової програми для освоєння нових ринків збуту; збільшення прибутку за рахунок розширення ринків збуту	<ul style="list-style-type: none"> - організація маркетингового відділу; - витрати на рекламу; - розробка системи знижок; - прискорення обертів готової продукції і перетворення товарів у гроші, грошей в товар; 	Організація відділу: з/п спеціалістів 8000 грн/міс; витрати на рекламу 7000 грн/міс; розроблена модель системи знижок; очікуване збільшення обсягів продажу 10-13% ефективність маркетингової програми складає 1,3
2. Залучення фінансових ресурсів шляхом запровадження нової послуги – фінансовий лізинг	<ul style="list-style-type: none"> - передача в лізинг клієнтам частини товарного устаткування; 	Зменшення обсягів товарної продукції на 28812 грн./рік від однієї операції; формування доходів наступних періодів

Продовження таб.4.8

1	2	3
3. Управління структурою капіталу	- використання ефекту фінансового левериджа;	Формування ефективної структури балансу; Збільшення показників рентабельності капіталу з 0,14 до 1,00 та активів з 0,11 до 0,56; Зростання рентабельності активів в динаміці з 0,56 до 0,74
4. Збільшення прибутку за рахунок розширення територій діяльності	- інвестиції у відкриття нового філіалу з ціллю вилучення прибутку;	Збільшення чистого прибутку до кінця прогнозного року на 557,205 тис. грн.; Збільшення товарооборотів за рахунок розширення території та клієнтської бази; Сума чистого приведенного доходу за рік 294567,10грн; Рентабельність інвестицій зростає в динаміці з 1,37 до 2,91
5. Залучення позикових коштів для організації нового філіалу	- строковий кредит; - збитки на погашення щомісячних процентів по кредиту.	Залучені кошти складатимуть 520000 грн.; % по кредиту 109376грн.; Комісія 4158,00 грн.

Висновки до розділу 4

Для практичного застосування у прийнятті управлінських рішень необхідна конкретизація складових потенціалу у формі придатних для вимірювання показників (як кількісних так і якісних), тобто інструментарію управлінського аналізу процесів забезпечення та використання ресурсів.

Процес організаційно- економічного забезпечення змін на підприємствах в розрізі економічної складової передбачає діагностику стану ресурсів підприємства, оцінювання потенціалу змін на підприємстві, розроблення

стратегії здійснення змін, розроблення заходів здійснення змін, реалізацію заходів здійснення змін.

Для удосконалення формування фінансових ресурсів підприємство ТОВ «Верес» повинно орієнтуватися на планування та прогнозування обсягів фінансових ресурсів та контроль за їх використанням. У сучасних умовах підприємству потрібно сформулювати стратегію, яка має бути направлена на зниження фінансових ризиків, покращення ліквідності фінансових ресурсів та підвищення ефективності їх використання.

ВИСНОВКИ

Дослідження шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства в ринкових умовах дозволило сформулювати такі висновки.

Основною місією ефективної фінансової діяльності є одержання власниками максимальної економічної вигоди в результаті функціонування підприємства. Реалізації цієї місії сприяють одержання приросту рентабельності власного капіталу, підтримання належного рівня платоспроможності (ліквідності) як на поточну дату, так і на перспективу, забезпечення розширеного відтворення внаслідок ефективного використання фінансових ресурсів тощо.

Фінансова діяльність – це система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів. Основою організації фінансової діяльності підприємства в умовах ринкових відносин є дотримання певних принципів, фундаментальну основу яких складають саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Для повноцінної реалізації фінансової діяльності підприємства при розробці загальної стратегії необхідною умовою є врахування широкого кола факторів, що мають вплив.

Ефективність фінансової діяльності підприємства базується на раціональному, економічно обґрунтованому використанні фінансових ресурсів. Дослідження сутності і складу фінансових ресурсів надає підстави стверджувати, що у сучасній науковій літературі відсутнє єдине трактування фінансових ресурсів.

Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних та позикових коштів. Вибір конкретних джерел формування фінансових ресурсів залежить від мети, загальної стратегії діяльності підприємства та його фінансового стану.

Суб'єктом дослідження було обрано ТОВ «Верес». Основними видом діяльності фірми є продаж геодезичного устаткування, сервісне обслуговування

та ремонт, виконання геодезичних та землепорядних робіт. Виконання фінансової роботи покладено на головного бухгалтера фірми. До основних видів фінансової звітності ТОВ «Верес» відносять баланс доходів і видатків, звіт про фінансові результати, кошторис доходів і видатків. Дослідження суті фінансових ресурсів дозволило синтезувати основні характеристики щодо цього поняття та обґрунтувати його як кошти, які підприємство у процесі своєї діяльності формує та використовує на певні потреби.

1. Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та інших. Особливістю фінансових ресурсів є те, що вони мають забезпечувати зберігання акумульованої вартості краще за інші види ресурсів. Фінансові ресурси на підприємстві поділяють на власні та залучені.

2. Джерелами формування фінансових ресурсів підприємства є власні фінансові ресурси та залучені з різних джерел кошти. Можна виділити такі основні складові фінансових ресурсів підприємства: дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, статутний капітал, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, короткострокові кредити банків.

3. Проведення аналізу власних та залучених ресурсів є необхідним для оцінки формування джерел фінансових ресурсів у сучасних умовах. На основі проведеної оцінки системи показників характеризують ефективність використання фінансових ресурсів та результативність діяльності підприємства.

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства дозволить визначити напрями за рахунок яких можна поліпшити ці показники.

4. Проведений аналіз діяльності підприємства ТОВ «Верес» показав, що дане підприємство має позитивну динаміку розвитку. Підприємство функціонує переважно за рахунок власних коштів, а залучаються кошти тільки на розсуд керівника. У структурі власних фінансових ресурсів найбільша питома вага припадає на доходи підприємства, а найменша статутному капіталу, який протягом періоду 2019 – 2020 рр. залишався незмінним.

Дослідження фінансової діяльності ТОВ «Верес» за 2019 - 2020 рр. показали, що фірма на перший погляд перебуває у нормальному фінансовому стані за оцінкою по групам показників ліквідності та платоспроможності.

В свою чергу аналіз структури формування капіталу ТОВ «Верес» дозволив встановити, що підприємство має в цілому незадовільну структуру джерел формування фінансових ресурсів: фірма є повністю самооплатною, спостерігаються низькі темпи оборотності оборотних активів, що затримує вивільнення фінансових ресурсів. Одночасно товариство володіє певним економічним потенціалом, який виражається у нарощуванні величини нерозподіленого прибутку, скороченні поточних зобов'язань за розрахунками тощо.

Розрахунок узагальнюючих та часткових показників фінансової стійкості вказує на те, що підприємство має абсолютну фінансову стійкість. Але, не дивлячись на збільшення окремих обсягових показників: ресурсів, виручки від реалізації, прибутку тощо – діяльність фірми у 2019 - 2020 рр. оцінюється як екстенсивна. Про це свідчить розрахунок основних показників рентабельності.

З метою удосконалення ефективності фінансової діяльності у роботі розроблено напрями системи управління капіталом підприємства:

- розробка маркетингової програми для збільшення ринків збуту та нарощування фінансових ресурсів,
- розробка системи стимулювання реалізації товарної продукції,
- введення лізінгу як додаткової послуги для прискорення оборотності товарних запасів,
- планування фінансового левериджу та його використання у формування структури капіталу,
- інвестування фінансових ресурсів у розширення діяльності (відкриття філіалів) для збільшення прибутку,
- управління формуванням власного та позикового капіталу підприємства.

В роботі запропоновано оптимізовану структуру капіталу суб'єкта господарювання на основі впровадження групи заходів: сформовано додатковий

капітал, оптимізовано рівень постійних витрат діяльності та обсяг кредиторської заборгованості.

Запропоновано інвестиційний проект, розрахунки ефективності якого вказують на те, що він може бути запровадженим.

В роботі представлено прогноз структури і динаміки фінансових ресурсів ТОВ «Верес» станом на кінець 2020 р. як основи ефективної фінансової діяльності. Прогноз складено з урахуванням рекомендацій з оптимізації структури капіталу підприємства. Враховуючи, що за попередніми розрахунками фірма мала незадовільну структуру балансу, визначений прогноз розвитку можна вважати цілком позитивним.

Для удосконалення формування фінансових ресурсів підприємство ТОВ «Верес» повинно орієнтуватися на планування та прогнозування обсягів фінансових ресурсів та контроль за їх використанням. У сучасних умовах підприємству потрібно сформулювати стратегію, яка має бути направлена на зниження фінансових ризиків, покращення ліквідності фінансових ресурсів та підвищення ефективності їх використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV. [Електронний ресурс] – Режим доступу :www.rada.gov.ua
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV. [Електронний ресурс] – Режим доступу :www.rada.gov.ua
3. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14 травня 1992 року N 2343-XII-ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу :www.rada.gov.ua
4. Закон України „Про підприємництво” від 7 лютого 1991 року N 698-XII. [Електронний ресурс] – Режим доступу :www.rada.gov.ua
5. Постанова Кабінету Міністрів України „Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)” № 1548 від 25 грудня 1996 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „Баланс”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати", затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 „Звіт про рух грошових коштів”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 „Звіт про власний капітал”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня

1999 р. № 87. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 „Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. N 137. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua

12. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2000.

13. Баб'як Н.Д. Вплив амортизаційних відрахувань на результати фінансово-господарської діяльності підприємств//Фінанси України.-2001.- №11. - С.34.

14. Безуглий А. Про вилучення частини амортизаційних відрахувань та використання потужностей підприємств // Економіка України. – 2000. - №1. – С.34 – 40

15. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999.-312с.

16. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. – К., 2004. – 460 с.

17. Бойчук І. та ін. Економіка підприємства : Навчальний посібник. Друге видання, і доп. – К: Каравела і Львів : Новий світ, 2001.-298с.

18. Белоліпецький В.Г. Финансы фирмы: курс лекцій /Г. Белоліпецький. - М.: ИНФРА-М, 2003. -298 с..

19. Бірман А.М. Очерки теории советских финансов. - [выпуск 2].- М.: Финансы, 1972. - С. 137.

20. Бурковський В.В. Фінанси підприємств: Навч. посібник. - Д.: Пороги, 1998.

21. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник.- К.:НІОС.- 2000.-416с.

22. Волков О. И., Скляренко В.К. // Экономика предприятия: „Курс лекций”.- М.- «ИНФРА», 2002. - 601 с.

23. Голов С. Управлінський облік як фактор зростання прибутковості підприємства // Податкове планування. – 2006 – №31. – С. 31-40

24. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник.–

3-тє вид., випр. та доп.– К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 587 с.

25. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. № 1576 – XII. (із змінами і доповненнями).

26. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. — К.: 2002. – 365 с.

27. Войнаренко М. П., Пономарьова Н. А., Замазій О. В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: Навч. Посіб. – К: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

28. Волошин І.В. Визначення лімітів у операціях кредитування за допомогою коефіцієнтного аналізу і повної моделі випадкового функціонуючого банку // Банківська справа. - 2000.- №4.- с. 36

29. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – К.: МАУП, 2000. – 152с.

30. Качмарик Я.Д., Хуткий Р.І. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України – 2003. - №10. – С. 138-144.

31. Климовская М. Налоговая амортизация в бухгалтерском учете// Вестник бухгалтера и аудитора Украины.- 2001. -№22. - С.15.

32. Коробов М.Я. Фінансово - економічний аналіз діяльності підприємств: [підручник] / М.Я. Коробов. - К.: Вид-во "Знання". - 2000. - 378 с.

33. Кудряшов В.П. Фінанси: [навчальний посібник] / В.П. Кудряшов. - К.: Кондор, 2006 – 352 с.

34. Огородник С.Я. Финансово- кредитные методы повышения эффективности промышленного производства / С.Я. Огородник. - К: КНЕУ, 2002. – 108 с.

35. Кузьмін О. Є. Амортизаційна політика підприємств // Фінанси України. – 2002. - №12 – С. 20-25

36. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник. - Київ: Видавництво «Центр учбової літератури», 2003. – 267 с.

37. Лігоненко Л., Ковальчук Г. Оцінка платоспроможності підприємства: Методичні підходи // Економіка. Фінанси. Право. — 1998. — № 9. – С. 16-20.

38. Лук'янченко О.О. Амортизаційна політика в Україні// Фінанси України.-2000.- №10. - С.46.
39. Лях Л., Короткевич О. Основне протиріччя державної амортизаційної політики та шляхи подолання // Економіст. – 2000. -№3 - С. 104
40. Ляшенко. О.О. Управління капіталом підприємства: конспект лекцій. – К., Видавництво «Центр учбової літератури», 2003. – 240 с.
41. Марченко А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів // Фінанси України. – 2002. - №9. – С. 102-108.
42. Музиченко А. О. Методи оптимізації структури фінансових ресурсів // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. - №6. – С. 12-15.
43. Основные средства. Бухгалтерский и налоговый учет. Библиотека ГлавБуха. - №7, - 2003г. – 180 с.
44. Петренко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України – 2000. - №6. – С. 91-95.
45. Попов О. Розробка і реалізація дивідендної політики господарського товариства // Фінанси України. – 2002. - №10. – С. 42-47.
46. Пройда – Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України – 2003. - №1. – С. 96-103.
47. Родіонова О. М. “Основи економіки”. Київ. “Зодіак-Еко”. –1995 р. – 244 с.
48. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. Вид. 2–ге, допов. і переробл. “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Л.Українки, 2011.-456 с.
49. Уставный и прочий капитал: Практическое руководство – Днепропетровск.: ООО „Баланс-клуб”, 2015 – 192 с.
50. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. М.Энтова. - М., Издательская группа "Прогресс", 1993. – 488 с.
51. ХудолійЛ.М. Теорія фінансів / Л.М. Худолій. - Київ: Видавництво Європейського університету, 2003 р. – 67 с.
52. Gitman L.J. Principles of managerial finance - 12th. ed. / L.J. Gitman. - Boston: Pearson Prentice Hall, 2009. - P. 932.

53. Стецюк П.А. Аналіз елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк. - // Облік і фінанси АПК: Щомісячний фаховий журнал. - К.: ТОВ ЮФ "ЮР-Агро-Веста", 2009. - N 1. - С. 48-53.
54. Стоянова Е.С. Практикум по фінансовому менеджменту.- М.: Перспектива, 2005. – 253 с.
55. Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств// Фінанси України. – 2009. - №4. - с.102-109
56. Турило А.М., Святенко С.В. Теоретико-методологічні основи фінансово-економічного розвитку підприємства// Фінанси України. – 2010. - №2. - с.132-133
57. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. - К.:Вид-во КНЕУ, 2003. - 554 с.
58. Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджменту І О.Є.Кузьмін, А.С.Мороз, Н.Ю.Подольчак, Р.В.Шуляр. - Львів: Львів. політехніка, 2005. - 335 с.
59. Управління фінансовою санацією: навчальний посібник/Грачов В.І., Косарева І.П., Прохорова В.В., Кузенко Т.Б. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2004. –208 с.
60. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е. С. Стояновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Перспектива, 1997. – 574 с.
61. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і науковий редактор проф. А.М. Поддєрьогін. 3-є вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2009.– 460 с.
62. Фінансова діяльність підприємства: Підручник/ Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.- 2 ге вид. перероб. і доп.-К.: Либідь, 2002. -384 с.
63. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. За ред. проф. Г. Г. Кірейцева – Київ: „Центр навчальної літератури”, 2004 – 531 с.
64. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і науковий

редактор проф. А.М. Поддєрьогін. 3-є вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000.– 460 с.

65. Фінансова діяльність підприємства: Підручник/ Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.- 2 ге вид. перероб. і доп.-К.: Либідь, 2002. -384 с.

66. Фінансовий менеджмент: навч.-мет. посібник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2001 – 294 с.

67. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. За ред. проф. Г. Г. Кірейцева – Київ: „Центр навчальної літератури”, 2004 – 531 с.

68. Цал-Цалко. Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. Посібник – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ:ЦУЛ, 2002. – 360 с.

Ректорові Національного технічного
університету «Дніпровська політехніка»
проф. Олександр АЗЮКОВСЬКОМУ

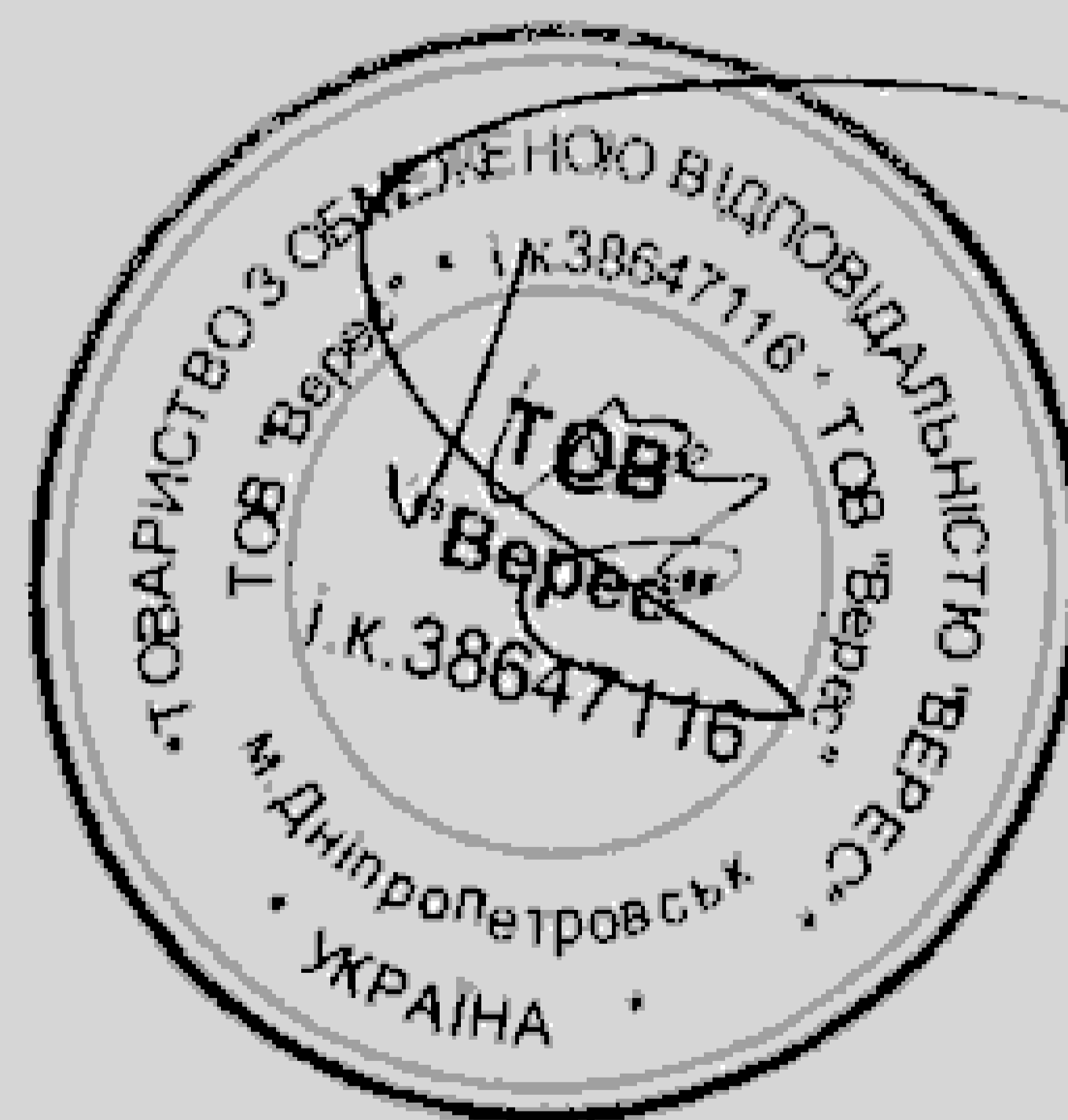
ЗАМОВЛЕННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи

Просимо Вас надати можливість студенту групи 072м-20-1 фінансового-економічного факультету Навчально-наукового Інституту економіки НТУ «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Шапці Павлу Борисовичу виконати кваліфікаційну роботу на тему: «Визначення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів (на прикладі ТОВ «Верес»)» з використанням обліково-економічної інформації ТОВ «Верес».

Тема роботи є актуальною для ТОВ «Верес», і становить практичний інтерес для удосконалення роботи товариства і заходи щодо поліпшення використання фінансових ресурсів та запропоновані схеми резервування підвищать фінансові результати і можуть бути впровадженні в діяльність товариства при його виробничій діяльності.

Фінансово-економічна інформація передана для виконання дипломної роботи є конфіденційною і не підлягає оприлюдненню.

Фінансовий директор



Олег ПЯШКО

«Визначення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів (на прикладі ТОВ "Верес")» представлена для присвоєння ступеня «магістр» кваліфікації «магістр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

1. Мета кваліфікаційної роботи. – дослідження економічної сутності джерел формування власних фінансових ресурсів на прикладі ТОВ "Верес", розгляд особливостей обліку та використання власних фінансових ресурсів підприємства та розробка рекомендацій щодо вдосконалення використання власних ресурсів підприємства.

2. Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У зв'язку з тим що в умовах конкуренції, підприємству необхідно вести власну фінансову діяльність, а також визначити найбільш раціональні шляхи її удосконалення.

3. Зв'язок теми роботи з об'єктом діяльності магістра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності спеціаліста спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування».

4. Задачі кваліфікаційної роботи. Містять елементи, що відповідають вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики.

5. Методичні підходи щодо фінансового планування діяльності комерційного підприємства, що проявляється у отриманні показників ефективності власного капіталу та його ролі в життєдіяльності підприємства та розраховані вагомі характеристики рівня впливу і економічної суті використання власних фінансових ресурсів, що є принципово важливим при розробці стратегії фінансової діяльності підприємства в умовах загострення конкуренції боротьбі на ринку України.

6. Робота з керівником роботи та інновації запропонованих рішень оцінена позитивно.

7. Самостійність при виконанні та оформленні результатів досліджень достатньо

висока.

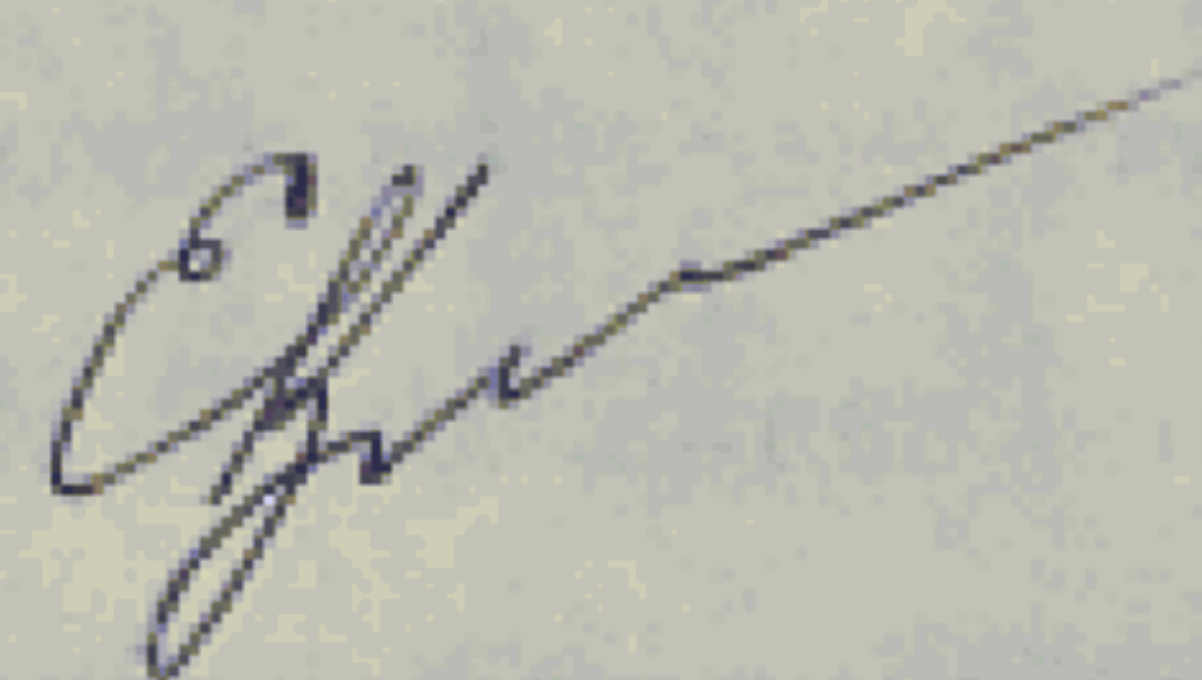
8. Виконання презентації. Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.

9. Дотримання стандартів. Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності зі стандартами ЄСКД.

10. Робота Шапки Павла Борисовича виконана на замовлення ТОВ "Верес" та отримала позитивну оцінку його керівництва.

Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Шапки Павла Борисовича рекомендується до захисту з оцінкою 78 бали.

Керівник дипломного проекту
к.т.н., доц.



Олена КРИЛОВА