

До записки

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студентки Шейко Світлани Ростиславівни (ПІБ)
академічної групи 072-183-1 (заочна форма навчання) (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: «Формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання (на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр")»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Замковий О.І.	80	добре	<i>Замковий</i>
Рецензент	Пятигірський Є.Д.	90	відмінно	<i>Пятигірський</i>
Нормоконтролер	Федорова О.Г.	82	добре	<i>Федорова</i>

Дніпро
2022

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри
Економічного аналізу і фінансів
(повна назва)

О.В.Єрмошкіна
(прізвище, ініціали)
« » 2022 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр

студентці Шейко Світлані Ростиславівні академічної групи 072-183-1
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

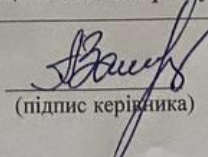
(код і назва спеціальності)

На тему: «Формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання (на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр")»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 12.05.2022р. № 255-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	03.05.2022-08.05.2022
Розділ 1	Методичні підходи до формування та використання фінансових ресурсів	09.05.2022-18.05.2022
Розділ 2	Аналіз ефективності управління формуванням та використанням фінансових ресурсів ПП «ЛДК-ПАРТНЕР ДНЕПР»	19.05.2022-26.05.2022
Розділ 3	Планування ефективного формування та розміщення фінансових ресурсів в ПП «ЛДК-ПАРТНЕР ДНЕПР»	27.05.2022-05.06.2022
ВИСНОВКИ		06.06.2022-08.06.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	09.06.2022-12.06.2022

Завдання видано

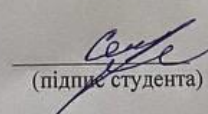

(підпис керівника)

О.І.Замковий
(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 02.05.2022 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 13.06.2022 р.

Завдання прийнято до виконання


(підпис студента)

С.Р. Шейко
(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Шейко С.Р. - Формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання (на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр") - Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування» (спеціалізація « Фінанси і кредит») - Національний технічний університет Дніпровська політехніка, м. Дніпро, 2022.

Кваліфікаційна робота присвячена пошукам шляхів покращення використання фінансових ресурси підприємства. У роботі був викладений сучасний стан проблеми, обґрунтована актуальність теми і конкретизовано завдання кваліфікаційної роботи. За результатами огляду літературних джерел були визначені основні теоретичні та методичні підходи до оцінки формування і використання фінансових ресурсів. Досліджені методи покращення стратегічного управління та їх вплив на фінансовий стан підприємства.

На підставі проведених досліджень запропоновано шляхи удосконалення фінансової діяльності, з урахуванням яких зроблений розрахунок окремих показників, які показали ефективність проведених досліджень. У кваліфікаційній роботі побудована адаптивна математична модель покращення товарообігу підприємства.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, ПЛАНУВАННЯ, ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ, ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ, ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ, СТРАТЕГІЯ, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ, АДАПТИВНІ МОДЕЛІ, СЕРЕДНЯ ВІДНОСНА ПОМИЛКА, МОДЕЛЬ БРАУНА

ABSTRACT

Sheyko S. - Forming the financial resources of enterprises and efficiency of their use (in terms of " LDK - Partner Dnipro " PE) - Manuscript.

Qualification work for obtaining an educational qualification level for a bachelor's degree in the field of preparation 072 "Finance, Banking and Insurance" - Dnipro University of Technology, Dnipro", 2022.

Qualification work is devoted to finding ways to improve the use of financial resources of an enterprise . The current state of the problem is considered, the urgency of the topic is substantiated and the tasks of qualification work are specified. After reviewing the literature sources, the main theoretical and methodological approaches to assessing formation and use of financial resources and their impact on financial condition of an enterprise were identified.

On the basis of conducted researches were suggested the ways of financial activity enhancement, in view of which individual indicators are calculated, that point out effectiveness of the decisions taken. In the qualification work, an adaptive mathematical model for improving the turnover of an enterprise is constructed .

FINANCIAL RESOURCES, PLANNING, FINANCIAL OPERATIONS, EQUITY, ECONOMIC ANALYSIS, STRATEGY, FINANCIAL ANALYSIS, ADAPTIVE MODELS, MIDDLE RELATED ERROR, BROWN'S MODEL

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ	10
1.1. Сутність та структура фінансових ресурсів підприємства	10
1.2. Методичні підходи до розміщення фінансових ресурсів в необоротні активи ..	26
1.3. Методичні підходи до планування фінансового забезпечення по створенню та відтворення основних засобів	32
Висновки до розділу 1	42
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПП «ЛДК-ПАРТНЕР ДНЕПР» ..	44
2.1 Основні характеристики бізнесу ПП «ЛДК-Партнер Днепр»	44
2.2 Аналіз джерел залучення та ефективності розміщення фінансових ресурсів в ПП «ЛДК-Партнер Днепр»	48
2.3 Аналіз ефективності коефіцієнтного аналізу показників фінансової діяльності ПП «ЛДК-Партнер Днепр»	54
Висновки до розділу 2	60
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗМІЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ПП «ЛДК-ПАРТНЕР ДНЕПР»	62
3.1. Визначення підходів до планування ефективності управління заборгованістю на підприємстві	62
3.2. Планування економічного ефекту від прогнозної моделі формування фінансових ресурсів	68
3.3. Визначення підходів до прогнозної моделі формування прибутку	74
3.4. Визначення економічного ефекту від формування фінансових ресурсів	89
Висновки до розділу 3	100
ВИСНОВКИ	103
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	107
ДОДАТКИ	113

ВСТУП

На практиці фінансових ресурсів, що утворюються в процесі створення фірми шляхом грошових і матеріально-речовинних внесків засновників у статутний фонд, виявляється, як правило, недостатньо для здійснення виробничої діяльності, і фірма змушена залучати позиковий капітал, тобто прибігати до кредиту.

Джерелом фінансових ресурсів фірми як у процесі її виникнення і початку діяльності, так і надалі, відповідно до чинного законодавства, можуть бути власні засоби, комерційний і банківський кредит.

Стартовим джерелом фінансових ресурсів у момент створення підприємства є статутний (акціонерний) капітал майно, створене за рахунок внесків засновників (чи виторгу від продажу акцій).

Основним джерелом фінансових ресурсів діючого підприємства служать доходи (прибуток) від основного й іншого видів діяльності, позареалізаційних операцій, а також стійких пасивів статутного, резервного й іншого капіталів, довгострокових та короткострокових комерційних та банківських позик і постійної частини комерційного кредиту (відстроченої кредиторської заборгованості в обороті підприємства).

Фінансові ресурси можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку за допомогою продажу акцій, облігацій і інших видів цінних паперів, випущених підприємством; дивідендів по цінних паперах інших підприємств і держави; доходів від фінансових операцій; залучення банківських кредитів.

Додатковим джерелом фінансових ресурсів підприємства можуть бути зовнішні інвестиції довгострокові вкладення капіталу інвесторів в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності з метою одержання доходу (прибутку), як частини доходу від роботи інвестованого підприємства.

Фінансові ресурси підприємства розміщуються в майнові активи – основний (довгостроковий) і оборотний (поточний) капітал.

Основний капітал складається з основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій (довгострокових позичок). Оборотний капітал складається з матеріальних оборотних засобів, коштів у поточних розрахунках, короткострокових фінансових вкладень.

Актуальність досліджень дипломної роботи полягає в необхідності створення служби економічного супроводження чисельних малих підприємств в Україні, які не мають фахівців з економічного аналізу діяльності та працюють чи з чисельними нереалізованими запасами використання джерел фінансування, чи на грані прихованого банкрутства.

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи: фінансові ресурси підприємства.

Об'єкт досліджень кваліфікаційної роботи: діяльність малого підприємства товариства з обмеженою відповідальністю ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за перші три роки після створення (за 2019 - 2021 роки), виявлення основних проблем його економічного становища і шляхів подальшого розвитку.

Мета досліджень кваліфікаційної роботи: на основі теоретичних та операційних характеристик категорій фінансових ресурсів проаналізувати їх розміщення та шляхи більш раціонального використання в підприємстві ПП «ЛДКПартнер Днепр», оцінка ефективності інтенсивних схем залучення джерел фінансування активів підприємства та оптимальних схем організації структури майна підприємства, розробка економіко-математичної моделі та оцінка впливу схем прискорення оборотності активів підприємства на економічну ефективність діяльності підприємства.

Завдання дослідження дипломної роботи:

- аналіз сутності та значення фінансових ресурсів підприємства, існуючого механізму розташування ресурсів підприємства в майнові активи для організації розширеного виробництва;

- аналіз фінансового стану та формування і розміщення ресурсів в підприємстві ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 3 роки (у 2019–2021 роках);
- обґрунтування системи заходів по удосконаленню розміщення ресурсів в майнові активи, побудова алгоритмів розрахунку ефективності різних схем активізації ресурсних джерел капіталу і найбільш ефективного їх вкладення в активні операції підприємства та реалізації їх у вигляді електронних таблиць (EXCEL2010);
- проведення чисельного моделювання та оцінка ефективності впровадження вексельних та факторингових схем прискорення розрахунків і лізингових нарощування джерел фінансування розширення виробництва.

Методи досліджень: проведення горизонтального (індексно-хронологічного) та вертикального (структурно-хронологічного) аналізу балансу та фінансової звітності підприємства, аналіз фінансових коефіцієнтів, програмно-математичне моделювання ефективності схем пасивних та активних операцій підприємства, побудування алгоритмів та програм розрахунків на ПЕОМ (EXCEL-програми).

Інформаційно-методологічними джерелами дипломного дослідження були Закони України, нормативно-інструктивні документи Національного банку України, монографії з питань менеджменту та торгівельної діяльності, статистична інформація по діяльності підприємств України, розміщена Національним банком України та Асоціацією українських виробників Інтернет-сайтах, фінансова звітність ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2019 – 2021 роки.

Прикладна цінність отриманих результатів дипломної роботи – в наданні керівництву малого підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» фінансовоекономічних висновків про поточний економічний стан підприємства та економічно обґрунтовані шляхи розвитку підприємства з застосуванням трьох механізмів комерційного кредитування, що дозволяє в два рази підвищити прибуток підприємства та розширити його виробничу базу при обмеженні коштів на інвестування власним капіталом та прибутком підприємства.

Апробація результатів роботи. Основні положення, результати, висновки та пропозиції роботи обговорено та схвалено на сімдесят сьомій студентській науковотехнічній конференції, яка відбулася 16-20 травня 2022 року у м. Дніпро.

Особистий внесок. Власним внеском автора є розробка системи удосконалення процесу управління формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання (на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр") на основі економіко-математичного моделювання. В ході аналізу результатів, одержаних від моделювання було запропоновано удосконалений та обґрунтований вибір оптимальної методики управління фінансовою діяльністю підприємства. Результати дослідження мають високе практичне значення та можуть бути використані виробничими та торговими підприємствами для прогнозування майбутнього обсягу прибутку, яке необхідне при обранні стратегії розвитку підприємства.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків, викладена на 118 сторінках друкованого тексту. Матеріали роботи містять таблиці, рисунки, додатки, список використаних літературних джерел налічує 63 найменування.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

1.1. Сутність та структура фінансових ресурсів підприємства

Фінансові відносини підприємства виникають тоді, коли на грошовій основі відбувається формування власних засобів підприємства, його доходів, залучення позикових джерел фінансування господарської діяльності, розподіл доходів, що утворюються в результаті цієї діяльності, їхнє використання на цілі розвитку підприємства.

Організація господарської діяльності вимагає відповідного фінансового забезпечення, тобто первісного капіталу, що утворюється з внесків засновників підприємства і приймає форму статутного капіталу. Це найважливіше джерело формування майна будь-якого підприємства.

Фінанси підприємства – це сукупність економічних, грошових відносин, що виникають у процесі виробництва, розподілу і використання сукупного суспільного продукту, національного багатства, і зв'язані з утворенням, розподілом і використанням валового доходу, грошових нагромаджень і фінансових ресурсів підприємств [59].

Фінанси підприємств виконують три основних функції [60]:

- розподільну;
- контрольну;
- формування грошових доходів;

Під розподільною функцією фінансів підприємства варто розуміти здійснення ними у своїй діяльності розподілу валового внутрішнього продукту підприємства.

Під контрольною функцією фінансів підприємства варто розуміти внутрішню властиву їм здатність об'єктивно відбивати і самим контролювати стан економіки підприємства.

При створенні підприємства статутний капітал направляється на придбання основних фондів і формування оборотних коштів у розмірах, необхідних для ведення нормальної виробничо-господарської діяльності, вкладається в придбання ліцензій, патентів, ноу-хау, використання яких є важливим дохідним фактором. Таким чином, первісний капітал інвестується у виробництво, у процесі якого створюється вартість, що виражається ціною реалізованої продукції. Після реалізації продукції вона приймає грошову форму виторгу від реалізації зроблених товарів, що надходить на розрахунковий рахунок підприємства.

Оскільки матеріальну основу створюваного товару складають сировина, матеріали, покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати, їхня вартість разом з іншими матеріальними витратами, зносом основних виробничих фондів, заробітною платою працівників складає витрати підприємства на виробництво продукції, що приймають форму собівартості. До надходження виторгу ці витрати фінансуються за рахунок оборотних коштів підприємства, що не витрачаються, а авансуються у виробництво. Після надходження виторгу від реалізації товарів оборотні кошти відновлюються, а понесені підприємством витрати по виробництву продукції відшкодовуються.

Фінансовий механізм підприємства спирається на економічні категорії фондів підприємства, їхню структуру і кругообіг [58].

Виробничі фонди – це матеріальні і кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства з метою забезпечення функціонування процесу виробництва й обороту.

Основні виробничі фонди (ОВФ) – це сукупність засобів праці, що протягом тривалого періоду функціонують у сфері виробництва в незмінній натуральній формі і переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами (у міру

зношування) протягом ряду кругообігів. Основні виробничі фонди – головна складова частина національного капіталу підприємств. Елементами основних фондів є:

- виробничі будинки, спорудження;
- машини, устаткування, транспортні засоби;
- дорогий інструмент, виробничий і господарський інвентар;

Іншу частину виробничих фондів складають оборотні виробничі фонди (ОбВФ) – це ті виробничі фонди, що цілком споживаються протягом виробничого циклу. Їхня вартість цілком переноситься на готовий продукт. Елементами оборотних фондів є:

- предмети праці – сировина, основні і допоміжні матеріали, паливо, електроенергія та інше;
- незавершене виробництво;
- малоцінні засоби праці та швидкозношувальні інструменти;

Фонди обороту підприємства (ФО) – містять у собі кошти підприємства і ще не реалізовану продукцію. Фонди обороту разом з оборотними виробничими фондами складають оборотні кошти підприємства

$$(ОКП): ОКП = ФО + ОбВФ \quad (1.1)$$

По джерелах формування оборотні кошти підприємства поділяються на власні (оборотна частина капіталу) і позикові. Фонди підприємства (фірми) знаходяться в постійному русі, вони переходять зі сфери обороту в сферу виробництва, потім знову в сферу обороту, тобто здійснюють рух по колу.

Кругообіг фондів здійснюється не один раз, а повторюється один за одним, поки існує підприємство(фірма). Звідси – кругообіг виробничих фондів узятий як процес, що періодично і безперервно повторюється, називається оборотом фондів.

Фінансові агрегати підприємства у вигляді “балансу” складається з двох частин: активу та пасиву. В активі балансу відображається все те, чим володіє

підприємство на момент складання балансу: засоби і предмети праці, грошові кошти, інші активи. Пасив показує джерела формування і нагромадження капіталу [35].

Активи включають фізичне, грошове і нематеріальне майно, яке поділяється за ступенем мобільності, тобто легкості переходу з матеріально-речової форми в готівкову, на:

1) фіксовані активи (майно, створене за рахунок довгострокових інвестицій: основні фонди, незавершене будівництво, нематеріальні активи, довгострокові інвестиції в цінні папери, статутні фонди інших підприємств тощо);

2) поточні активи (включають мобільні елементи майна з коротким терміном обігу (до одного року): оборотні кошти підприємства цінні папери, що швидко реалізуються).

Пасиви розшифровують джерела формування активів і характеризують фінансову структуру підприємства з точки зору співвідношення між власним капіталом і позичковими коштами. Тому пасиви балансу поділяють на дві групи:

1) власний капітал (статутний фонд, нерозподілений прибуток підприємства інші джерела);

2) боргові зобов'язання, які в свою чергу, поділяються на: довгострокові пасиви, що характеризують борги фірми у вигляді довгострокових кредитів банків, позик інших організацій які погашаються не раніше, ніж через рік від моменту складання балансу; короткострокові пасиви, до складу яких входять короткострокові позики банків, кредиторська заборгованість постачальникам, заборгованість по оплаті праці, сплаті податків, відрахуваннях на соціальні заходи, виплаті дивідендів тощо.

Відповідно до форми бухгалтерського Балансу, встановленої ПБО 2 «Баланс» [16], джерела формування активів за рахунок власних коштів входять до розділу I «Власний капітал» і розділу II «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», а

джерела формування активів за рахунок позикових коштів – до розділу III «Поточні зобов'язання і забезпечення» і розділу IV «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» [45].

Передбачений розділ V «Доходи майбутніх періодів» не можна віднести однозначно до джерел формування активів за рахунок власних коштів. Це обумовлено тим, що за змістом він передбачає відображення доходів, отриманих протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів. А ці доходи можуть бути отримані за рахунок як власних, так і позикових коштів.

Прийнято розрізняти дві форми фінансування: зовнішнє і внутрішнє. [7; 68] Такий поділ обумовлено жорстким зв'язком між формами фінансових ресурсів і капіталу фірми з процесом фінансування. Характеристика видів фінансування представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Структура джерел фінансування підприємства

Види фінансування	Зовнішнє фінансування	Внутрішнє фінансування
Фінансування на основі власного капіталу	1. Фінансування на основі вкладів та дольової участі (наприклад, випуск акцій, залучення нових пайовиків)	2. Фінансування за рахунок прибутку після оподаткування (самофінансування у вузькому сенсі)
Фінансування на основі позикового капіталу	3. Кредитне фінансування (наприклад, на основі позик, позик, банківських кредитів, кредитів постачальників)	4. Позиковий капітал, що формується на основі доходів від продажів - відрахування в резервні фонди (на пенсії, виплати компенсацій, на сплату податків)
Змішане фінансування на основі власного і позикового капіталу	5. Випуск облігацій, які можна обміняти на акції, опціонні позики, позики на основі надання права участі у прибутку, випуск привілейованих акцій	6. Особливі позиції, що містять частину резервів (тобто не обкладаються податком поки відрахування)

Цю частину фінансових ресурсів прийнято називати статутним фондом або статутним капіталом фірми. У залежності від організаційно-правової форми фірми її статутний капітал формується за рахунок випуску й наступного продажу акцій (звичайних, привілейованих або їх комбінації), вкладень у статутний капітал паїв,

до і т.д. Структурно-логічні взаємозв'язки між окремими формами фінансування наведені на рис. 1.1 у формі матриці.

Статус інвестора	Позичковий капітал	Власний капітал	Реструктуризація активів
Джерела фінансування			
Зовнішнє	Банківські, комерційні позички	Часткове фінансування (внески учасників та засновників)	Дезінвестиції
Внутрішнє	Забезпечення наступних витрат і платежів	Нерозподілений прибуток	Амортизаційні відрахування

Рис.1.1. Матриця форм фінансування

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють зовнішнє та внутрішнє фінансування; за правовим статусом інвесторів — власний капітал і позичковий капітал. Власний капітал може бути сформований за рахунок внесків власників підприємства або шляхом реінвестування прибутку.

Розділ І. «Власний капітал»

Зареєстрований капітал (код рядка 1400)

У цій статті відображається зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Дані про вартість статутного капіталу, відображені в Балансі, повинні відповідати розміру статутного капіталу, зафіксованому в установчих документах підприємства.

Капітал у дооцінках (код рядка 1405)

Ця стаття передбачена для кредитних спілок, споживчих товариств, колективних сільськогосподарських підприємств, житлобудівельних кооперативів, у яких статутний фонд формується за рахунок пайових внесків, передбачених установчими документами.

Додатковий капітал (код рядка 1410)

У цій статті передбачено відображати вартість додаткового капіталу, крім додатково вкладеного капіталу, отриманого як емісійний дохід у результаті реалізації власних акцій.

До складу іншого додаткового капіталу відносяться:

- інший вкладений капітал;
- дооцінка (уцінка) необоротних активів;
- вартість безкоштовно отриманих необоротних активів; - інший додатковий капітал.

До іншого вкладеного капіталу відноситься інший вкладений засновниками підприємств (крім акціонерних товариств) капітал, що перевищує статутний капітал, раніше внесений такими засновниками без прийняття рішення про зміну розміру статутного капіталу.

До складу вартості безкоштовно отриманих необоротних активів включається вартість необоротних активів, безкоштовно одержаних підприємством від інших осіб. Вона вважається додатковим капіталом і зменшується на суму нарахованої амортизації, величина якої визнається доходом одночасно з її нарахуванням.

До іншого додаткового капіталу відносяться інші види додаткового капіталу, які не можуть бути включені до вищерозглянутих статей (наприклад, рахунок 88 «Фонди спеціального призначення», який використовувався до 01.01.2000 р., а саме: фонд в орендованих основних засобах, фонд коштів соціальної сфери, власні кошти трудового колективу тощо).

Резервний капітал (код рядка 1415)

У цій статті відображається сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Для акціонерних товариств, наприклад, резервний (страховий) фонд створюється за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства у розмірі, передбаченому установчими документами, але не менш ніж 25 відсотків статутного фонду. Крім того, розмір щорічних відрахувань до фонду встановлено

установчими документами, але він не може бути меншим від 5 відсотків його загальної вартості.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (код рядка 1420)

Згідно з ПБО 2 «Баланс» у цій статті відображається або сума прибутку, що реінвестована в підприємство, або сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку вираховується при визначенні підсумку власного капіталу. Таким чином, у цій статті показується згорнуте сальдо, тобто прибуток (збиток), який залишається у підприємства після сплати всіх податків, виплати дивідендів та відрахувань до резервного фонду.

Неоплачений капітал (код рядка 1425)

У цьому рядку повинна відображатися сума заборгованості власників (учасників) по внесках до статутного капіталу. У Балансі неоплачений капітал вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

Вилучений капітал (код рядка 1430)

У цій статті господарські товариства відображають фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

Розділ II. «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»

Відстрочені податкові зобов'язання (код рядка 1500)

У цій статті відображаються суми нарахованих у звітному періоді витрат і платежів персоналу, що здійснюватимуться в майбутніх звітних періодах. До таких виплат потрібно віднести витрати на оплату майбутніх відпусток, обов'язкових відрахувань (зборів) для забезпечення виплат на оплату відпусток та зборів на обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування, обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття, кошти для реалізації програми додаткового пенсійного забезпечення.

Інші довгострокові зобов'язання (код рядка 1510)

У цій статті відображаються нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (наприклад, витрати на оплату гарантійних зобов'язань), величина яких на дату складання Балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок.

Цільове фінансування (код рядка 1525)

У цій статті відображаються кошти цільового фінансування і цільових надходжень, отримані як з бюджету, так і з інших джерел (наприклад, для здійснення заходів цільового призначення, а саме – гуманітарна допомога). Кошти цільового фінансування і цільових надходжень можуть надходити у вигляді субсидій, асигнувань з бюджету та позабюджетних фондів, цільових внесків фізичних та юридичних осіб.

Бухгалтерський (обліковий) балансовий прибуток згідно Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [4] складається з багатьох складових (джерел формування прибутку):

Балансовий прибуток загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отримана як на території України, її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами, яка відображена в його балансі і включає:

- а) прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу,
- б) прибуток від реалізації основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей,
- в) прибуток від орендних (лізингових) операцій,
- г) прибуток від роялті,
- д) прибуток від позареалізаційних операцій.

Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), зменшена на суму нарахованого (сплаченого) податку на

додану вартість (за винятком товарообмінних операцій з нерезидентами), акцизного збору, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, визначених чинним законодавством, а також на суму витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг).

Реалізація продукції (робіт, послуг) господарча операція суб'єкту підприємницької діяльності, що передбачає передачу права власності на продукцію (роботи, послуги) іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань.

Прибуток від позареалізаційних операцій сума коштів, одержувана підприємством від позареалізаційних операцій і зменшена на суму витрат на ці операції. Позареалізаційна операція діяльність підприємства, безпосередньо не пов'язана з реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншого майна, включаючи основні фонди, нематеріальні активи, продукцію обслуговуючого й допоміжного виробництва.

Облік і визначення фінансових результатів – прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна, та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність.

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарі, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку [17].

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою може

призводити до використання оборотних коштів підприємств на сплату податків, погіршення їхнього фінансового стану.

На рисунку 1.2 наведено структурно-логічну схему формування прибутку від реалізації продукції, а також названо основні показники, що впливають на прибуток від реалізації [58].

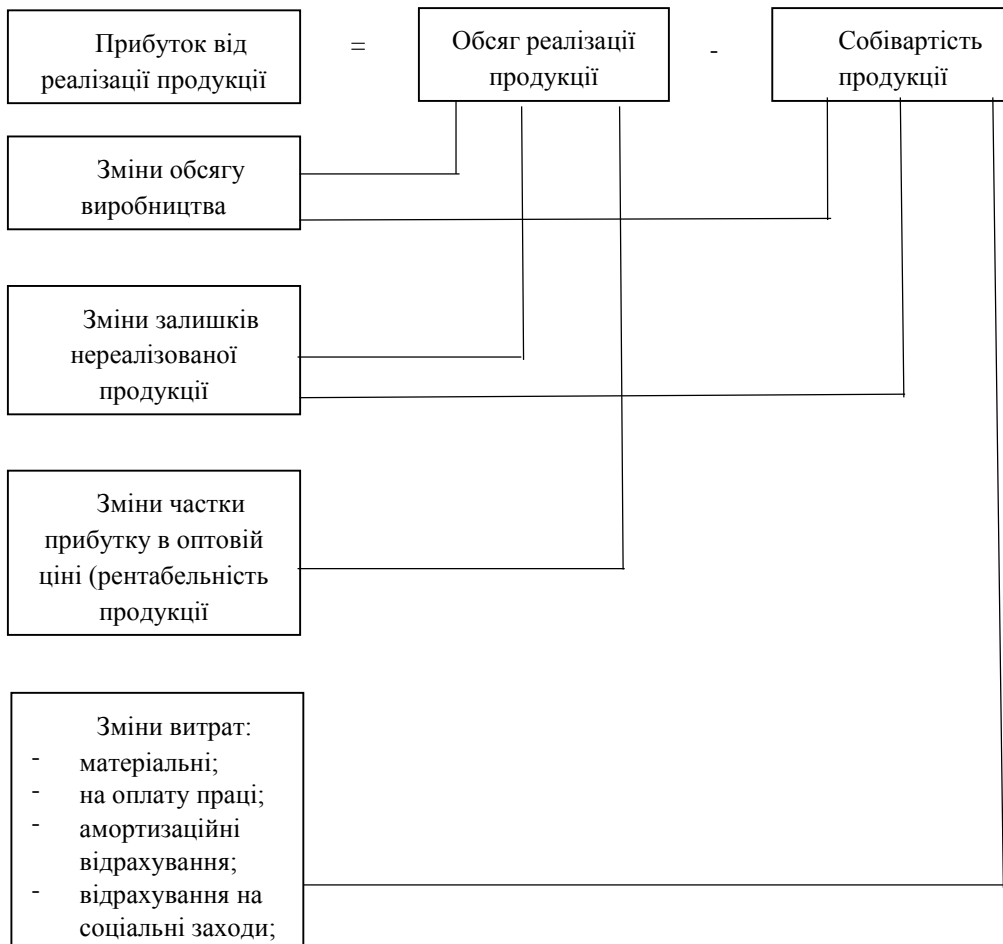


Рис.1.2. Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Собівартість є узагальнюючим якісним показником діяльності підприємств, показником її ефективності. Є певні особливості у формуванні собівартості продукції залежно від сфери діяльності, галузі господарства.

Відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яку було реалізовано протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загально виробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Валовим (або операційним) прибутком називається різниця між операційним доходом від основної діяльності та валовими витратами (собівартістю) основної діяльності.

Балансовим прибутком називається валовий прибуток + додатковий прибуток (збиток) від фінансової діяльності та експлуатації інвестицій в капітали інших підприємств.

Чистим прибутком (прибутком до розподілу на дивіденди та в фонди підприємства) називається частина балансового прибутку мінус податок на прибуток мінус надзвичайні витрати, які сплачуються з чистого прибутку (штрафи, пені та інше) [26].

Згідно з ПБО 2 «Баланс» [16] 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 більше 12 календарних місяців. У цьому розділі відображається:

- заборгованість підприємства банкам по отриманих від них кредитах, яка не є поточним зобов'язанням (заборгованість, яка не підлягає погашенню протягом операційного циклу підприємства або протягом 12 місяців з дати складання

Балансу);

- заборгованість підприємства щодо зобов'язань із залученням позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки;

- суми податку на прибуток, що підлягає сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки;
- заборгованість за виданими довгостроковими векселями й розповсюдженими облігаціями.

Довгострокові зобов'язання знаходять відображення в бухгалтерському обліку за умови, що їх оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок їх погашення.

Довгострокові зобов'язання необхідно класифікувати за такими видами:

- позики банків та інші позики, термін погашення яких перевищує 12 календарних місяців;
- відстрочені податкові зобов'язання;
- довгострокові векселі видані;
- довгострокові зобов'язання за емітованими облігаціями;
- довгострокові зобов'язання з фінансової оренди і оренди цілісних майнових комплексів;
- інші довгострокові зобов'язання.

Довгострокові кредити банків (код рядка 1510)

Під довгостроковими кредитами банків розуміються зобов'язання підприємства перед кредитною установою (банком), які повинні погашатися протягом терміну, що перевищує один рік з дати складання Балансу, а також пролонговані короткострокові кредити (позики), які перейшли до складу довгострокових. У цій статті відображається заборгованість по отриманих кредитах, за винятком тієї частини заборгованості, що буде погашена в поточному році після складання Балансу та відображається у складі короткострокових зобов'язань.

Інші довгострокові зобов'язання (код рядка 1515)

У складі цієї статті відображається сума довгострокової заборгованості підприємства відносно зобов'язання щодо залучення позикових коштів (крім

кредитів банків), на які нараховуються відсотки. Крім того, до складу цієї статті відносяться аналогічні пролонговані позики, надані небанківськими фінансовими установами, по яких нараховуються відсотки.

До інших довгострокових зобов'язань слід віднести довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання за облігаціями, довгострокові зобов'язання з оренди, інші довгострокові зобов'язання.

Розрахунки за довгостроковими векселями виданими ведуться з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами за матеріальні цінності, виконані роботи, отримані послуги та за інші операції, заборгованість по яких забезпечена виданими векселями та не є поточним зобов'язанням.

За довгостроковими зобов'язаннями за облігаціями (зобов'язання за облігаціями, премія за випущені облігації, дисконт за випущеними облігаціями) ведуться розрахунки з іншими особами за випущеними та сплаченими власними облігаціями строком погашення більше 12 місяців з дати складання Балансу.

Розрахунки за довгостроковими зобов'язаннями з оренди ведуться з орендодавцями за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди.

Розрахунки за іншими довгостроковими зобов'язаннями ведуться з іншими кредиторами та за інші операції, заборгованість по яких не є поточним зобов'язанням, зокрема відповідно до законодавства відстрочена заборгованість з податків, зборів (обов'язкових платежів), фінансова допомога на зворотній основі тощо.

Довгострокові забезпечення (код рядка 1520)

У цій статті відображається сума податку на прибуток, що підлягає сплаті в майбутньому періоді внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки. У разі коли податок на прибуток, визначений для цілей податкового обліку, більше порівняно з «бухгалтерським» податком на прибуток, то виникають податкові активи. В той же час відстрочені податкові зобов'язання виникають у

разі якщо податок на прибуток, визначений для цілей оподаткування, менше від податку на прибуток порівняно з «бухгалтерським» податком.

Відповідно до ПБО 2 «Баланс» під поточними (короткостроковими) зобов'язаннями необхідно розуміти зобов'язання, що будуть погашені протягом операційного циклу або повинні бути погашені протягом 12 місяців з дати складання Балансу.

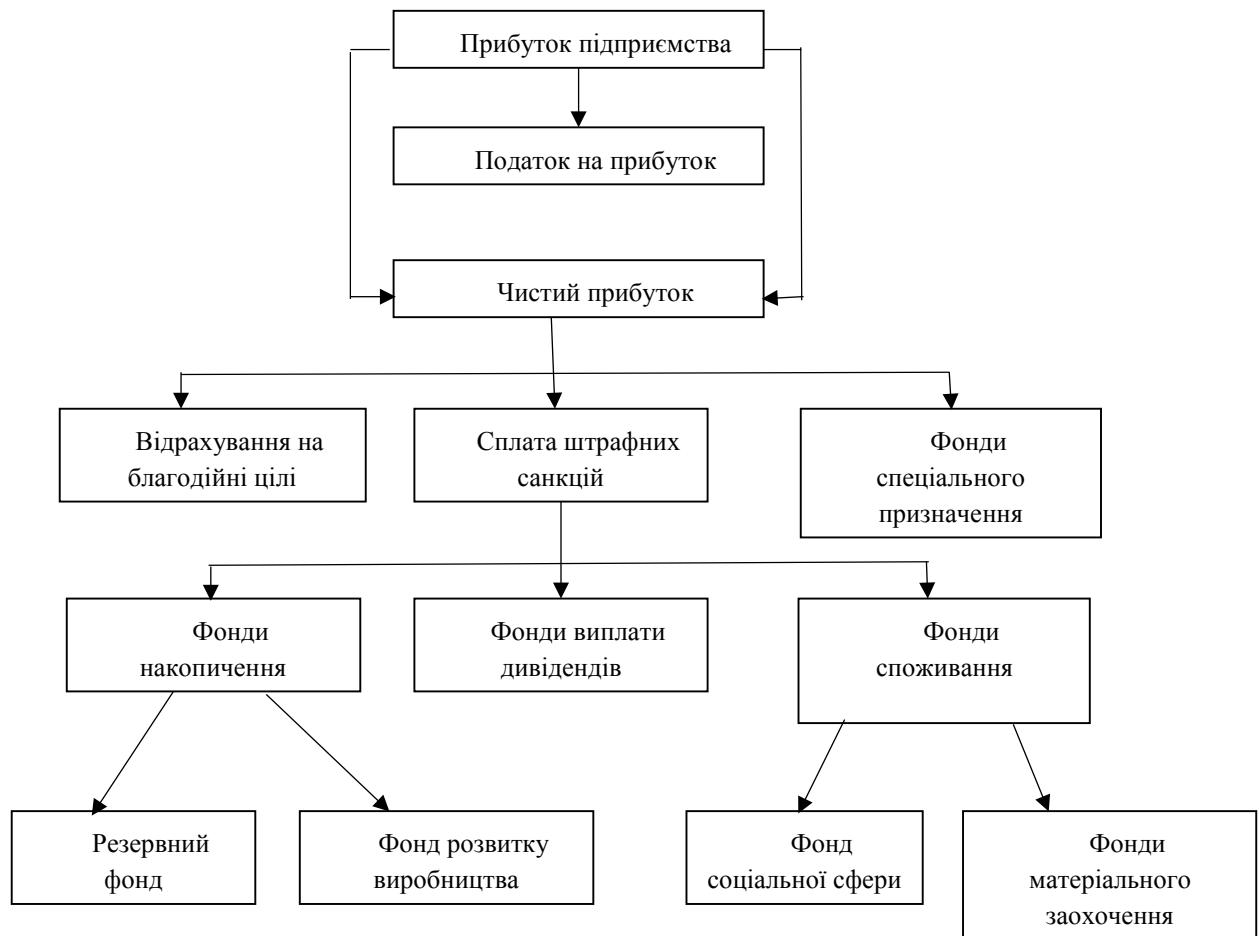


Рис.1.3. Формування та розподіл чистого прибутку підприємства

Короткострокові кредити банків (код рядка 1600)

Короткостроковими кредитами банків є зобов'язання підприємства перед кредитною установою (банком), які повинні бути виконані протягом терміну, що не перевищує одного року з дати складання Балансу, а також зобов'язання за кредитами (позиками) як довгостроковими, так і короткостроковими, термін погашення яких минув на дату складання Балансу.

Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (код рядка 510).

Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями є частиною довгострокової заборгованості, яку необхідно погасити протягом одного року з дати складання Балансу.

Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (код рядка 1610)

У цій статті відображається сума заборгованості постачальникам і підрядникам за отримані матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, що забезпечена вексями).

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками:

До складу поточних зобов'язань за розрахунками входять зобов'язання: «за товари, роботи, послуги»; «з бюджетом»; «з позабюджетних платежів»; «зі страхування»; «з оплати праці».

Поточні зобов'язання за розрахунками за товари, роботи, послуги (код рядка 1615).

У цій статті відображається сума внесків, одержаних від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг), а також суми попередньої оплати покупцями і замовниками рахунків постачальника.

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (код рядка 1620)

У цій статті відображається заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства (крім зборів до соціальних фондів), а також зобов'язання за фінансовими санкціями, що справляються у дохід бюджету.

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками у тому числі з податку на прибуток (код рядка 1621)

У цій статті відображається заборгованість по внесках до позабюджетних фондів, передбачених чинним законодавством.

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування (код рядка 1625)

У цій статті відображається заборгованість по зборах на обов'язкове державне пенсійне страхування, на обов'язкове соціальне страхування, на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття, розрахунках за індивідуальним страхуванням персоналу підприємства, за страхуванням майна та по інших розрахунках за страхуванням.

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці (код рядка 1630)

У цій статті відображається заборгованість по нарахованій, але не виплаченій оплаті праці (за всіма видами заробітної плати, премій, допомог тощо) як облікового, так і необлікового складу підприємства, а також розрахунки за неодержану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами).

Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками (код рядка 1660)

У цій статті відображається заборгованість підприємства його учасникам (засновникам), пов'язану з розподілом прибутку (дивідендів) та іншими виплатами, нарахованими засновникам та учасникам за користування майном, зокрема земельним і майновим паєм, а також виплатами у зв'язку з одержанням належної вибулому учаснику (засновнику) частини активів підприємства.

Доходи майбутніх періодів (код рядка 1665)

У цій статті відображається заборгованість підприємства пов'язаним сторонам та кредиторську заборгованість по внутрішньовідомчих розрахунках.

У цій статті потрібно відображати доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів. Зокрема, до складу доходів майбутніх періодів відносяться доходи у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (авансові орендні платежі), передплата на періодичні та довідкові видання, виручка

за вантажні перевезення, виручка від продажу квитків транспортних і театральновидовищних підприємств, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо.

1.2. Методичні підходи до розміщення фінансових ресурсів в необоротні активи

Основа техніко-технологічної бази підприємства – це необоротні активи підприємства, які існують більше ніж 1 виробничий цикл та поступово переносять свою вартість на продукцію. Вони складаються з [25]:

- нематеріальних активів;
- основних засобів;
- незавершеного будівництва основних засобів;

Оборотні матеріальні активи підприємства для використання потребують ресурсів техніко-технологічної бази підприємства та характеризуються повним переносом своєї вартості на виготовлену продукцію(послуги).

У статті "Нематеріальні активи" відображається вартість об'єктів, які віднесені до складу нематеріальних активів згідно з відповідними положеннями (стандартами). У цій статті наводяться окремо первісна та залишкова вартість нематеріальних активів, а також нарахована у встановленому порядку сума накопиченої амортизації. Залишкова вартість визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації, яка наводиться у дужках.

У статті "Незавершені капітальні інвестиції" відображається вартість незавершених капітальних інвестицій у будівництво, створення, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для

монтажу), що здійснюються підприємством, а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.

У статті "Основні засоби" наводиться вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів згідно з відповідними положеннями (стандартами). У цій статті також наводиться вартість інших необоротних матеріальних активів.

У цій статті наводяться окремо первісна (переоцінена) вартість, сума зносу основних засобів (у дужках) та їх залишкова вартість. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зносу на дату балансу.

Група основних засобів – сукупність однотипних по технічних характеристиках, використанню й умовам застосування необоротних матеріальних активів.

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються по наступним групам:

1. Земельні ділянки
2. Капітальні витрати на поліпшення земель
3. Будинки, спорудження і передаточні пристрої
4. Машини й устаткування
5. Транспортні засоби
6. Інструменти, прилади, інвентар (меблі)
7. Інші основні засоби

Нижче приведена коротка характеристика основних засобів.

Будинки. До будинків відносяться архітектурно-будівельні об'єкти, прямим призначенням яких є створення нормальних умов для виробничої діяльності людей, експлуатації машин і устаткування і збереження товарно-матеріальних цінностей

(будинки адміністративно-побутового призначення, електропідстанцій, лабораторій, механічних майстерень, гаражів, складів, виробничих цехів і т.п.).

Спорудження. До цієї групи відносяться інженерно-будівельні об'єкти, що безпосередньо не здійснюють виробничий процес, однак забезпечують умови для його проведення. До споруджень відносять: естакади, галереї, дамби, шляхопроводи, під'їзні внутрівиробничі залізничні колії, контактні мережі, спорудження підвісних доріг, автомобільні дороги і т.п.

Передаточні пристрої. До передатних пристроїв відносяться трубопроводи, що постачають підприємства водою, теплом, стисненим повітрям, газом, нафтою, кабельні і повітряні мережі, що забезпечують підприємства електроенергією, телефонним, телеграфною, радіозв'язком, і інші передатні пристрої. У цій групі основних фондів враховуються всі трубопроводи і мережі, що знаходяться на балансі підприємств, за винятком тих, котрі є частиною будинків.

Машина й устаткування. У зв'язку з великою кількістю і номенклатурою, зазначена група основних виробничих фондів у залежності від їхнього виробничотехнічного призначення підрозділяється на ряд наступних підгруп:

- силові машини й устаткування;
- робочі машини й устаткування;
- вимірювальні і регулюючі прилади, пристрої і лабораторне устаткування;
- обчислювальна техніка;
- інші машини й устаткування.

До силових машин і устаткування відносяться машини – генератори, машинидвигуни, що виробляють теплову й електричну енергію, перетворюють різного роду енергію в механічну (електрогенератори, синхронні компенсатори, електродвигуни, енергопоїзди, інші пересувні електростанції, парові казани, турбіни, пускачі, вимірювальні і силові трансформатори, моторгенератори, випрямлювачі ртутні, селенові, напівпровідникові, інше енергетичне устаткування).

До робочих машин і устаткування відносять машини, апарати й устаткування, що безпосередньо беруть участь у процесі виробництва чи переміщення продукції.

До вимірювальних і регулюючих приладів, пристроїв і лабораторного устаткування відносять прилади і пристрої для виробництва всякого роду вимірів, а також для регулювання виробничих процесів (дозатори, амперметри, геодезичні прилади, апаратура централізації і блокування, газоаналізатори, термостати й ін.).

До обчислювальної техніки відносять сукупні засоби, призначені для рішення найрізноманітніших задач (аналогові і керуючі машини, прилади, пристрої, ПЕОМ і ін.).

До інших машин і устаткування відносять основні фонди, що не ввійшли в перераховані вище групи (устаткування АТС, пожежні машини й ін.).

Транспортні засоби. До транспортних засобів варто відносити засоби пересування для переміщення людей, вантажів і транспортування рідких і газоподібних речовин (електровози, тепловози, мотовози, паровози, мотодрезини, магістральні трубопроводи, вагони, піввагони, автоскидувачі, трактори-тягачі й ін.).

Інструмент. У цю групу основних виробничих фондів включають усі види ручного, пневматичного й електричного інструмента, використовуваного або для здійснення виробничого процесу по випуску продукції, або по обслуговуванню виробничого процесу.

Виробничий інвентар і приналежності. У цю групу входять предмети виробничого призначення, що полегшують виконання операцій під час провадження робіт (робочі столи, верстати і т.д.), устаткування, що сприяє охороні праці (групові огороження машин і т.д.), ємності для збереження рідких і сипучих матеріалів, а також предмети технічного призначення, що не можуть бути віднесені до робочих машин.

Господарський інвентар. Ця група містить у собі всі предмети конторського, господарського і протипожежного призначення (столи, шафи, сейфи, множинні апарати, гідропульти і т.д.).

Інші основні засоби. Дана група включає всі основні засоби різного виробничо-технічного й іншого призначення, що не увійшли в жодну з класифікованих груп.

Відповідно до приведеного класифікаційного угруповання на кожному підприємстві організується облік наявності основних фондів, аналіз їхнього складу, структури і динаміки, планування вибуття і введення нових основних фондів за рахунок капітальних вкладень. Дані структурного обліку основних фондів використовуються при плануванні виробництва, аналізі результатів виробничого господарської діяльності і при рішенні інших економічних питань.

Нематеріальні ресурси це частина потенціалу підприємства, що приносить економічну вигоду протягом тривалого періоду і має нематеріальну основу одержання доходів. До них відносяться об'єкти промислової й інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження.

Промислова власність поняття, використовуване для позначення виключного права на нематеріальні цінності: винаходи, промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки і знаки обслуговування, фірмові найменування і вказівки походження чи найменування місця походження товару, а також право по припиненню недоброякісної конкуренції.

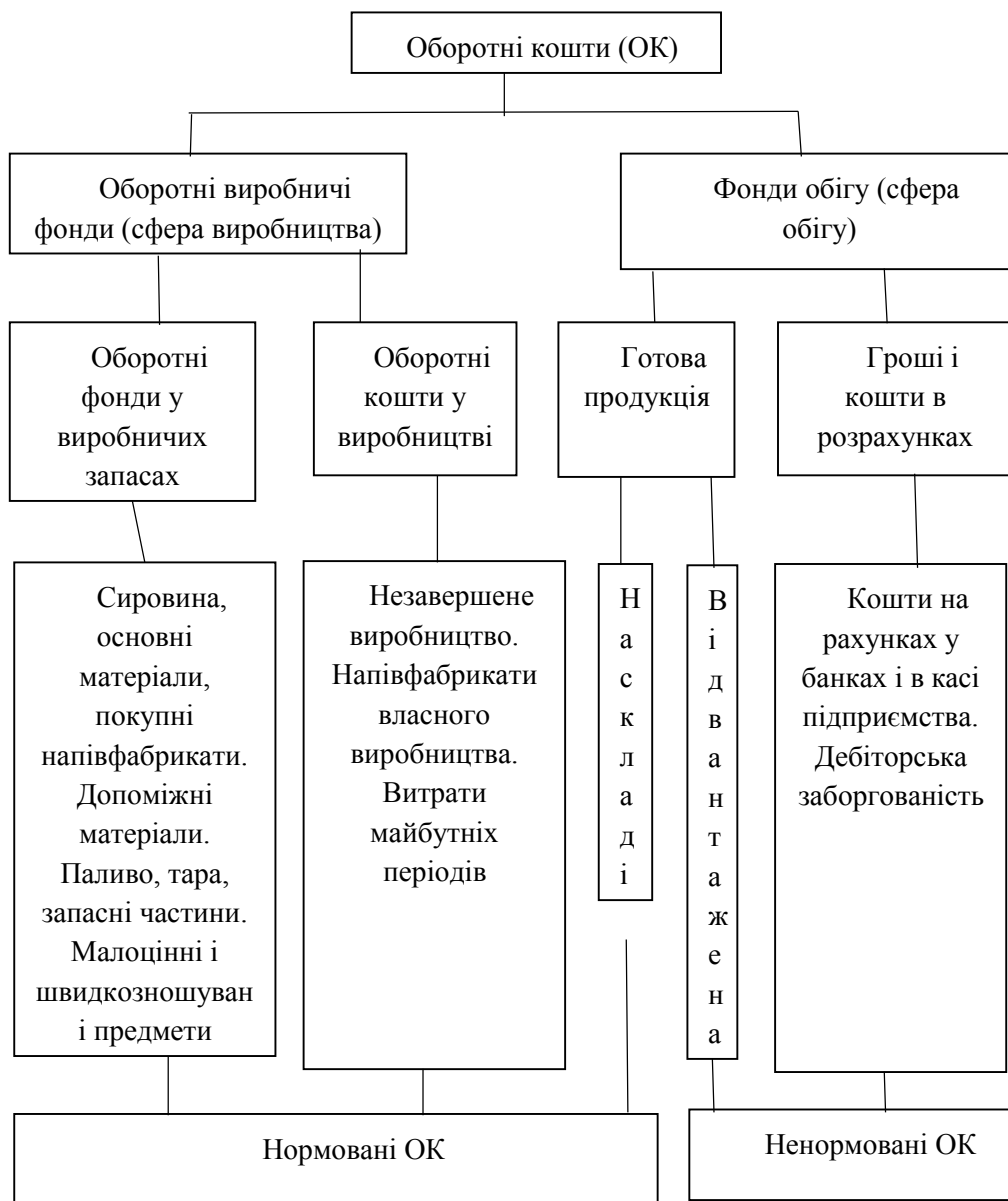


Рис.1.4. Складові елементи оборотних коштів підприємства

Інтелектуальна власність юридичне поняття, що охоплює авторське право й ін. права, що відносяться до інтелектуальної діяльності в області виробництва, науки, програмного забезпечення, літератури і мистецтва.

Характеристика об'єктів промислової власності:

1) винахід це нове і технічне рішення, що володіє істотними відмінностями в будь-якій області народного господарства та дає позитивний ефект. Право на винахід засвідчується авторським посвідченням чи патентом;

2) промисловий зразок нове художньо-конструкторське рішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд, який відповідає вимогам технічної естетики, придатний до здійснення промисловим способом і маючий позитивний ефект.

Існує дві форми охорони промислового зразка: свідчення і патент. Не підлягають охороні як промислові зразки вироби, зовнішній вигляд яких обумовлений винятково їх функцією (гайки, болти, гвинти і т.п.), а також галантерейні, швейні, трикотажні вироби, тканини (крім декоративних), взуття, головні убори;

3) корисні моделі це нові по зовнішньому вигляду, формі, розміщенню частин чи будівлі моделі. Для реєстрації корисної моделі досить будь-яких змін, навіть у просторовому компонуванні моделі;

4) товарні знаки позначення (ім'я, знак, символ чи сполучення їх), що розміщується на товарі чи його упакуванні для ідентифікації його і виробника. Якщо під товарним знаком надаються послуги, то він називається знаком обслуговування.

5) об'єкти інтелектуальної власності зв'язані з інформаційною системою й інформаційною діяльністю підприємства. До них відносяться: програмне забезпечення (сукупність програм, використовуваних у роботі ЕОМ); банк даних (сукупність програмних, організаційних і технічних засобів, призначених для централізованого нагромадження і використання інформації); база знань (сукупність систематизованих основних зведень, що відносяться до визначеної галузі знань і зберігаються в пам'яті ЕОМ).

Інші нематеріальні ресурси:

1) "ноу-хау" технологія виробництва, науково-технічні, комерційні, організаційні й управлінські знання, необхідні для функціонування виробництва. На відміну від секретів виробництва "ноу-хау" не патентується, оскільки в значній своїй частині складається з визначених прийомів, навичок і т.п. Поширення "ноу-хау" здійснюється насамперед за допомогою укладання ліцензійних договорів.

2) раціоналізаторська пропозиція це технічне рішення, що є новим і корисним для підприємства, якому воно подано.

3) найменування місця походження товару. Відбиває назву країни (чи місцевості) для позначення виняткових властивостей товару, викликаних природними умовами, людськими факторами, національними особливостями, характерними для даного регіону.

4) "гудвіл" визначає імідж (репутацію) підприємства (фірми).

Для амортизації нематеріальних активів застосовується лінійний метод, за яким кожний окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частками виходячи з його первісної вартості протягом строку, який визначається платником податку самостійно виходячи із строку корисного використання таких нематеріальних активів або строку діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації.

1.3. Методичні підходи до планування фінансового забезпечення по створенню та відтворення основних засобів

У залежності від характеру участі у виробничому процесі основні виробничі засоби підрозділяються на активну і пасивну частини.

Активними вважаються ті основні виробничі засоби, що своїм безпосереднім впливом забезпечують видобуток корисної копалини або випуск іншої продукції. До них відносять: силові машини й устаткування, робочі машини й устаткування, вимірювальні і регулюючі прилади і пристрої, обчислювальну техніку, транспортні засоби й інструмент.

Пасивні – це ті основні виробничі засоби, що забезпечують нормальне функціонування активної частини основних фондів у процесі виробництва

продукції. До цієї частини фондів відносять: будинки, спорудження, передатні пристрої, інвентар і ін.

Вирішальна роль у забезпеченні випуску продукції належить активній частини. Тому аналіз співвідношення величини окремих груп основних фондів на кожному підприємстві і вишукування можливості росту активної частини, і на цій основі підвищення ефективності виробництва, являють собою важливу задачу для кожного виробничого підприємства.

Під терміном "амортизація" основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань.

Амортизації підлягають витрати на:

- придбання основних фондів та нематеріальних активів для власного виробничого використання;
- самостійне виготовлення основних фондів для власних виробничих потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних фондів;
- проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів;
- капітальні поліпшення землі, не пов'язані з будівництвом, а саме: іригація, осушення, збагачення та інші подібні капітальні поліпшення землі.

Основні фонди з точки зору амортизації підлягають розподілу за такими групами:

група 1 будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі; група 2 автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання,

устаткування та приладдя до них; група 3 будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1, 2 і 4; група 4 електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного (податкового) періоду в такому розмірі (в розрахунку на податковий квартал):

група 1 1,25 відсотка; група
2 6,25 відсотка; група 3
3,75 відсотка; група 4 15
відсотків.

Формування груп оборотних коштів в Розділі II балансу «Оборотні активи» наведено в таблиці 1.2:

Запаси. Відповідно до ПБО 9 «Запаси» [21], затвердженого наказом Мінфіну України від 20.10.99 р. № 246, до запасів належать активи, що [16]:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності (готова продукція);
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва (незавершене виробництво);
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством (сировина й матеріали, паливо, запасні частини).

Важливим моментом є правильність оцінки запасів, яка повинна здійснюватися за найменшою з двох величин: собівартістю (первісною вартістю) або чистою вартістю реалізації.

Собівартість (первісна вартість) запасів повинна включати:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати (на заготівлю запасів, оплату тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування запасів усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів);
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До них належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів.

Необхідно мати на увазі, що відповідно до ПБО 9 ряд витрат не відноситься до первісної вартості запасів, а належить до витрат того періоду, в якому вони були здійснені. До складу таких витрат відносяться:

- понаднормові витрати і нестачі запасів;
- проценти за користування позиками;
- витрати на збут;
- загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

Чиста вартість реалізації запасів – це очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію. Згідно з ПБО 9 запаси повинні відображатися за чистою вартістю реалізації, якщо на дату складання Балансу їх ціна знизилась або вони

зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду.

У Балансі запаси відображаються у чотирьох рядках: «виробничі запаси», «тварини на вирощуванні та відгодівлі», «незавершене виробництво», «готова продукція».

Виробничі запаси(код рядка 1100)

До складу виробничих запасів потрібно включати і вартість запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання під час нормального операційного циклу.

У статті «Виробничі запаси» необхідно відображати і вартість МШП на складі, термін використання яких не перевищує одного року.

Незавершене виробництво (код рядка 1100)

У цій статті відображаються витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги). Крім того, у цьому ж рядку показується продукція, яка не відповідає встановленим технічним характеристикам (крім браку), не прийняті замовником роботи, а також напівфабрикати власного виробництва, які використовуються для власних виробничих потреб. До складу цієї ж статті відповідно до листа Мініфіну України від 04.02.2000 р. № 18424 потрібно включати і вартість ремонту основних засобів.

Готова продукція (код рядка 1100)

У цій статті відображаються запаси виробів на складі, оброблення яких завершено і які пройшли випробування, приймання, укомплектовані відповідно до умов договорів із замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам.

Товари (код рядка 1100)

У цій статті відображається вартість товарів, придбаних підприємствами (збуту, торгівлі, заготівлі та громадського харчування) з метою продажу. На промислових та інших виробничих підприємствах у цій статті повинні

відображатися будь-які вироби, матеріали, продукти, придбані спеціально для продажу.

Крім того, промисловими підприємствами відображається вартість матеріальних цінностей, придбаних для комплектування готової продукції. Вартість таких цінностей не включається до собівартості готової продукції, а підлягає відшкодуванню покупцями окремо.

Векселі одержані (код рядка 1110)

У цій статті відображається заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи і надані послуги. При цьому така заборгованість повинна відображатися за фактичною вартістю і бути забезпечена векселями з терміном погашення до одного року. У цій статті слід відображати як векселі, отримані безпосередньо від векселедавця, так і векселі, отримані за індосаментом. Відображення отриманих векселів проводиться за фактичною сумою заборгованості, в забезпечення якої такі векселі отримано, незалежно від номінальної вартості векселя.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги

У Балансі «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» відображається в трьох рядках: «чиста реалізаційна вартість», «первісна вартість», «резерв сумнівних боргів».

Первісна вартість (код рядка 1010)

Правильність відображення фактичної суми дебіторської заборгованості визначена відповідно до ПБО 10 «Дебіторська заборгованість»[10].

Згідно з цим положенням за первісною вартістю оцінюється поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги, яка визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

Резерв сумнівних боргів (код рядка 1125)

Згідно з ПБО 10 обчислюється величина резерву сумнівних боргів для визначення чистої реалізаційної вартості на дату складання Балансу. Величина резерву сумнівних боргів може визначатися за двома методами: виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на основі класифікації дебіторської заборгованості.

При використанні першого методу визначення резерву сумнівних боргів підприємство самостійно оцінює ймовірність погашення дебіторської заборгованості на підставі власного досвіду, експертної оцінки тощо.

У разі коли підприємство визначить, що платоспроможність кожного дебітора становить 100%, резерв сумнівних боргів дорівнюватиме нулю. Тоді первісна і чиста (балансова) вартість дебіторської заборгованості у підприємства збігатимуться.

Чиста реалізаційна вартість (код рядка 1125)

У цьому рядку відображається різниця між первісною вартістю дебіторської заборгованості і сумою резерву сумнівних боргів. Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості включається до підсумку Балансу.

Дебіторська заборгованість за розрахунками

У Балансі дебіторська заборгованість за розрахунками відображається у чотирьох рядках: «з бюджетом», «за виданими авансами», «з нарахованих доходів», «із внутрішніх розрахунків».

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (код рядка 1135)

У цьому рядку відображається дебіторську заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата по податках, зборах та інших платежах до бюджету.

Дебіторська заборгованість за виданими авансами (код рядка 1130)

У цій статті відображається сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок майбутніх платежів.

Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів (код рядка 1136)

У цій статті показується сума нарахованих дивідендів, відсотків, роялті, що підлягають надходженню.

Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків (код рядка 1155)

У цьому рядку показується заборгованість із внутрішньовідомчих та внутрішньогосподарських розрахунків та дебіторська заборгованість пов'язаних сторін.

До внутрішньовідомчих та внутрішньогосподарських розрахунків потрібно відносити дані про дебіторську заборгованість філій та структурних підрозділів підприємства, які виділено на окремий баланс, а також дані по розрахунках усередині одного тресту, концерну тощо.

Інша поточна дебіторська заборгованість (код рядка 1155)

У цій статті показується заборгованість дебіторів, яка не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та відображається у складі оборотних активів. До такої заборгованості відносяться: заборгованість покупців за відвантажені матеріальні цінності (крім готової продукції, товарів); персоналу за іншими операціями (по товарах, придбаних у кредит); розрахунки з підзвітними особами та з працівниками підприємства (крім оплати праці); розрахунки по претензіях, штрафних санкціях та відшкодуванню матеріальних збитків (у результаті нестач і втрат від псування і розкрадання цінностей, грошових коштів); заборгованість по операціях зі спільної діяльності; з різними організаціями по операціях некомерційного характеру (орендарів нежитлових приміщень, плата батьків за утримання дітей у дитячих установах, оплата навчальним закладам за підготовку фахівців, оплата науково-дослідним установам за виконані роботи); заборгованість по наданій фінансовій допомозі на зворотній основі.

Поточні фінансові інвестиції (код рядка 1160)

У цій статті відображаються фінансові інвестиції, отримані на строк, що не перевищує одного року, і які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

Згідно з ПБО 12 «Фінансові інвестиції» [23] первісна оцінка фінансових інвестицій у бухгалтерському обліку здійснюється за собівартістю, яка складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням.

У разі придбання фінансової інвестиції шляхом:

- обміну на цінні папери власної емісії – собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів;
- обміну на інші активи – собівартість визначається за справедливою вартістю цих активів.

Грошові кошти та їх еквіваленти

Згідно з ПБО 4 «Звіт про рух грошових коштів» до грошових коштів відносяться готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. В той же час до еквівалентів грошових коштів належать короткострокові високо ліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

До складу грошових коштів (як у національній, так і в іноземній валютах) та їх еквівалентів необхідно відносити:

- кошти в касі (у національній та іноземній валютах);
- кошти на банківських рахунках (поточних, валютних, спеціальних, акредитиви, ощадні сертифікати, приватизаційні папери, імпорتنі депозити, приватизаційні кошти громадян, компенсаційні сертифікати тощо);
- грошові документи (у національній та іноземній валютах), які знаходяться в касі підприємства (поштові марки, марки гербового збору, оплачені проїзні документи та путівки до санаторіїв, пансіонатів, будинків відпочинку);
- кошти в дорозі (в національній та іноземній валютах), тобто грошові суми, внесені до каси банків, ощадних кас або поштових відділень для подальшого їх зарахування на розрахункові або інші рахунки підприємства; - казначейські чеки тощо.

Інші оборотні активи (код рядка 1190)

У цій статті відображаються суми оборотних активів, які не можуть бути віднесені до статей I розділу «Оборотні активи» Балансу.

На практиці кваліфіковані фінансові менеджери розробляють власну систему критеріїв, прийняття фінансових рішень, яка, окрім згаданих критеріїв, може бути доповнена іншими чи дещо спрощена. Для прикладу в табл. 1.2 наведено загальний огляд порівняльних характеристик фінансування підприємства за рахунок власного капіталу і позичок.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика фінансування підприємства за рахунок власного і позичкового капіталу

Критерії	Власний капітал	Позичковий капітал
1	2	3
1. Рівень відповідальності капіталодавців	Щонайменше у повному обсязі	Відсутня; статус кредитора
2. Участь в управлінні підприємством	Як правило, дає право	Як правило, участь в управлінні підприємством виключена
3. Участь у прибутках	Дає право участі у розподілі прибутків	Обумовлені договором проценти; участь у розподілі прибутків виключена
4. Строк використання	Необмежений	Обмеження згідно з договором
5. Кредитне забезпечення	Як правило, непотрібне	Як правило, необхідне

Продовження таб.1.2

1	2	3
6. Податковий тягар	Плата за користування здійснюється за рахунок прибутку, що залишився після сплати всіх податків	Проценти за користування позиками відносяться на валові витрати, тобто зменшують податковий тягар
7. Порядок повернення у разі банкрутства	В останню чергу	Першочергово, залежно від типу кредитора

Оборотними виробничими фондами підприємства є такі засоби виробництва, що, знаходячись у процесі праці, цілком споживаються в кожному виробничому циклі і цілком переносять у цьому ж циклі свою вартість на продукцію праці.

Тому від оборотних виробничих фондів, використовуваних у виробництві, необхідно відрізнити фонди обертання, що обслуговують проведення постачальницько-збутової діяльності.

Фонди обертання складаються з готової до реалізації продукції, відвантажених товарів, дебіторської заборгованості і коштів, необхідних для закупівлі сировини, матеріалів, палива, виплати заробітної плати. Фонди обертання дозволяють робити кругообіг коштів.

Сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обертання, виражена в грошовому вимірі, складає оборотні кошти виробничих підприємств, об'єднань.

Оборотні кошти це фінансові ресурси виробничих підприємств, об'єднань, що обслуговують економічний оборот усіх їхніх фондів, включаючи основні, оборотні виробничі фонди, фонди заробітної плати, фонди обертання у виді готової продукції і засобів у розрахунках.

Для вивчення складу і структури оборотних коштів їх групують по чотирьох ознаках: по сферах обороту, елементам оборотних коштів, охопленню нормуванням, джерелам фінансування. По призначенню в процесі відтворення – формуються чотири групи: виробничі запаси, витрати на незакінчену продукцію, продукцію на складах і кошти та розрахунки (таблиця 1.3).

Оборотні кошти приймають форму виробничих запасів і незавершеного виробництва у виробничому процесі, а також готових виробів і коштів у процесі обертання, тобто функціонують одночасно в сфері виробництва й у сфері обертання.

Проходячи три стадії кругообертання: постачання, виробництво і збут (реалізація), вони приймають різні натуральні форми.

Таблиця 1.3

Склад і класифікація оборотних коштів підприємства [27]

Сфера обороту Оборотних коштів	Елементи оборотних коштів	Охват нормуванням	Джерела фінансування
1	2	3	4
Оборотні виробничі фонди (сфера виробництва)	I. Виробничі запаси 1. Сировина, основні матеріали, покупні полуфабрикати 2. Допоміжні матеріали 3. Паливо, електроенергія 4. Пар 5. Запасні частини 6. Малоцінні та швидкозношуємі предмети II. Витрати на незакінчену продукцію 7. Незакінчене виробництво та полуфабрикати власного виробництва 8. Витрати наступних періодів	Нормуємі оборотні кошти	Власні оборотні кошти
Фонди обігу (сфера обігу)	III. Готова продукція 9. Продукція на складах		
	10. Відгружена продукція IV. Грошові кошти та розрахунки 11. Грошові кошти 12. Дебіторська заборгованість та інші розрахунки	Ненормовані Оборотні кошти	Позикові оборотні кошти (формування ненормованих фондів та Понаднормативних нормуємих фондів)

Висновки до розділу 1

Головною метою управління фінансовою діяльністю підприємства є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця мета одержує конкретне вираження в забезпеченні максимізації ринкової вартості підприємства, що реалізує кінцеві фінансові інтереси його власників.

Фінансовий менеджмент реалізує свою головну мету й основні задачі шляхом здійснення визначених функцій. Ці функції підрозділяються на дві основні групи, обумовлені комплексним змістом фінансового менеджменту:

1) функції фінансового менеджменту як керуючої системи (склад цих функцій у цілому характерний для будь-якого виду менеджменту, хоча і повинний враховувати його специфіку);

2) функції фінансового менеджменту як спеціальної області управління підприємством (склад цих функцій визначається конкретним об'єктом фінансового менеджменту).

Одним з факторів забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання є ефективне використання (включаючи аналіз і планування) фінансових ресурсів. Ефективність фінансування підприємства неабияк визначається структурою джерел формування ресурсів, що залежать від форми власності, виду діяльності, територіального розміщення та інших факторів впливу. Очевидно, зростання частки власних фінансових ресурсів щодо позичених і залучених дає змогу зробити висновок про зростання ефективності фінансування підприємства.

При створенні підприємства статутний капітал направляється на придбання основних фондів і формування оборотних ресурсів у розмірах, необхідних для ведення нормальної виробничо-господарської діяльності, вкладається в придбання ліцензій, патентів, ноу-хау, використання яких є важливим чинником при утворенні прибутку. Таким чином, початковий капітал інвестується у виробництво, в процесі якого створюється вартість, що виражається ціною реалізованої продукції.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПП «ЛДК-ПАРТНЕР ДНЕПР»

2.1 Основні характеристики бізнесу ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Підприємство – товариство з обмеженою відповідальністю – ПП «ЛДКПартнер Днепр» (код ЄДРПОУ – 31249789) зареєстровано

Дніпропетровським міськвиконкомом 27 квітня 2001 року (реєстраційний № 1740) за адресою: м.Дніпро, вул. Тарасівська, 12а/23.

Середньооблікова чисельність персоналу у 2019 році – 11 працівників, у 2019 році – 16 працівників. Форма власності – колективна (код КФВ – 20), основний вид діяльності – оптова торгівля (код ЗКГНГ 71130, код КВЕД – 51.65.0). Підприємство за чисельністю відноситься до малих підприємств, але, оскільки обсяги товарообігу перевищують 500 тис.грн./на рік, підприємство працює на традиційній системі оподаткування підприємств – юридичних осіб. Структура товариства зображена на рис.2.1.

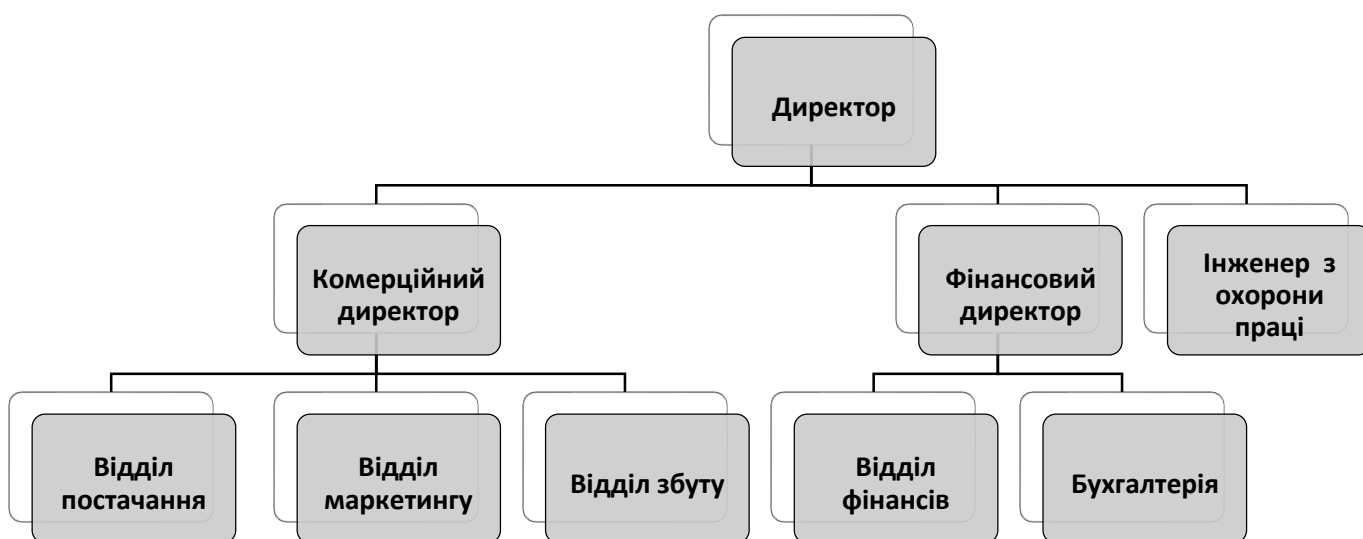


Рис.2.1. Організаційна структура ПП «ЛДК-Партнер Днепр» у 2021 році

Згідно Статуту ПП «ЛДК-Партнер Днепр» 1. Товариство з обмеженою відповідальністю ПП «ЛДК-Партнер Днепр», надалі ТОВАРИСТВО створено згідно рішення зборів Учасників (Протокол № I від 19.04. 2001 р.)

2. Учасниками ТОВАРИСТВА є громадяни України:

3. ТОВАРИСТВО є юридичною особою. З моменту державної реєстрації набуває пов'язані з його діяльністю права і несе зобов'язання, має самостійний баланс, основні фонди та оборотні кошти, розрахунковий, валютний та інші

рахунки в банківських установах, круглу та інші печатки і штампи з власною назвою, бланки, емблеми, торгові і а фірмові знаки, інші реквізити.

4. Основною метою ТОВАРИСТВА є формування ринку товарів та послуг, здійснення діяльності, спрямованої на отримання прибутку на вкладений капітал, а також задоволення на основі отриманого прибутку соціально-економічних інтересів

Учасників і робітників ТОВАРИСТВА, які не є Учасниками ТОВАРИСТВА

5. Предметом діяльності ТОВАРИСТВА є:

- здійснення оптової, роздрібної та комісійної торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення та товарами народного споживання.
- здійснення оптової, роздрібної та комісійної торгівлі металом та виробами з металу.
- оптова торгівля промисловим обладнанням.
- організація та проведення спортивних та оздоровчих заходів, змагань.
- здійснення оптової, роздрібної та комісійної торгівлі продовольчими товарами.
- посередницькі послуги в оптовій та роздрібній торгівлі - створення власних магазинів та торгівельних точок.
- надання всіх видів побутових послуг населенню.
- виготовлення та реалізація алкогольних напоїв, спирту етилового, коньячного і плодового.
- зовнішньоекономічна діяльність.
- виробництво, переробка, закупівля й реалізація (в тому числі у формі бартеру) продукції виробничо-технічного призначення.
- закупівля сільськогосподарської продукції у населення (в т.ч. за готівку).
- надання послуг у галузі маркетингу, менеджменту, пошук ділових партнерів у власних інтересах та інтересах третіх осіб.

- консалтингова, економіко-аналітична, та інформаційна діяльність. Надання консультаційних, брокерських, дилерських, лізингових послуг.
- будівництво, ремонтно-будівельне виробництво, виконання проектних і пошукових, оздоблювальних і сантехнічних робіт, виробництво будівельних матеріалів і конструкцій та супутніх виробів.
- будівництво і комплексна експлуатація готельного господарства, мотелів, станцій технічного обслуговування, автомобільних стоянок, автозаправних станцій, тощо.
- створення і придбання засобів, технологій та устаткування для технічного переобладнання виробництва, інжиніринг, розробка і впровадження винаходів "ноу-хау", екологічних програм, тощо.
- транспортне і транспортно-експедиційне обслуговування. Внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним транспортом; агентування і фрахтування морського торговельного флоту.
- ремонтно-механічне виробництво, ремонт технологічного обладнання. Надання послуг по обслуговуванню і ремонту транспортних засобів.
- надання послуг по охороні колективної й приватної власності, монтаж, ремонт та обслуговування засобів охоронної сигналізації, засобів вимірювання й контролю, а також види пусконаладжувальних робіт.
- виготовлення та реалізація виробів з дерева, металу та полімерних матеріалів, корпусних та м'яких меблів.
- виготовлення, переробка та реалізація хімічних речовин.
- постачання, переробка та реалізація нафти, газу, всіх видів нафтопродуктів, пально-мастильних матеріалів та продукції нафтохімії.
- передача та постачання електроенергії.

- купівля й продаж, оренда й суборенда в юридичних і фізичних осіб будівель, споруд, квартир, землі та іншого нерухомого майна, всі види послуг в цій галузі.
- інші роботи та послуги що не заборонені діючим законодавством.

Якщо певний вид діяльності, можливо здійснювати лише за умови його ліцензування, ТОВАРИСТВО може його здійснювати тільки після одержання ліцензії.

6. ТОВАРИСТВО є власником майна, яке складають основні фонди і оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі.

7. Майно ТОВАРИСТВА утворюється за рахунок:

- внесків Учасників (будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування водою, землею та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права, в тому числі на інтелектуальну власність, грошові кошти); - надходжень від випуску акцій та інших цінних паперів; - доходів від реалізації продукції, робіт, послуг.
- доходів від аукціонів;
- безплатних чи благодійних внесків, пожертвувань українських та іноземних підприємств, організацій, громадян;
- інших джерел, не заборонених діючим законодавством України.

8. Резервний фонд ТОВАРИСТВА створюється шляхом щорічних відрахувань не менше 5% прибутку до досягнення розміру, що дорівнює 25% Статутного фонду, і призначається для покриття збитків за підсумками операційного року.

9. Статутний фонд ТОВАРИСТВА становить 11 800 (одинадцять тисяч вісімсот) гривень.

До моменту державної реєстрації ТОВАРИСТВА Учасники вносять не менше 30% свого внеску, обумовленого в Установчому договорі. Учасник зобов'язаний внести повністю свій вклад не пізніше одного року після проведення державної реєстрації ТОВАРИСТВА.

Порядок внесення коштів та майна до Статутного фонду, а також розмір вкладу кожного Учасника визначається Установчим договором.

2.2 Аналіз джерел залучення та ефективності розміщення фінансових ресурсів в ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства і керування його фінансами проводиться на основі його фінансових звітів [15].

Метою фінансових звітів є структурована економічна інформація про фінансовий стан, результати діяльності і зміни у фінансовому стані підприємства, що є корисної для широкого кола користувачів у прийнятті ними економічних рішень.

З 1 січня 2000 р. на підприємствах України незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ) впроваджені основні форми фінансової звітності, що відповідають міжнародним стандартам, і використовуються при розрахунках фінансового стану підприємства й акціонерного капіталу:

Форма №1 “Баланс” – звіт про фінансовий стан, що відображає активи, зобов'язання і капітал підприємства на встановлену дату [16].

Форма №2 “Звіт про фінансові результати”, що містить дані про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за звітний і попередній періоди [17].

У таблицях А.1, А.2 Додатку А наведені баланси підприємства ПП «ЛДКПартнер Днепр» за 2019 - 2021 роки та звіти про фінансові результати за 2019 - 2021 роки.

В таблицях А.3 А.6 Додатку А представлені результати вертикального та горизонтального розрізу при аналізі динаміки статей балансів підприємства та звітів про фінансові результати. Розрахунки виконані з використанням "електронних" таблиць EXCEL 2010 згідно наступних статистичних алгоритмів.

Для кращого розуміння і аналізу досліджуваних статистичних даних, їх потрібно систематизувати, побудувавши хронологічні ряди, які називаються рядами динаміки або часовими рядами.

Кожний ряд динаміки складається з двох елементів [41]:

- 1) періодів або моментів часу, до яких відносяться рівні ряду(t);
- 2) статистичних показників, які характеризують інтенсивності рівнів ряду (Y).

У процесі аналізу рядів динаміки обчислюють і використовують наступні аналітичні показники динаміки: абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту і абсолютне значення одного проценту приросту. Обчислення цих показників ґрунтується на абсолютному або відносному зіставленні між собою рівнів ряду динаміки. Рівень, який зіставляється, називають звітним, а рівень, з яким зіставляють інші рівні – базисним. За базу зіставлення приймають початковий (перший) рівень ряду динаміки. Якщо кожний наступний рівень зіставляють з попереднім, то отримують ланцюгові показники динаміки, а якщо кожний наступний рівень зіставляють з рівнем, що взятий за базу зіставлення, то одержані показники називають базисними.

Абсолютний приріст обчислюється як різниця між звітним і базисним рівнями і показує, на скільки одиниць підвищився чи зменшився рівень порівняно з базисним за певний період часу. Він виражається в тих же одиницях виміру, що й рівні динаміки.

$$\Delta_{\text{баз}} = y_i - y_1 \text{ або } \Delta_{\text{ланц}} = y_i - y_{i-1} \quad (2.1)$$

де y_i – звітний рівень ряду динаміки; y_{i1} – попередній рівень ряду динаміки; y_1 – початковий рівень ряду динаміки.

Темп зростання обчислюється як відношення зіставлюваного рівня з рівнем, прийнятого за базу зіставлення, і показує, у скільки разів (процентів) зрівнюваний рівень більший чи менший від базисного.

$$T_{\text{баз}} = \frac{y_i}{y_1} \text{ або } T_{\text{ланц}} = \frac{y_i}{y_{i-1}} \quad (2.2)$$

Темп приросту визначається як відношення абсолютного приросту до абсолютного попереднього або початкового рівня і показує, на скільки процентів порівнювальний рівень більший або менший від рівня, взятого за базу порівняння.

$$T_{\text{баз}}^{\text{прирост}} = \frac{\Delta_{\text{баз}}}{y_1} \text{ або } T_{\text{ланц}}^{\text{прирост}} = \frac{\Delta_{\text{ланц}}}{y_{i-1}} \quad (2.3)$$

Абсолютне значення одного проценту приросту визначається шляхом ділення абсолютного приросту на темп приросту за один і той же період.

$$A = \frac{\Delta_{\text{прирост}}}{T} \quad (\%) \quad (2.4)$$

Середній абсолютний приріст визначається як середня арифметична проста з ланцюгових приростів за певні періоди і показує, на скільки одиниць в середньому змінився рівень порівняно з попереднім.

$$\bar{\Delta} = \frac{\sum_{\text{ланц}} \Delta}{n} \quad (2.5)$$

Середній темп зростання розраховується за формулою середньої геометричної:

$$T = \sqrt[n]{T_{\text{ланц}}^1 T_{\text{ланц}}^2 \dots T_{\text{ланц}}^n} \quad (2.6)$$

Середній темп приросту визначається як різниця між середнім темпом зростання одиницею (якщо середній темп зростання вигляді коефіцієнта), бо 100

(якщо він у процентах)

$$T_{\text{прирост}} = T - 1 \text{ (у вигляді коефіцієнтів);} \quad (2.7)$$

$$T_{\text{прирост}} = T - 100 \text{ (у вигляді процентів).}$$

Аналіз результатів первинної статистичної обробки балансових звітів та звітів про фінансові результати діяльності ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2019 – 2021 роки, наведених в таблицях А.1 – А.6 Додатку А, таблицях аналітичного групування агрегатів 2.1 – 2.2 та на графіках рисунків 2.1 – 2.2, показує:

- валюта активів балансу у 2020 році зросла на + 89,12 % відносно рівня 2019 року, а у 2021 році ще зросла на + 55, 75 % відносно рівня 2019 року, таким чином валюта балансу за два роки зросла з 23,9 тис. грн.. до 70,4 тис. грн.;
- необоротний капітал (основні фонди) підприємства займають значну долю 20,9 – 24,3 % в валюті балансу, тобто підприємство – виробничо-торгівельне, та має суттєву виробничу базу.

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки та структури майна ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

№ п/п	Показник (тис.грн.)	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Питома вага в % на 2019р.	Питома вага в % на 2020р.	Питома вага в % на 2021р.	Зростання показника за 2020р. відносно 2019р.		Зростання показника за 2021р. відносно 2020р.	
								Абсол.	Віднос.	Абсол.	Віднос.
1	Усього майна	23,9	45,2	70,4	100	100	100	21,3	89,12	25,2	55,75
2	Імобілізовані засоби (необоротні активи)	5,8	9,6	14,7	24,3	21,1	20,9	3,8	65,52	5,1	53,13
3	Мобільні засоби (оборотні активи)	18,1	35,6	55,7	75,7	78,8	79,1	17,5	96,69	20,1	54,46
4	Запаси	12,4	19,2	39,9	51,9	42,5	56,7	6,8	54,84	20,7	107,81

5	Дебіторська заборгованість	2,3	14,6	6,3	9,6	32,3	8,9	12,3	53,47	-8,3	-56,85
6	Грошові кошти і цінні папери	3,4	1,8	9,5	14,2	4,0	13,5	-1,6	-47,06	7,7	42,7

Динаміка структурної долі грошових коштів характеризується падінням з рівня 14,2 % (2019) до 4,0 % (2020) та нарощенням до 13,5% у 2021 році; динаміка структурної долі запасів характеризується падінням з рівня 51,9 % (2019) до 42,5 % (2020) та нарощенням до 56,7% у 2021 році; динаміка структурної долі дебіторської заборгованості характеризується нарощенням з рівня 9,6 % (2019) до 32,5% (2020) та падінням до рівня 8,9% у 2021 році;

Таким чином, для 2019 - 2021 років для активів підприємства характерні процеси відносно нестабільного регулювання структури активів балансу з різкими змінами структурних частин грошових агрегатів в залежності від циклів реалізації продукції та накоплення запасів для наступного циклу виготовлення продукції та її продажу.

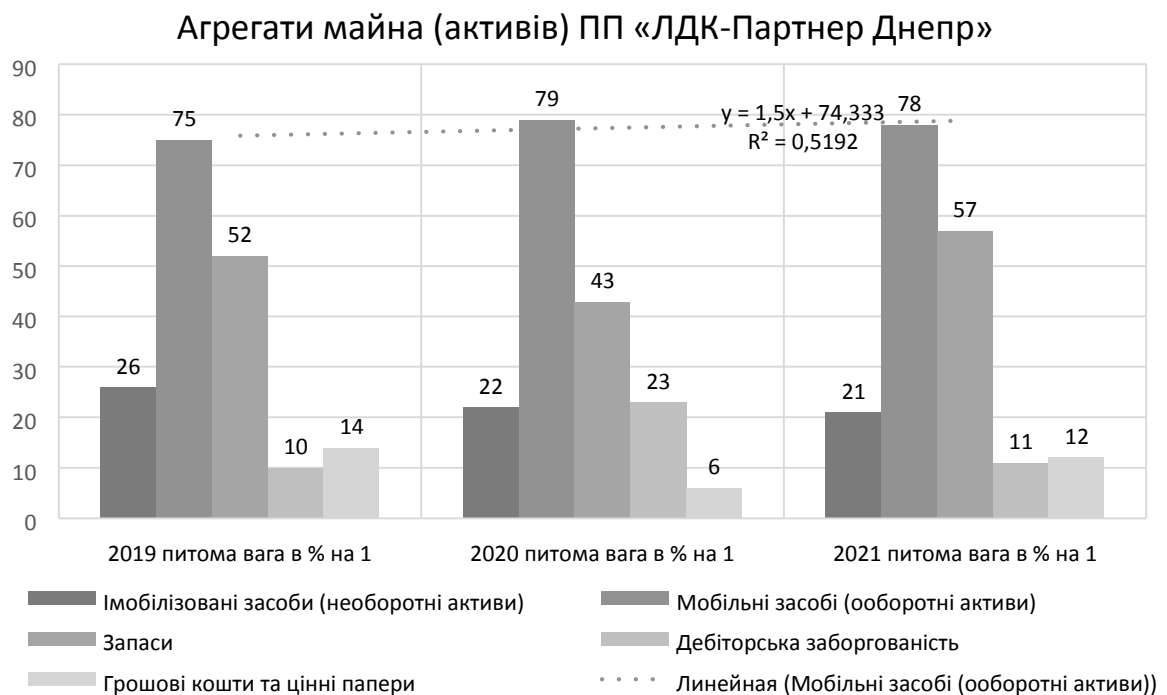


Рис.2.2 Динаміка структури агрегатів майна (активів) ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Таблиця 2.2

Динаміка джерел (ресурсів) підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

№ п/п	Показник (тис.грн.)	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Питома вага в % на 2019р.	Питома вага в % на 2020р.	Питома вага в % на 2021р.	Зростання показника за 2020р. відносно 2019р.		Зростання показника за 2021р. відносно 2020р.	
								Абсол. л.	Віднос. н.	Абсол. л.	Віднос. н.
1	Усього джерел майна	23,9	45,2	70,4	100	100	100	21,3	89,12	25,2	55,75
1.1	Власні кошти підприємства (Власний капітал+створені резерви наступних виплат)	22,9	40,0	62,5	95,82	88,5	88,78	17,1	74,67	22,5	56,25
1.1.1	Наявність власних оборотних коштів (власні кошти-необоротні активи)	17,1	30,4	47,8	71,55	67,27	67,9	13,3	77,78	17,4	57,24

Продовження табл.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	Позичені кошти (усього)	0,0	0,1	4,8	0	0,22	6,82	0,1	0	4,7	470
2.1	Довгострокові позики	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2	Короткострокові позики	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.3	Кредитор-ська заборгованість	0	0,1	4,8	0	0,22	6,82	0,1	0	4,7	470

Як видно із даних таблиці 2.2 основними джерелами ресурсів підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» є власний капітал та незначно позичені кошти у вигляді кредиторською заборгованості у 2021 році (рис.2.2):

- доля власного капіталу поступово знижувалась з рівня 95,8 %(2019) до 88,5%(2020) та 88,8% (2021), при цьому зростання абсолютної суми власного

капіталу відбулося з рівня 22,9 тис. грн. до 62,5 тис. грн., тобто на +74,7% у 2020 році та ще на +56,2 % у 2021 році;

- структурна доля власних оборотних коштів (власний капітал – необоротні активи балансу) з рівня 71,5% у 2019 році знизилась до рівня 67,3% у 2020 році та залишилась на рівні 67,9% у 2021 році;



Рис.2.3 Динаміка структурних частин джерел ресурсів ПП «ЛДК-Партнер Днепр»
Аналіз динаміки показників звітів про фінансові результати ПП «ЛДКПартнер Днепр», наведених на рисунку 2.3 показує:

- чисті обсяги реалізації продукції в 2019 – 2021 році нарощуються з рівня 260,9 тис. грн.(2019) до рівня 608,4 тис. грн. у 2020 році (зростання на +133,2 % відносно 2019 року) та до рівня 657,2 тис. грн. у 2021 році (зростання на 8,2% відносно 2020 року);

- ланцюговий темп росту собівартості випуску та реалізації продукції становить + 105,4 % у 2020 році відносно 2019 та + 14,9 % у 2021 році відносно рівня 2019 року, що практично відповідає темпам росту обсягів доходів від реалізації;

- темп росту фінансових результатів діяльності значно перевищує темпи росту валюти балансу, що свідчить про інтенсивний розвиток ділової діяльності

підприємства, а темп росту чистого прибутку – нижче ніж темпу росту валюти балансу;

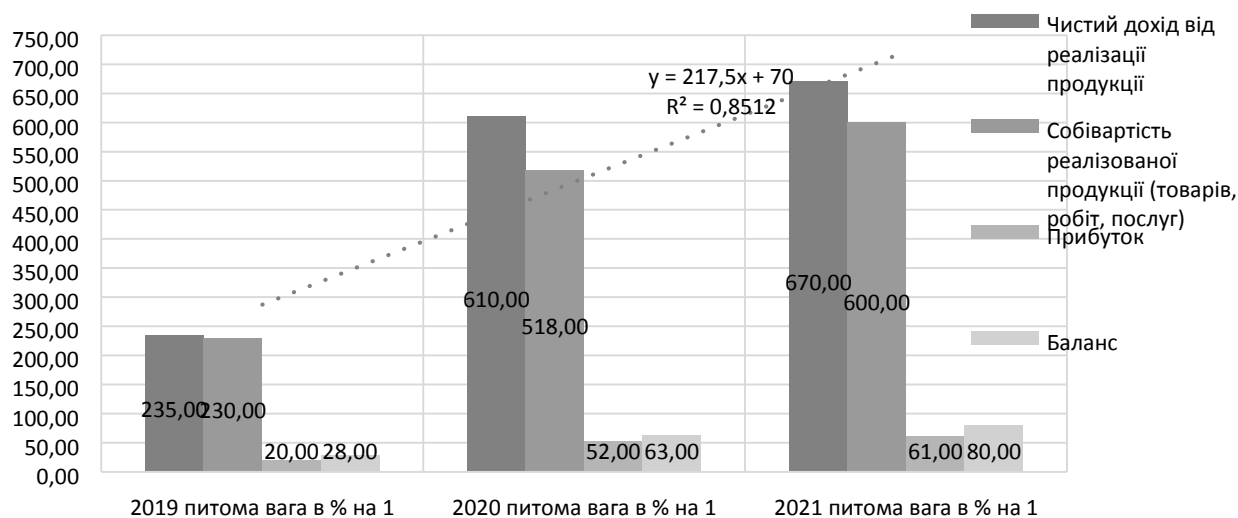


Рис.2.4. Динаміка абсолютного росту валюти балансу та обсягів чистих доходів, витрат, валового прибутку від реалізації продукції в ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

2.3 Аналіз ефективності коефіцієнтного аналізу показників фінансової діяльності ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

В таблицях Б.1 – Б.4 додатку В наведені алгоритми розрахунків показників рентабельності діяльності підприємства [48] з використанням форм фінансової звітності – Форма 1 “Баланс” та Форма 2 “Звіт про результати фінансової діяльності”.

В таблицях В.1 В.5 Додатку В наведені результати розрахунків коефіцієнтів діяльності підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» в 2019 –2021 роках за алгоритмами, наведеними в таблицях Б.1 – Б.4 додатку В.

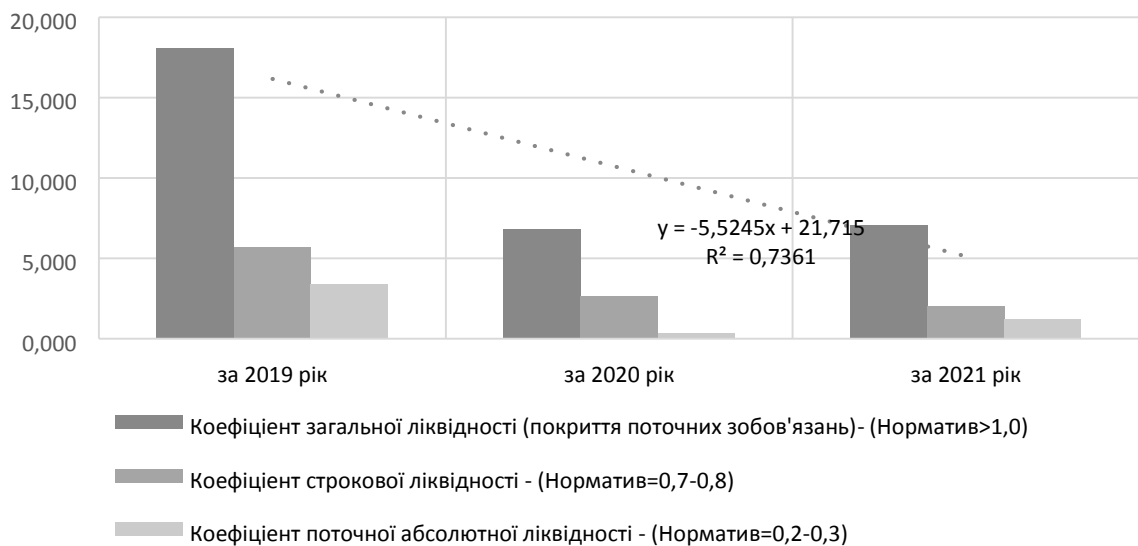


Рис.2.5. Динаміка показників ліквідності балансу підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Аналіз результатів вторинної (коефіцієнтної) статистичної обробки балансових звітів та звітів про фінансові результати діяльності ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2019 –2021 роки, наведений на рисунках 2.4 – 2.10.

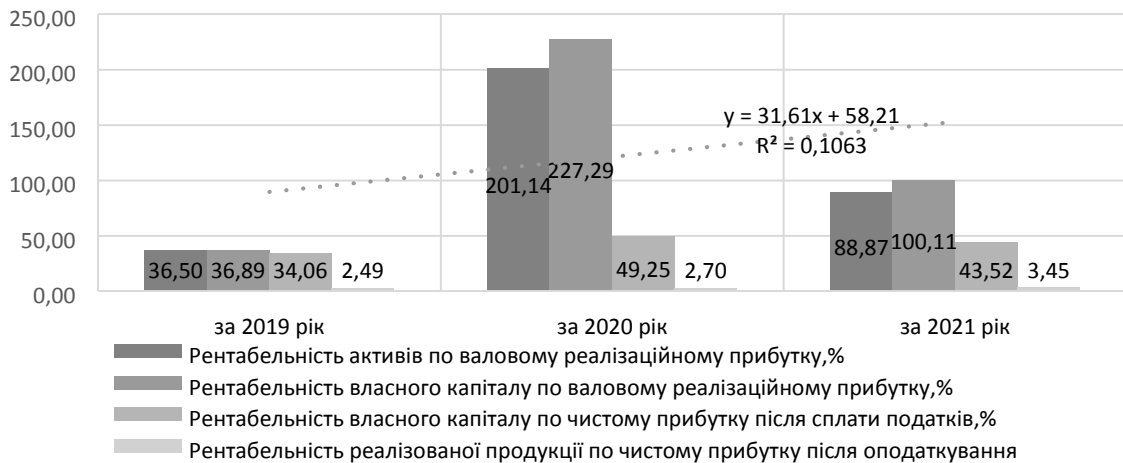


Рис.2.6 Динаміка рентабельності активів та власного капіталу підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Аналіз графіків, наведених на рисунку 2.4 показує, що оскільки ПП «ЛДКПартнер Днепр» у своїй діяльності спирається тільки на власні джерела фінансових ресурсів – фактичні значення показників ліквідності в декілька разів перевищують нормативні значення (немає боргових залучених ресурсів).

Аналіз рентабельності активів та власного капіталу ПП «ЛДК-Партнер Днепр» (рис.2.5) показує, що діяльність може бути охарактеризована як стабільноприбуткова:

1. Ресурсовіддача активів в чисту виручку у 2019 - 2021 роках знаходиться на дуже високому рівні 9,33 – 13,46;

2. Рентабельність активів та власного капіталу по валовому прибутку від реалізації (різниця між чистим доходом та собівартістю продукції):

- у 2020 році різко зросла до рівня 201,14% у порівнянні з рівнем 2019 року 36,9%;

- а у 2021 році знизилась в два рази до рівня 88,87%.

3. Рентабельність власного капіталу по чистому прибутку після оподаткування становить 34 – 49 %, що відповідає строку окупності власного капіталу 2,0 – 2,3 роки та є дуже інвестиційно-привабливими показниками на рівні альтернативної ставки депозитної доходності в 09 –11 % річних.

4. Рентабельність продаж по чистому прибутку після оподаткування знаходиться в дуже низькому діапазоні – 2,5 –3,5 %, що свідчить про надто велику собівартість продукції та велику долю торгових операцій по перепродажу товарів з мінімальною націнкою.

На рисунку 2.6 наведені характеристики ділової активності (швидкості обороту окремих характерних агрегатів активів та пасивів балансу) ПП «ЛДКПартнер Днепр».

Аналізуючи графіки на рисунку 2.6 можна дійти наступних висновків:

1. У 2020 році періоди обороту характерних агрегатів балансу в порівнянні з 2019 роком зменшились на (-15) – (25) %, але строк оборотності операційного та фінансового циклів залишився стабільним та дуже швидким – 20–21 день, що свідчить про пожвавлення ділової активності за рахунок відмічених раніше обсягів реалізації, але операційно-фінансовий процес реалізації залишився практично незмінним.

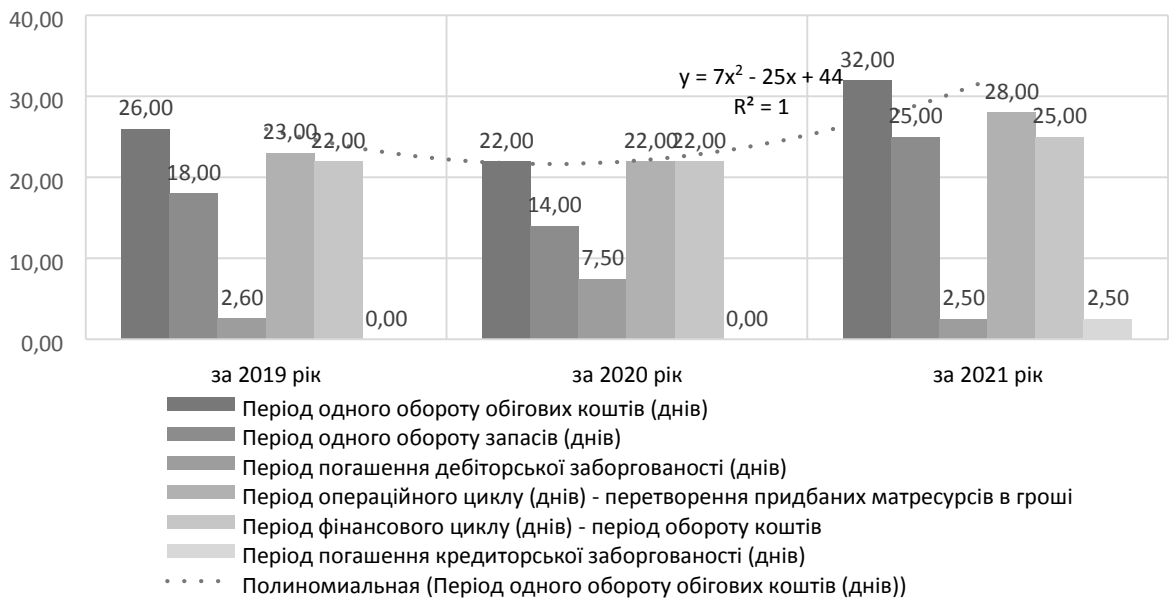


Рис.2.7. Характеристики динаміки показників ділової активності ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

2. У 2021 році періоди обороту характерних агрегатів балансу в порівнянні з 2020 роком зросли на (+44) – (+80) %, а строк оборотності операційного та фінансового циклів зріс з рівня – 20–21 день (2020) до рівня 25 –28 днів, що свідчить про незначне зниження ділової активності за рахунок відміченого раніше росту обсягів реалізації.

Таким чином, підприємство ПП «ЛДК-Партнер Днепр» характеризується дуже швидким циклом обороту агрегатів оборотного капіталу, характерним для оптових торгових підприємств.

На рисунку 2.7 наведені результати аналізу джерел покриття запасів в ПП «ЛДК-Партнер Днепр». Як видно з графіків рисунку 2.7 ПП «ЛДК-Партнер Днепр» має абсолютний рівень стійкості по покриттю запасів.

Таким чином, проведений аналіз діяльності та фінансового стану підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за перші три роки після створення (2019 – 2021 роки) показав, що:

- підприємство за обсягами валюти балансу відноситься до малих підприємств, при цьому якості джерел ресурсів використовує власний капітал, який займає частку в 95 %(2019) – 88%(2021) валюти балансу;

- джерелом росту власного капіталу з 22,9 тис. грн.(2019) до 62,5 тис. грн.(2021) є тільки зароблений прибуток підприємства (статутний фонд становить 11,8 тис. грн.);

- оскільки підприємство практично не використовує залучений позиковий капітал його ліквідність та стійкість по покриттю запасів є абсолютною, при цьому не використовуються фінансові важелі позикового капіталу для нарощування темпів розвитку підприємства;

- чисті обсяги реалізації продукції в 2019 – 2021 році нарощуються з рівня 260,9 тис. грн.(2019) до рівня 608,4 тис. грн. у 2020 році (зростання на +133,2 % відносно 2019 року) та до рівня 657,2 тис. грн. у 2021 році (зростання на 8,2% відносно 2020 року);

- ланцюговий темп росту собівартості випуску та реалізації продукції становить + 105,4 % у 2020 році відносно 2019 та + 14,9 % у 2021 році відносно рівня 2019 року, що практично відповідає темпам росту обсягів доходів від реалізації;

- темп росту фінансових результатів діяльності значно перевищує темпи росту валюти балансу, що свідчить про інтенсивний розвиток ділової діяльності підприємства, а темп росту чистого прибутку – нижче ніж темпу росту валюти балансу;

- ресурсовіддача активів в чисту виручку у 2019 - 2021 роках знаходиться на дуже високому рівні 9,33 – 13,46;

- рентабельність активів та власного капіталу по валовому прибутку від реалізації (різниця між чистим доходом та собівартістю продукції):

а) у 2020 році різко зросла до рівня 27 % у порівнянні з рівнем 2019 року 36,9 38,5 %;

б) у 2021 році знизилась в два рази до рівня 88,91%.

- рентабельність власного капіталу по чистому прибутку після оподаткування становить 34 – 49 %, що відповідає строку окупності власного

капіталу 2,0 – 2,3 роки та є дуже інвестиційно-привабливими показниками на рівні альтернативної ставки депозитної доходності в 12 –14 %.

- рентабельність продаж по чистому прибутку після оподаткування знаходиться в дуже низькому діапазоні – 2,5 –3,5 %, що свідчить про надто велику собівартість продукції та велику долю торгових операцій по перепродажу товарів з мінімальною націнкою.

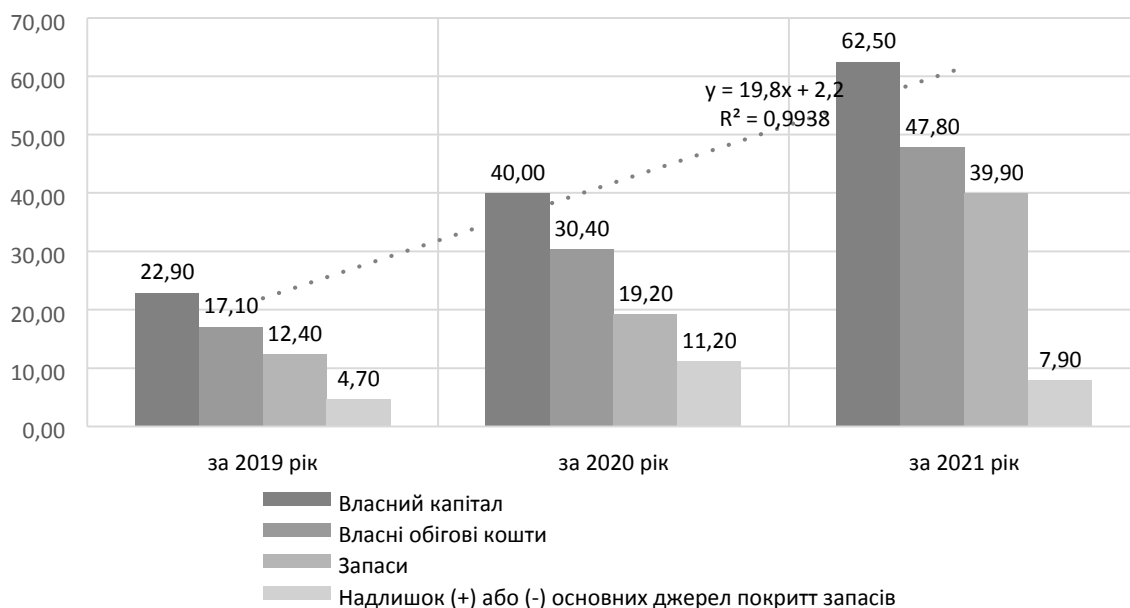


Рис.2.8. Динаміка показників покриття запасів джерелами ресурсів в ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Як видно з наведених характеристик, подальший ріст підприємства ПП «ЛДКПартнер Днепр» стримується відсутністю використання залучених позикових коштів при обмеженій можливості росту власного капіталу тільки за рахунок заробленого прибутку.

Оскільки на початковому етапі становлення підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» в нього відсутні необоротні активи, які можуть бути використанні в якості застави для отримання банківського кредиту, а ставка кредитування банками в обігові кошти дуже велика та потребує витрат на страхування кредиту в страховій компанії, реальним шляхом розвитку є використання міжгосподарських комерційних кредитів, обґрунтування ефективності яких викладено в розділі 3 дипломної роботи.

Висновки до розділу 2

Рівень рентабельності капіталу підприємства порівняно з 2019 р. збільшився на 23%, а у порівнянні з 2020 р. знову зменшився, на 27%. Ці зміни говорять про стаке зниження рентабельності капіталу підприємства. Основу першої частини власного капіталу підприємства складає його статутний капітал. Другу частину власного капіталу представляють додатково вкладений капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток і деякі інші його види. Формування власного капіталу підприємства підлягає двом основним цілям:

Формуванню за рахунок власного капіталу необхідного обсягу поза оборотних активів. Сума власного капіталу підприємства, авансована в різноманітні види його поза оборотних активів (основні кошти; нематеріальні активи; незавершені будівництво; довгострокові фінансові інвестиції й ін.), характеризується терміном власний основний капітал.

Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах.

Формування за рахунок власного капіталу визначеного обсягу оборотних активів. Сума власного капіталу, авансована в різноманітні види його оборотних активів (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів; обсяг незавершеного виробництва; запаси готової продукції; поточну дебіторську заборгованість; грошові активи й ін.), характеризується терміном власний оборотний капітал.

Господарська діяльність підприємства нерозривно пов'язана з його фінансовою діяльністю. Підприємство самостійно фінансує всі напрямки своїх витрат відповідно до виробничих планів, розпоряджається наявними фінансовими ресурсами, інвестуючи їх у виробництво продукції з метою одержання прибутку. Задля повноти аналізу формування власних фінансових ресурсів підприємства ми маємо обчислити показники, що характеризують рівень його самофінансування.

Рівень самофінансування розраховується за допомогою наступних коефіцієнтів:

- коефіцієнт фінансової стійкості;
- коефіцієнт самофінансування;
- коефіцієнт стійкості процесу самофінансування;
- рентабельність процесу самофінансування;
- коефіцієнт незалежності; - коефіцієнт маневреності.

За результатами порівняльних розрахунків можна зробити висновок, що хоча і спостерігається тенденція до покращення показників самофінансування, стійкості та рентабельності цього процесу, загалом, самофінансування та забезпеченість ПП «ЛДК-Партнер Днепр» власними фінансовими ресурсами знаходиться в незадовільному нестабільному стані, що відображається на роботі всього підприємства, його фінансовому стані і свідчить про недосконалість фінансового менеджменту та певні вади у процесі управління підприємством.

РОЗДІЛ 3 ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗМІЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ПП «ЛДК-ПАРТНЕР ДНЕПР»

3.1. Визначення підходів до планування ефективності управління заборгованістю на підприємстві

У сучасній практиці фінансового менеджменту в Україні, управління дебіторської за посадою (ДЗ) є одним з найважливіших і разом з тим складних елементів управління оборотними активами. Порушення нормального циклічного процесу її утворення й погашення може бути не тільки причиною виникнення проблем для підприємства (зниження рентабельності активів, втрата їхньої ліквідності), а й стати причиною глобальної кризи неплатежів в економіці країни.

Більшість вітчизняних підприємств приймають рішення щодо утворення й погашення дебіторської заборгованості на інтуїтивному рівні. Це може привести до прямих фінансових втрат або до недоодержання частини прибутку.

Досягнення більших прибутків за рахунок регулювання товарообігу визначається не тільки політикою ціноутворення, а й політикою реалізації товарів у кредит. При цьому оборотність товарних запасів підвищується, але збільшується обсяг інвестицій у дебіторську заборгованість, що затримує повернення коштів. Тому обґрунтоване управлінське рішення щодо доцільності надання товарного кредиту і його розміру повинне базуватися на визначенні оптимальної дебіторської заборгованості.

У літературі розробка кредитної політики фірми, як ряду факторів, які контролюються й визначають середню тривалість часу між продажем і пред'явленням платіжних документів, звичайно базується на припущенні, що вже визначена частка реалізації товарів у кредит у загальній структурі товарообігу. Деякі автори визначають поняття "природного рівня дебіторської заборгованості",

що повинен розраховуватися на підставі "власного досвіду й специфічних умов діяльності" підприємства . Передбачається, що цей рівень устанавлюється виходячи з таких міркувань: менший рівень заборгованості неможливий, а більший - економічно недоцільний і не впливає негативно на функціонування підприємства. Такі суб'єктивні міркування не можуть бути рекомендовані для широкого користування.

Подальша політика керування заборгованістю формується залежно від аналізу даних. При цьому застосовується здебільшого статичний порівняльний аналіз: на підставі даних господарського й управлінського обліку визначається коло показників, які відображають стан активів підприємства в певному періоді (зокрема, абсолютний розмір заборгованості, її частина в структурі активів, оборотність і т.п.). На підставі прогнозних показників розвитку підприємства можна оцінити ступінь впливу обраної політики керування заборгованістю й кредитною політикою зокрема на ефективність операційної діяльності підприємства. Навіть більше прогресивна методика динамічного аналізу або трендового аналізу впливу окремих факторів не забезпечує приблизної відповіді на питання, як обґрунтувати оптимальний рівень заборгованості за продані в кредит товари.

Багато авторів відзначають, що цей оптимальний рівень заборгованості існує, однак визначити його формально досить важко через невизначеність і непропорційний характер впливу задіяних факторів. Разом з тим для такої складової частини оборотних активів, як товарні запаси, існують і широко використовуються на практиці різні оптимізаційні моделі, з яких найвідомішою є модель оптимального розміру замовлення (ЕО) .

Для визначення потенційної можливості створення подібної моделі для строків і розмірів дебіторської заборгованості спочатку треба розглянути взаємодія окремих факторів.

Рівень товарообігу можна відобразити за допомогою функції, що зростає залежно від кредитної політики (рис.3.1).

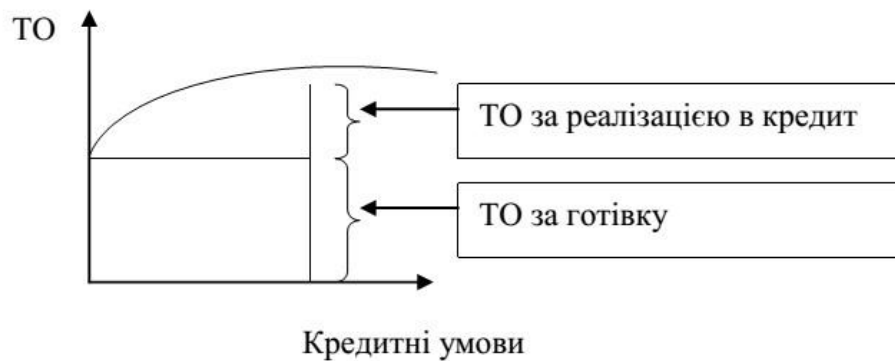


Рис.3.1. Збільшення товарообігу при поліпшенні кредитних умов

Позначений ріст товарообігу обумовлений ростом продажів у кредит, тобто залежить від дебіторської заборгованості. Реальне співвідношення між товарообігом і заборгованістю може бути дещо іншим, тому що воно буде залежати й від особливостей обліку цих категорій на підприємстві. Але при умовах, що заборгованість буде враховуватися в цінах продажу товарів, а моментом продажу є момент відвантаження товару покупцеві, зазначена пропорція справедлива. При цьому ріст заборгованості хоча й пропорційне товарообігу, але випереджає його за рахунок того, що кредитні умови спонукують певну частку покупців, які раніше купували за готівку, користуватися товарним кредитом. Ця тенденція виявляється тією самою мірою, що й загальне збільшення обсягів продажів.

Якщо відповідні кредитні умови стають кращими, тобто подовжується кредитний період і зростають цінові дисконти, то це сприяє й збільшенню товарообігу. Така тенденція з позицій потенційних дебіторів аналогічна неявному зниженню ціни, тому зростає як кількість клієнтів, які використають запропоновані умови, так й обсяг товару, що купує окремий клієнт. Крім того, кредитна політика може бути важливою складовою конкурентної стратегії підприємства. Через невинувато тверду кредитну політику або й відсутність такої підприємство може втратити частину покупців, які віддадуть перевагу кращим умовам конкурентів.

При цьому ефект (приріст товарообігу) від поліпшення кредитних умов поступово зменшується, адже збільшення товарообігу обмежено потенціалом товарного ринку, а для клієнтів поліпшення умов стає усе більше менш важливим.

Ріст дебіторської заборгованості тягне за собою збільшення пов'язаних з нею витрат. По перше, це витрати на її втримання, головним чином недоотриманий прибуток від активів, які в ній "заморожені". По-друге, це витрати, пов'язані з негативним впливом кредитної політики - зростає сума ризиків, що гроші будуть повертати несвоєчасно (фактично тимчасово вилучені з обігу) або й не будуть повертати зовсім. Ніж більше ризикована кредитна політика, тим більше витрат на заходи щодо запобігання цих ризиків. Витрати першого типу пропорційні сумі заборгованості й часу її втримання, витрати другого типу залежать від кредитних умов. Додатково вкажемо, що до витрат, залежним від кредитної політики, можна віднести витрати по овертрейдингу - ситуацію, коли швидкий ріст товарообігу не підкріплений власними фінансовими ресурсами й може привести до кризи ліквідності.

Існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості D_{max} , якого взагалі можна досягти при ринкових умовах, якщо кредитна політика є ліберальною. Як ми вже відзначали вище, поняття "кредитна політика" багатогранне, але не всі її складу рівнозначні як за впливом на ефективність політики в цілому, так і з погляду оптимізації розмірів заборгованості. Стандарти кредитування можна назвати умовно - постійною величиною на підприємстві, адже вони тільки визначають, більшій або меншій частці потенційних дебіторів буде надаватися товарний кредит. Фактори, пов'язані з інкасацією дебіторської заборгованості, мають визначальне значення при оперативному керуванні заборгованістю й для поліпшення платіжної дисципліни дебіторів. Проте, вони не мають першочергового значення для формування структури активів й абсолютного розміру заборгованості.

Отже, за фактор, що поєднує кредитну політику й політику визначення оптимального розміру інвестицій у заборгованість, приймемо саме кредитний

період. Розмір дебіторської заборгованості, що утворюється, пропорційний строку кредитного періоду, але ця залежність не є лінійною. Якщо ситуацію розглядати спрощено, то можна сказати, що відхилення в меншу сторону від максимального значення заборгованості назад пропорційно кредитному періоду.

Позначимо кредитний період t , а дебіторську заборгованість, що залежить від нього, $D(t)$. Тоді, на підставі сказаного вище, апроксимирую цю нелінійну залежність, визначимо:

$$D(t) = D_{max} - D_{max} \times k_{-t} = D_{max}(1 - k_{-t}) \quad (3.1)$$

де k - коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду й зміною $D(t)$.

Фінансові надходження (навіть потенційні) від дебіторської заборгованості можна визначити на підставі збільшення нею валового прибутку до сплати податків, або приблизно як

$$P = D \times \frac{p_1}{p_2} \quad (3.2)$$

де p_1 - ціна закупівлі товарів, p_2 - ціна їхньої реалізації на умовах товарного кредиту.

Прийmemo, що всі витрати, пов'язані з утворенням D , лінійно залежать від різних факторів. Тоді витрати, які залежать від розміру D , визначимо як Dk_d , а ті, що залежать від кредитного періоду, як

$$E_t = t k_t \quad (3.3)$$

Після визначення основних тенденцій впливу можна встановити сукупний ефект або зміна прибутку до оподаткування:

$\Delta P =$ Зміна валового прибутку- Зміна витрат на підтримку певного розміру ДЗ-
Зміна витрат, що залежать від умов кредитування;

$$\Delta P = P - E_d - E_t = D_{max} \times (1 - k_{-t}) \times p^{p1_2} - D_{max} (1 - k_{-t}) k_d - t_{kt} =$$

$$(1 - kt) (pp2^1 - k_{-t}) - t_{kt} \quad (3.4)$$

Знайдемо точку максимізації по параметрі t . Функція досягає максимуму, коли похідна від її дорівнює 0. Звідси - оптимальний розмір t дорівнює:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{kD_{max}(p2/p1kd)}{kt}} \quad (3.5)$$

тоді оптимальний розмір дебіторської заборгованості дорівнює:

$$D(t_{opt}) = D_{max} \left(1 - \frac{k}{kkt}\right) = D_{max} \left(1 - \sqrt{\frac{kkt}{kD_{max}(p2/p1kd)}}\right) \quad (3.6)$$

Запропонована модель оптимізації справедлива при дотриманні таких умов:

- інші параметри кредитної політики, крім кредитного періоду, є незмінними, або істотно не впливають на розмір заборгованості (як ми вже з'ясували, навпаки, частіше трапляється, що кредитна політика залежить від цільового розміру заборгованості);
- для різних типів витрат передбачається лінійна залежність від факторів, які їх визначають.

Розрахунок показників здійснюється при наступних умовах:

- максимально припустимий розмір дебіторської заборгованості розраховуємо винятково по 1 виду продукції майонезу «Провансаль», тому що саме цей вид продукції є найбільш споживаним;
- отже й ціни реалізації його зі знижкою й без беремо тільки по цьому виді продукції;

- коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду й дебіторської заборгованості беремо рівним 0,5;

- коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду й витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю беремо рівним 1,5;

Отже, основними шляхами вдосконалення управління дебіторською заборгованістю є:

- визначення максимально припустимого розміру дебіторської заборгованості для різних асортиментних груп товарів;

- постійний моніторинг діяльності найбільш значимих клієнтів;

- надання гнучкої системи знижок для постійних клієнтів;

- постійний моніторинг розміру сумнівних боргів.

3.2. Планування економічного ефекту від прогнозної моделі формування фінансових ресурсів

Основний якісний фактор, який впливає на формування балансового прибутку від об'єму реалізації продукції, є співвідношення долі постійних та змінних витрат в загальній сукупності витрат. Це співвідношення характеризується ефектом операційного лівериджу.

Ефект впливу цього фактора на суму балансового прибутку вимірюється показником “сила впливу операційного важеля”. Сила впливу операційного важеля вказує на ступінь підприємницького ризику, зв'язаного з певним підприємством: чим більша сила впливу операційного важеля, тим більше підприємницький ризик.

Він показує також на скільки збільшиться прибуток при збільшенні об'ємів випуску продукції на один процент.

Прогнозуємо на прогнозний рік збільшити об'єм випуску продукцію і виручку на 10 процентів, то при збільшенні об'єму випуску продукції також

збільшується і величина змінних витрат на 10 процентів. При тому, що прибуток знаходиться різницею сукупних витрат до чистої виручки від реалізації.

З отриманих даних видно, що при зміні об'єму випуску продукції на 10 відсотків змінюється і сила впливу операційного важеля. Тобто сила впливу операційного важеля піддається контролю. Сила впливу операційного важеля в значній мірі залежить від рівня фондомісткості: чим більше вартість основних засобів, тим більша сума постійних витрат а чим більша сума постійних витрат тим сильніше діє операційний важіль і навпаки.

Виходячи із розрахунків на прогностний період видно, що сила впливу операційного важеля зменшилася на 12 процентів (100 – 88) від попереднього розрахунку. Це значить, що при збільшені об'ємів випуску продукції на 10 відсотків величина прибутку збільшується на 124,27 відсотків $(10969,76 : 8827,1) \times 100$. І величина збільшення прибутку відповідно буде 2142,66 тис. грн. $(10969,76 - 8827,1)$.

Розрахуємо другий показник операційного лівериджу, показник порогу рентабельності.

$$\text{Поріг рентабельності} = 12599,5 : 0,46 = 27390,21$$

Після порівняльної таблиці можна зробити висновок, що у першому випадку, коли підприємство зменшувало свій поточні зобов'язання воно не збільшило свій ефект фінансового лівериджу, тому, що підприємство використовує не кредит за який треба платити процент за використання а кредиторську заборгованість. Тому рентабельність власного капіталу у першому випадку зменшилось на 1 процент. Але у другому випадку склалось по іншому. Збільшилась, як рентабельність власного капіталу так і ефект фінансового лівереджу. Це збільшення сталось завдяки тому, що підприємство збільшило об'єм випуску продукції, зменшило заборгованість з кредиторами, зменшило дебіторську заборгованість, що дало підприємству значні кошти на збільшення об'єму випуску продукції. Чи іншими

словами можна сказати, що підприємство зменшило плече фінансового важеля та збільшення диференціалу.

Для оцінки перспективи фінансового розвитку підприємства потрібно побудувати балансову модель фінансового розвитку, яка є формою прогнозної звітності і має мету показати очікуваний фінансовий стан підприємства через один прогнозний рік.

Побудова прогнозного балансу можна віднести до агрегованого балансу. Він показує структурно–майнове становище підприємства в більш загальному вигляді.

Господарські операції, на основі яких побудована прогнозна модель балансу підприємства є формою прояву контактів підприємства з зовнішнім середовищем.

Таблиця 3.1

Базова структура балансу підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Актив	Сума, тис. грн.	Пасив	Сума, тис. грн.
I. Необоротні активи	87031	I. Власний капітал	169357
II. Оборотні активи	121803	II. Забезпечення наступних витрат і платежів	0
III. Витрати майбутніх періодів	0	III. Довгострокові зобов'язання	366
		IV. Поточні зобов'язання	39111
		V. Доходи майбутніх періодів	0
Баланс	208834	Баланс	208834

При визначенні планової структури балансу підприємства необхідно враховувати наступні положення. Капіталовкладення в повному обсязі спрямовуються на підвищення вартості основних засобів, на зростання виробничих потужностей суб'єкта господарювання. При цьому в плановому періоді збільшаться й обсяги оборотних активів, але з індексом, меншим, ніж зростання основних засобів. Аналогічно зростуть обсяги власного капіталу та довгострокових зобов'язань відповідно до джерел фінансування плану капітальних вкладень. За таких умов планова структура балансу підприємства матиме вигляд, наведений у таблиці 3.2

Таблиця 3.2

Прогнозна структура балансу підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» у результаті реалізації плану інвестиційного розвитку

Актив	Сума, тис. грн.	Пасив	Сума, тис. грн.
1	2	3	4
I. Необоротні активи	136656,39	I. Власний капітал	222456,17
II. Оборотні активи	176614,35	II. Забезпечення наступних витрат і платежів	35067
III. Витрати майбутніх періодів	34561	III. Довгострокові зобов'язання	32225,502
		IV. Поточні зобов'язання	45081
		V. Доходи майбутніх періодів	13002,07
Баланс	347831,74	Баланс	347831,74

Отже, за даними наведеними у таблиці 3.2 ми бачимо, що у результаті реалізації плану інвестиційного розвитку баланс підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» зросте на 38997,74 тис. грн. (66,56%), у порівнянні з базовими значеннями. Ці позитивні зрушення на підприємстві відбулися в основному за рахунок зростання наступних величин:

- необоротних активів – на 49625,39 тис. грн.
- витрати майбутніх періодів зросли з 0 до 34561 тис. грн.;
- власного капіталу – на 53099,17 тис. грн.
- забезпечення наступних витрат і платежів зросли з 0 до 35067 тис. грн.;
- довгострокові зобов'язання зросли з 366 до 32225,502 тис. грн.;
- доходи майбутніх періодів зросли з 0 до 13002,07 тис. грн.

Кінцевим наслідком упровадження інвестиційно-інноваційного проекту є підвищення рівня фінансової ефективності основної операційної діяльності суб'єкта підприємництва.

З урахуванням проведених розрахунків динаміка показників такого плану протягом середньострокового періоду діяльності підприємства (3 роки) має такий вигляд.

Таблиця 3.3

План доходів, витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» тис. грн.

	Найменування показника	Базовий рівень	За роками середньострокового плану		
			1-й рік (45%)	2-й рік (35%)	3-й рік (20%)
1	Сумарні операційні доходи	559008	609318,72	613449,28	670809,6
2	Змінні витрати	466807,23	487813,55	504151,8	513487,95
3	Маржинальний дохід (р. 1 – р. 2)	92200,77	121505,17	109297,5	157321,65
4	Постійні витрати	56714,76	60543,005	63520,529	65221,97
5	Операційний прибуток (р. 3 – р. 4)	35486,01	60962,165	45776,951	92099,68
6	Податки з прибутку (32%)	11355,523	19507,892	14648,624	29471,89
7	Чистий прибуток (р. 5 – р. 6)	24130,486	41454,272	31128,326	62627,782
8	Амортизаційні відрахування	9047	11726,773	13811,041	15002,05
9	Грошовий потік підприємства (Cash-flow) (р. 7 + р. 8)	33177,486	53181,045	44939,367	77629,832
10	Сума капіталовкладень	0	4466,285	7940,062	9925,078
11	Вартість активів підприємства	208834	271382,98	320032,18	347831,74
12	Запас фінансової стійкості, в%	38,51	50,069	41,828	58,626

Розрахунок показників плану доходів, витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр»:

1) Сумарні операційні доходи = 670809,6 – 559008 = 111801,6 тис. грн.

$$\Delta\text{СОД}^1 = \Delta\text{СОД} * 0,45 = 111801,6 * 0,45 = 50310,72 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta \text{СОД}^2 = \Delta \text{СОД} * 0,35 = 111801,6 * 0,35 = 4130,56 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{СОД}^2 = \text{СОД}^1 + \Delta \text{СОД}^2 = 609318,72 + 4130,56 = 613449,28 \text{ тис. грн.}$$

2) Змінні витрати = $513487,95 - 466807,23 = 46680,72$ тис. грн.

$$\Delta \text{ЗВ}^1 = \Delta \text{ЗВ} * 0,45 = 46680,72 * 0,45 = 21006,324 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ЗВ}^2 = \Delta \text{ЗВ} * 0,35 = 46680,72 * 0,35 = 16338,252 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗВ}^2 = \text{ЗВ}^1 + \Delta \text{ЗВ}^2 = 487813,55 + 16338,252 = 504151,8 \text{ тис. грн. 3)}$$

$$\text{Постійні витрати } \Delta \text{ПВ} = \text{ПВ}^{\text{прогноз.}} - \text{ПВ}^{\text{баз.}} = 65221,97 - 56714,76 =$$

$$8507,21 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ПВ}^1 = \Delta \text{ПВ} * 0,45 = 8507,21 * 0,45 = 3828,245 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ПВ}^2 = \Delta \text{ПВ} * 0,35 = 8507,21 * 0,35 = 2977,524 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПВ}^1 = \text{ПВ}^{\text{баз.}} + \Delta \text{ПВ}^1 = 56714,76 + 3828,245 = 60543,005 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПВ}^2 = \text{ПВ}^1 + \Delta \text{ПВ}^2 = 60543,005 + 2977,52 = 63520,529 \text{ тис. грн.}$$

4) Амортизація $\Delta \text{А} = \text{А}^{\text{прогноз.}} - \text{А}^{\text{баз.}} = 15002,05 - 9047 = 5955,05$ тис. грн.

$$\Delta \text{А}^1 = \Delta \text{А} * 0,45 = 5955,05 * 0,45 = 2679,773 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{А}^2 = \Delta \text{А} * 0,35 = 5955,05 * 0,35 = 2084,268 \text{ тис. грн.}$$

5) Вартість активів підприємства $\Delta \text{Варт.А} = \text{Варт.А}^{\text{прогноз.}} - \text{Варт.А}^{\text{баз.}} =$

$$347831,74 - 208834 =$$

$$= 138997,74 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{Варт.А}^1 = \Delta \text{Варт.А} * 0,45 = 138997,74 * 0,45 = 62548,983 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{Варт.А}^2 = \Delta \text{Варт.А} * 0,35 = 138997,74 * 0,35 = 48649,209 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Варт. А}^1 = \text{Варт.А}^{\text{баз.}} + \Delta \text{Варт.А}^1 = 208834 + 62548,983 = 271382,98 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Варт. А}^2 = \text{Варт. А}^1 + \Delta \text{Варт.А}^2 = 271382,98 + 48649,209 =$$

$$320032,18 \text{ тис. грн.}$$

Поріг рентабельності підприємства складає:

$$Q_{p1} = \text{ВПВМ} \text{ ————— } \text{ПВ11} = 605430,199,005 = 304236,2 \text{ тис. грн}$$

Відповідно, запас фінансової стійкості має значення:

$$ЗФС^1 = \text{СОД}^1 - Q_{p1} = 609318,72 - 304236,2 = 305082,52 \text{ тис. грн.}$$

Загальна оцінка результатів фінансової діяльності підприємства може бути проведена за показниками, наведеними в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Динаміка фінансових показників операційної діяльності підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

№ з/п	Найменування показників	Рівень показників, тис. грн.		Відхилення	
		База	Планпрогноз	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	Сумарні операційні доходи	559008	670809,6	111801,6	120
2	Змінні витрати	466807,23	513487,95	46680,72	110
3	Маржинальний дохід	92200,77	157321,65	65120,88	170,63
4	Постійні витрати	56714,76	65221,97	8507,21	115
5	Операційний прибуток	35486,01	92099,68	56613,67	259,54
6	Податки з прибутку	11355,5232	29471,8976	18116,37	259,54
7	Чистий прибуток	24130,4868	62627,7824	38497,3	259,54
8	Амортизаційні відрахування	9047	15002,05	5955,05	165,82
9	Операційний грошовий потік підприємства (Cash-flow)	33177,4868	77629,8324	44452,35	233,98
10	Операційний важіль підприємства	2,6	1,708	-0,892	65,69
11	Поріг рентабельності діяльності підприємства	343725,81	277540,29	-66185,5	80,74
12	Запас фінансової стійкості	215282,19	393269,31	177987,1	182,68

Отже, за результатами аналітичних розрахунків, тобто прослідкувавши за динамікою фінансових показників операційної діяльності підприємства ПП

«ЛДКПартнер Днепр» ми бачимо наступні зміни рівня планових показників порівняно з базовими показниками.

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, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Особлива роль у сучасних умовах господарювання українських підприємств приділяється раціональному та ефективному використанню серед усіх обігових коштів перш за все високоліквідних ресурсів підприємства. Тому стратегія оперативного управління високоліквідними коштами повинна бути впроваджена на будь-якому підприємстві тільки у загальному комплексі управління його економічною діяльністю і об'єднувати у собі в одне ціле: облік, аналіз, контроль, оптимізацію та планування цих коштів на підприємстві.

3.3. Визначення підходів до прогнозної моделі формування прибутку

Покращення фінансового стану підприємства можна досягти завдяки збільшенню його прибутку. Збільшувати прибуток можна за допомогою багатьох факторів. Наприклад, можна збільшити ціну на продукцію, надані послуги, виконану роботу. Проте цей варіант не завжди доцільний, оскільки в умовах пануючого кризового стану економіки країни, підприємства не мають достатньо грошових коштів, щоб заплатити ще більшу суму за послуги, роботу, товари.

Отже, резерви зростання прибутку - це кількісні можливості збільшення прибутку завдяки:

- збільшенню обсягу реалізації продукції;
- зменшенню витрат на виробництво і реалізацію продукції: усунення перевитрат по сировині і матеріалах, усунення понадпланових відходів, усунення невиправданих і непродуктивних витрат у складі цехових і загальновиробничих витрат, а також у складі витрат на утримання і експлуатацію устаткування, усунення втрат від браку;
- постійному зниженню позареалізаційних збитків.

Ще одним напрямом у пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів підприємства, собівартості виготовленої продукції. Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції - основний резерв збільшення прибутку підприємства. Враховуючи специфіку виробництва досліджуваного підприємства суттєво зменшити витрати на виробництво можна завдяки технічним і технологічним заходам.

За системою «директ–костінг» облік і звітність на підприємствах організовані таким чином, що з'являється можливість регулярного контролю даних по схемі «витрати–об'єм – прибуток».

У системі «директ – костінг» окрім розділення витрат на постійні і змінні застосовується категорія маржинального доходу. Маржинальний дохід

підприємства (валова маржа) це виручка мінус змінні витрати. Маржинальний дохід на одиницю продукції є різницею між ціною цієї одиниці і змінними витратами на неї. Він включає не тільки постійні витрати, але і прибуток.

Маржинальний аналіз (аналіз беззбитковості) широко застосовується в країнах з розвиненими ринковими відносинами. Це ефективний метод рішення взаємозв'язаних задач, відстежуючої залежність фінансових результатів бізнесу від витрат і об'ємів виробництва.

Аналіз «витрати - об'єм – прибуток», який ще називається операційним аналізом, є невід'ємною частиною управлінського обліку і служить для відповіді на найважливіші питання, що виникають перед економістами підприємства на всіх основних етапах його грошового обігу.

На відміну від зовнішнього фінансового аналізу, результати операційного (внутрішнього) аналізу можуть складати комерційну таємницю підприємства. Основна модель звіту для аналізу прибутку за даними підприємства виглядає таким чином: об'єм реалізації, 53593 тис. грн.; змінні витрати, 30720 тис. грн.; маржинальний дохід, 22873 тис. грн.; постійні витрати, 7673 тис. грн.; прибуток (чистий дохід), 15200 тис. грн.

Дія операційного важеля виявляється у тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди породжує сильнішу зміну прибутку. У практичних розрахунках для визначення сили дії операційного важеля застосовують відносини валової маржі (маржинального доходу) до прибутку. Бажано, щоб валової маржі вистачало не тільки на покриття постійних витрат, але і на формування прибутку.

$$\text{сила впливу операційного ричага} = \frac{\text{валова маржа}}{\text{прибуток}} = \frac{\text{виручка від реалізації}}{\text{прибуток}} \quad (3.7)$$

Для аналізованого підприємства сила дії операційного важеля дорівнює $30720 \text{ тис.грн.} / 15200 \text{ тис.грн.} = 2,0$ (прибуток за 2020 рік склав 15200 тис. грн.). Це

говорить про те, що при можливому збільшенні виручки від реалізації наприклад на 5%, прибуток зросте на $5\% * 2,0 = 10\%$; при зниженні виручки від реалізації на 7%, прибуток знизиться на $7\% * 2,0 = 14\%$.

Показник сили дії виробничого важеля визначає, в скільки разів зростає прибуток при одновідсотковому зростанні виручки від реалізації продукції. Таким чином, знаючи дані про зростання виручки від реалізації продукції і силу дії виробничого важеля, можна прямим способом визначити зростання прибутку при збільшенні об'єму випуску продукції. Чим більше частка постійних витрат в структурі загальних витрат, тим сильніша сила дії операційного важеля. Слід зазначити, що сила дії операційного важеля завжди розраховується для певного об'єму продажів, для даної виручки від реалізації. Змінюється виручка від реалізації - змінюється і сила дії операційного важеля. При зниженні виручки від реалізації сила дії операційного важеля зростає як при підвищенні, так і при пониженні питомої ваги постійних витрат в загальній сумі. Кожен відсоток зниження виручки дає все більший і більший відсоток зниження прибутку, причому грізна сила операційного важеля зростає швидше, ніж збільшуються постійні витрати.

При зростанні виручки від реалізації, якщо поріг рентабельності (точка окупності витрат) вже пройдений, сила дії операційного важеля убуває: кожен відсоток приросту виручки дає все менший відсоток приросту прибутку (при цьому частка постійних витрат в загальній їх сумі знижується). Але за стрибку постійних витрат, диктованому інтересами подальшого нарощування виручки або іншими обставинами, підприємству доводиться проходити новий поріг рентабельності. На великому віддаленні від порогу рентабельності сила дії операційного важеля є максимальною, а потім знов почне убувати. Так відбувається аж до нового стрибку постійних витрат з подоланням нового порогу рентабельності.

Все це виявляється надзвичайно корисним для планування платежів податку на прибуток, зокрема, авансових; вироблення деталей комерційної політики підприємства.

При песимістичних прогнозах динаміки від реалізації не можна збільшувати постійні витрати, так як втрата прибутку від кожного відсотка втрати виручки може виявитися на багато разів більшою через дуже сильний ефект (операційного важеля. Проте, якщо у довгостроковій перспективі очікується і підвищення попиту на продукцію, то можна відмовитися від режиму жорсткої економії на постійних витратах, оскільки підприємство з більшою їх часткою одержуватиме більший приріст прибутку.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

- сила дії операційного важеля залежить від структури активів

підприємства, частки поза обігових активів. Чим більше вартість основних фондів, тим більше частка постійних витрат;

- висока питома вага постійних витрат звужує межі мобільного управління поточними витратами;
- чим більше сила операційного важеля, тим більше підприємницький ризик.

Ефективне управління поточними витратами неможливе без визначення порогу рентабельності (критичної точки, «мертвої точки», точки окупності).

Поріг рентабельності – це така виручка від реалізації, за якої підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутків. Валової маржі в точності вистачає на покриття постійних витрат, і прибуток дорівнює нулю.

Для побудови графіка (рис.3.2) і подальших розрахунків використаємо наступні початкові дані підприємства (таб. 3.5).

Таблиця 3.5

Початкові дані за звітний рік

Показники	Значення показника
Об'єм реалізації продукції, тис.грн.	545
Постійні витрати, грн.	7673
Змінні витрати	30720
Ціна за 1 виготовлений макет, грн.	100
Змінні витрати на 1 виготовлений макет, грн.	56,4

Для визначення порогу рентабельності графічним способом використовується наступна послідовність:

Пряма виручки від реалізації будується за допомогою крапки А:

Виручка = ціна реалізації * об'єм реалізації = 100*54500= 5,45 млн.грн

Пряма постійних витрат є горизонталлю на рівні 7673 тис.грн.

Пряма сумарних витрат будується за допомогою крапки Б:

Сумарні витрати = Змінні витрати + Постійні витрати = Змінні витрати на одиницю товару * Об'єм реалізації + Постійні витрати = 56,4 * 545200 + +7673000=38422,28 тис.грн.

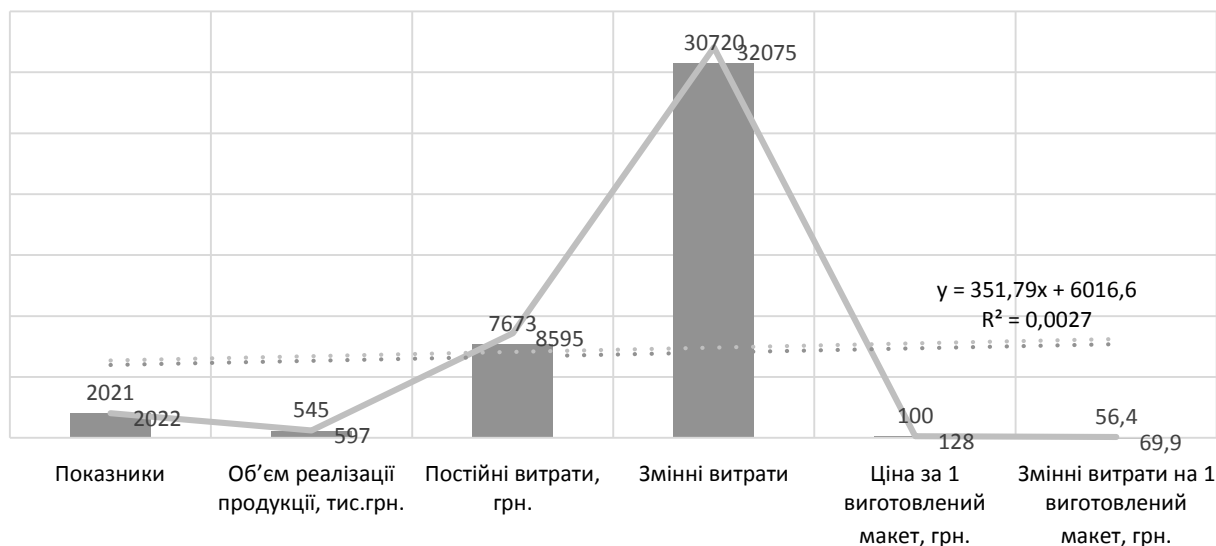


Рис.3.2. Прогнозні показники порогу рентабельності ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Пряму змінних витрат можна спочатку побудувати і окремо, а потім просто підняти її на висоту постійних витрат.

На рис.3.2 наочно видно розташовані зони можливого прибутку і збитків. Об'єм реалізації 175 986 мак.лист. і виручка від реалізації 1 759 860 грн. відповідає порогу рентабельності. Саме при такому об'ємі реалізації виручка в точності покриває сумарні витрати і прибуток рівний нулю.

Кожна наступний мак.лист, продана починаючи з 175 986 шт, приносить прибуток. Таким чином, за допомогою порогу рентабельності визначається період окупності витрат. Чим менше поріг рентабельності, тим швидше окупаються витрати і навпаки - високий поріг рентабельності уповільнює окупність витрат.

Як видно на графіку (рис.3.3) беззбитковий об'єм випуску продукції (поріг рентабельності) досягається при рівності загальної суми витрат і виручки від реалізації або маржинального доходу і змінних витрат.

При алгебраїчному способі визначення порогу рентабельності (беззбиткового об'єму) необхідно використовувати рівняння, що розкриває взаємозв'язок трьох найважливіших показників: об'єму реалізації продукції або виручки, собівартості і прибутку від реалізації (R).

$$N=Z + R, \quad (3.8)$$

де Z – собівартість; R - прибуток від реалізації.

Якщо підприємство працює прибутково, то значення $R>0$; якщо збитково, то $R <0$. Якщо $R=0$, то немає прибутку, та збитку і виручка від реалізації дорівнює витратам. Точка переходу з одного стану в інше (при $R=0$) називається критичною (порогом рентабельності).

Для критичної крапки $N=Z$, або

$$N=Z_{const}+Z_v. \quad (3.9)$$

Якщо виручку представити як множення ціни продажів одиниці виробу (P)- на кількість проданих одиниць (q), а витрати перерахувати на одиницю виробу, то одержимо розгорнене рівняння (де умовні позначення відповідають раніше прийнятим):

$$P*q=Z_{const}+Z_{одv}*q. \quad (3.10)$$

Це рівняння є основним для розрахунку критичного об'єму виробництва (порогу рентабельності), який може бути визначений декількома способами:

Порогове (критичне) значення об'єму виробництва в натуральному виразі, визначається за формулою:

$$(3.11) \quad q_k = \frac{Z^{const}}{p - Z_v} = \frac{Z^{const}}{d},$$

де d – маржинальний дохід на одиницю виробу, грн.

Використавши дані виробництва підприємства з табл. 4.2 розрахуємо порогову кількість товару, вона складе:

$$q_k = \frac{7673000}{100 - 56,4} = 175\,986 \text{ грн.}$$

Саме при такому об'ємі реалізації виручка повністю покриває сумарні витрати і прибуток рівний нулю. Щоб визначити масу прибутку після проходження порогу рентабельності, достатньо помножити кількість товару, проданого понад пороговий об'єм виробництва, на питому величину валової маржи (d), яку містить кожна одиниця проданого товару:

$$R_k = (q - q_k) * d. \quad (3.11)$$

Таким чином, $R = (545200 - 175986) * 56,4 = 2082369,6$ грн. Тобто, кожна наступна макетна форма реалізована понад цієї ціни приносить підприємству 43,6 грн. (100-56,4) так званого граничного прибутку, який рівний ціні реалізації за вирахуванням змінних витрат. Цей прибуток відрізняється від реальної суми на величину постійних витрат.

Для розрахунку порогу рентабельності у вартісному виразі необхідно помножити ліву і праву частину рівняння, критичного об'єму на ціну (p).

$$p^*q = \frac{p^*Z_{constd}}{p - Z_v} = \frac{p^*Z_{const}}{p^*(1 - Z_{vz}/P)},$$

$$N = \frac{Z_{const}^{\text{ää}}}{1 - Z_v/P} \quad \text{або} \quad N = \frac{Z_{const}^{\text{ä}}}{d/P} \quad (3.12)$$

За даними виробництва, приведеними в таблиці, поріг рентабельності (критичний об'єм реалізації) у вартісному виразі складе:

$$N_k = \frac{7673000}{1 - 56,4/100} = 1759862,85 \text{ грн.}$$

Підприємство досягне окупності постійних і змінних витрат досягнувши виручки від реалізації складе 1759862,85 грн.

З поняттям «поріг рентабельності» тісно пов'язане поняття «запас фінансової міцності». Запас фінансової міцності так звана зона безпеки є різницею між фактичною виручкою від реалізації і порогом рентабельності у вартісному виразі.

Запас фінансової міцності для аналізованого підприємства складе: 5450000 - 1759862 = 3690137 грн.

Або 68% виручки. Це означає, що підприємство здатне витримати 68 відсоткове зниження виручки від реалізації без серйозної загрози для свого фінансового положення. Якщо виручка від реалізації опускається нижче за поріг рентабельності, то фінансовий стан підприємства погіршується, утворюється дефіцит ліквідних коштів.

Залежність об'єму від співвідношення витрат і ціни реалізації використовується в обґрунтуванні планових завдань. Якщо відомі постійні витрати, ціна одиниці виробу, змінні витрати на одиницю виробу, а також сума запланованого прибутку, то об'єм продажів, який забезпечує бажаний прибуток визначається по формулі:

$$q_{пл} = \frac{Z^c + R_{пл}}{P - Z_v}, \quad (3.13)$$

де $R_{пл}$ – планова сума прибутку.

Таким чином, для отримання прибутку в плановому році 1,5 млн.грн. для підприємству необхідний об'єм продажів повинен складе:

$$q_{пл} = \frac{7673000 + 17500000}{100 - 56,4} = 577362 \text{ грн.}$$

Це означає, що об'єм випуску цементу в плановому році повинен перевищити фактичний випуск звітнього року на 32000 грн., або на 5,8%.

Розраховані показники зведемо у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Показники роботи підприємства

Показники	Базовий рік	Звітній рік	Відхилення, +/-
Виручка від реалізації, тис.грн.	53000	54500	+1500
Змінні витрати, тис.грн.	28090	30720	+2630
Валова маржа, тис.грн.	24910	23780	-1130
Постійні витрати, тис.грн	7457	7673	+5310
Прибуток, тис.грн.	17453	15200	-7170
Сила дії операційного важеля	1,9	2,0	+0,1
Поріг рентабельності, грн.	16718691	17598623	+879932
Запас фінансової міцності, грн.	35056308	36901377	+1845069

Виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що підприємство пройшло поріг рентабельності та має прибуток та значний запас фінансової міцності (68% виручки). Запас фінансової стійкості підприємства зріс в порівнянні з базовим роком на 1845069 грн. при збільшені об'єму виручки на 1,5 млн.грн

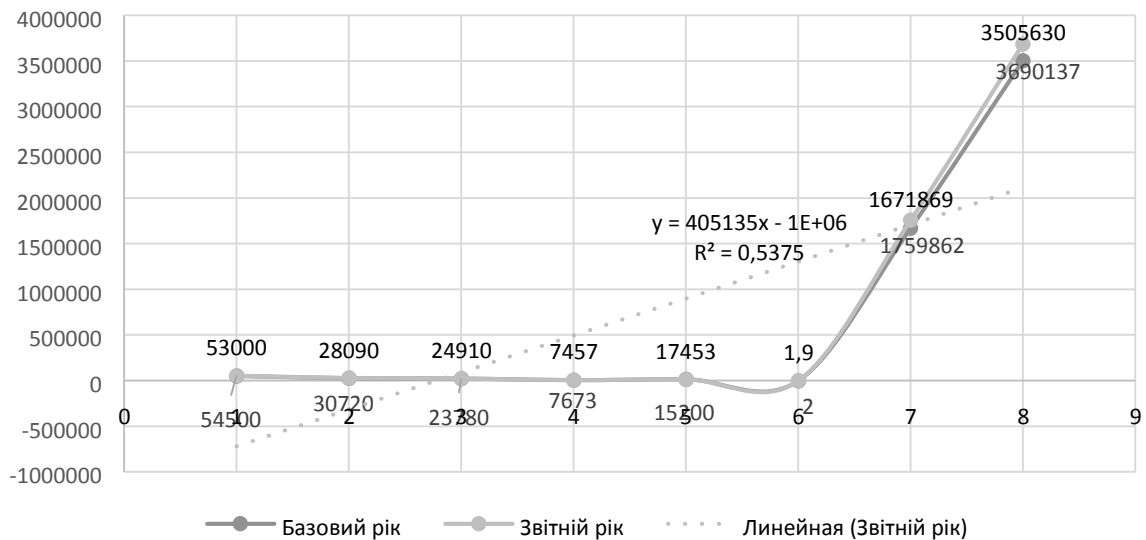


Рис.3.3 Прогнозні показники роботи ПП «ЛДК-Партнер Днепр»

Визначимо вплив кожного чинника на зміни беззбиткового об'єма продаж, використовуючи метод ланцюгової підстановки по формулі критичного об'єму виробництва (3.12).

$$N_k^{пл} = 16718691 \text{ грн.}$$

$$N_k^1 = \frac{7673000}{0,47} = 16325532 \text{ грн.}$$

$$\Delta N_k (Z_{const}) = 16325532 - 16718691 = +393159 \text{ грн.}$$

$$N_k^{\phi} = 1,759 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta N_k (d) = 17598623 - 16325532 = +1,27 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Загальний вплив: } 393159 + 1273091 = +1,66 \text{ тис.грн.}$$

Проведені розрахунки говорять про те, що підвищення рівня порогу рентабельності на 1666250 грн. відбулося за рахунок зростання постійних витрат на 393159 грн., а також за рахунок підвищення частки матеріального доходу в ціні на 1273091 грн. Зростання постійних витрат на аналізованому підприємстві пояснюється підвищенням рівня автоматизації і механізації виробничого процесу. Упровадження автоматизації привело до відносного перевантаження постійних витрат і, відповідно, зменшенню частки змінних витрат в собівартості одиниці продукції. Незначне зростання постійних витрат дало деяке скорочення прибутку і

зростання сили дії операційного важеля. Збільшення постійних витрат згубних наслідків поки не мало.

Отже, і керівництву підприємства слід бути особливо уважним при ухваленні рішення по інвестиціях. Необхідно, щоб ці рішення містили ретельно продуману довготривалу стратегію діяльності підприємства. Проте, оскільки в довгостроковій перспективі очікується підвищення попиту на рекламні послуги, то можна відмовитися від режиму жорсткої економії на постійних витратах, оскільки підприємство з більшою їх часткою одержуватиме і більший приріст прибутку.

Також важливим резервом для покращення фінансового стану підприємства є скорочення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Інструментом прогнозу при адаптивному методі служить модель. Первинна оцінка параметрів цієї моделі ґрунтується на даних базового (початкового) часового ряду. На основі нових даних, що одержуються на кожному наступному кроці, відбувається коректування параметрів моделі в часі, їх адаптація до нових умов розвитку явища, що безперервно змінюються. Таким чином, модель постійно враховує нову інформацію і пристосовується до неї.

Біля витоків адаптивного напрямку лежить проста модель експоненційного згладжування. Модифікації і узагальнення цієї моделі призвели до появи цілого сімейства адаптивних моделей з різними властивостями [35].

Зупинимося на основних особливостях методів адаптивного моделювання. Всі дані моделі мають жорсткий алгоритм поведінки. Проте, як відомо, система може бути механічною за своєю природою, проте виявляти адаптивні властивості. Адаптація в даних моделях складається з невеликих дискретних зрушень. В основі процедури адаптації лежить метод проб і помилок, який абсолютно справедливо вважається універсальним шляхом вироблення нової поведінки. Такий процес необхідний, бо тільки він дозволяє витягнути потрібну інформацію, без якої успішна адаптація неможлива.

Послідовність процесу адаптації в основному виглядає таким чином. Допустимо, що модель знаходиться в деякому початковому стані (тобто визначені поточні значення її коефіцієнтів) і по ній робиться прогноз. Вичікуємо, поки закінчиться одна одиниця часу (крок моделювання), і аналізуємо, наскільки далекий результат, одержаний по моделі, відрізняється від фактичного значення ряду. Помилка прогнозування через зворотній зв'язок поступає на вхід системи і використовується моделлю відповідно до її логіки для переходу з одного стану в інший з метою більшого узгодження своєї поведінки з динамікою ряду. На зміні ряду модель повинна відповідати компенсуючими змінами. Потім робиться прогноз на наступний момент часу, і весь процес повторюється [33].

Таким чином, адаптація здійснюється ітеративно з отриманням кожної нової фактичної точки ряду. Проте які повинні бути правила переходу системи від одного стану до іншого? Іншими словами, яка повинна бути «логіка механізму» адаптації? По суті, це питання розв'язується кожним дослідником інтуїтивно. «Логіка механізму» адаптації задається апріорі, а потім перевіряється емпірично. При побудові, моделі ми неминуче наділяємо її «природженими» властивостями і разом з тим для більшої гнучкості повинні поклопотатися про механізми «умовних рефлексів», що засвоюються або втрачаються з певною інерційністю. Їх сукупність і складає «логіку механізму» адаптації.

Швидкість реакції моделі на зміни в динаміці процесу характеризує так званий параметр адаптації. Процес «навчання» моделі полягає, у виборі якнайкращого параметра адаптації на основі проб на ретроспективному матеріалі. Наприклад, дія могутнього «подразника» у вигляді процесу «білого шуму» з великою дисперсією викликає у моделі адекватну «оборонну» реакцію. Модель не адаптується до «білого шуму» а, навпаки, інертна по відношенню до нього, фільтрує його. За наявності тенденції в стохастичному процесі якнайкращою реакцією моделі є певний компроміс між двома крайніми ситуаціями, що забезпечує віддзеркалення тенденції і одночасно фільтрацію випадкових відхилень

від неї. За тим, наскільки добре модель піддається «навчанню», можна судити про її здатність адекватно відображати закономірності даного часового ряду. Після вибору параметра адаптації самонавчання моделі відбувається в процесі переробки нових статистичних даних

[36].

Через простоту кожної окремо взятої моделі і обмеженості початкової (вхідної) інформації, часто представленої єдиним рядом, не можна чекати, що яка-небудь одна адаптивна модель підходить для прогнозування будь-якого ряду, будь-яких варіацій поведінки. Адаптивні моделі достатньо гнучкі, проте на їх універсальність розраховувати не доводиться. Тому при побудові і поясненні конкретних моделей необхідно враховувати найбільш вірогідні закономірності розвитку реального процесу, динамічні властивості ряду співвідносити з можливостями моделі. Разом з тим не можна сподіватися на успішну самоадаптацію моделі, більш загальної по відношенню до тієї, яка необхідна для віддзеркалення даного процесу, бо збільшення числа параметрів додає системі зайву чутливість, приводить до її «розгойдування» і погіршення одержуваних прогнозів.

Таким чином, при побудові адаптивної моделі доводиться вибирати між загальною і приватною моделлю і вибір тієї, від якої можна очікувати найменшої помилки прогнозу. Тільки за цієї умови можна сподіватися, що послідовність проб і помилок поступово призведе до найбільш ефективного предиктору. Тому дослідник повинен мати певний запас спеціалізованих моделей, різноманітних по структурі і функціональним властивостям [37].

Таким чином адаптивні методи прогнозування дозволяють сформувати моделі, що самокоректуються, за рахунок урахування результатів прогнозування, одержаних на попередньому кроці і різній інформаційній цінності рівнів часового ряду.

Якщо графічний аналіз даних дозволяє зробити висновок про наявність лінійної тенденції, то застосовується метод простій ковзаючої середньої. Прогнозна модель має вигляд:

$$\frac{1}{n} y_t^* = \frac{1}{n} (y_{t-1} + y_{t-2} + \dots + y_{t-n+1}) \quad (3.14)$$

де y_t^* – прогнозне значення рівня; n – період усереднювання; y_t – рівні, що формують активну ділянку згладжування.

При виборі періоду усереднювання слід керуватися наступними правилами [38]:

- за наявності значної автокореляції рівнів часового ряду меншу погрішність даватиме менший період усереднювання;
- якщо кореляційна залежність між рівнями часового ряду невелика, то слід обрати більший період усереднювання

Застосування методу простої ковзаючої середньої для процесу, що має нелінійний розвиток, приведе до істотних спотворень. Якщо тренд ряду, що вирівнюється, має хвильовий характер або досліднику необхідно зберегти дрібні хвилі, то застосовується метод зваженої ковзаючої середньої.

Зважена ковзаюча середня визначається по формулі:

$$\tilde{y}_t = \sum_{i=-k}^k a_i y_{t+i} \quad (3.15)$$

де k – напівінтервал усереднювання; a_i – вагові коефіцієнти; y_{t+i} – рівні, що формують активну ділянку згладжування.

Коефіцієнти повинні відповідати наступним умовам:

k

$$\sum_{i=-k}^1 a_i = 1, \text{ де } a_i = a_{-i}$$

Найбільш поширеним підходом до визначення вагових коефіцієнтів є представлення рівнів у вигляді полінома ступеня r та оцінювання параметрів методом найменших квадратів [39].

Виявлення і аналіз тенденції динамічного ряду часто проводиться за допомогою його вирівнювання або згладжування. Експоненційне згладжування – один з простих і поширених прийомів вирівнювання ряду. У його основі лежить розрахунок експоненційних середніх. Експоненційне згладжування ряду здійснюється за наступною формулою:

$$S_t = \lambda y_t + (1 - \lambda) S_{t-1}, \quad (3.16) \text{ де } S_t - \text{значення}$$

експоненціальної середньої в момент t ; λ – параметр згладжування, $\lambda - \text{const}, 0 < \lambda < 1$; y_t – рівень ряду в t -тий період часу.

Прогнозна модель має вигляд:

$$y_{t+1} = S_t. \quad (3.17)$$

При короткостроковому прогнозуванні бажано щонайшвидше відбити зміни λ , і в той же час якнайкраще «очистити» ряд від випадкових коливань.

Таким чином, з одного боку, слід збільшувати вагу останніх спостережень, що може бути досягнуто підвищенням λ , а, з іншого боку, для згладжування випадкових відхилень величину λ потрібно зменшити. Як бачимо, ці дві вимоги знаходяться в суперечності. Пошук компромісного значення λ являє собою завдання оптимізації моделі [33].

Модель Брауна представляє часовий ряд у вигляді зваженої суми деяких відомих, наперед вибраних детермінованих функцій часу, і накладеної адитивної

незалежної випадкової складової з нульовим середнім (математичним очікуванням) і постійною дисперсією. Р.Г. Браун розробив рекурентну процедуру адаптації коефіцієнтів моделі при кожному отриманні нової фактичної точки ряду для випадків, коли функціями, що входять в модель, є поліноми, експоненти і синусоїди [35]. Заслуга Брауна в тому, що він перший показав, можливість побудови адаптивних моделей, здатних описувати періодичні коливальні процеси.

Модель Хольта представляє динаміку часового ряду як лінійну залежність з параметрами, що постійно змінюються. Прогнозна оцінка $X(t, k)$ значення ряду $X(t+k)$, обчислюється у момент часу t на горизонт k таким чином:

$$X_p(t, k) = A_0(t) + k \alpha_1 A_1(t), \quad (3.18)$$

де $A_0(t)$ – оцінка поточного (t -го) (середнього) значення ряду; $A_1(t)$ – оцінка поточної зміни.

Далі визначається величина відхилення прогнозованого значення від

реального e . При $k=1$ маємо:

$$e(t+1) = X(t+1) - X_p(t, 1),$$

(3.19)

$$A_0(t) = A_0(t-1) + \alpha_1 A_1(t-1) + \alpha_1 e(t), \quad (3.20)$$

$$A_1(t) = \alpha_1 e(t), \quad (3.21)$$

де α_1 – коефіцієнт згладжування (адаптації), що змінюється в межах від 0 до 1 [34].

Параметр A_0 - значення, близьке до останнього спостереження, може розглядатися як постійна складова ряду, а коефіцієнт A_1 - визначає зміни, одержані на кінець періоду спостережень, але що відображає також (правда, у меншій мірі) зміни і на попередніх етапах [37].

Параметри моделі обчислюються послідовно від спостереження до спостереження, і їх значення для останнього спостереження визначають остаточний вид моделі. Початкові значення параметрів оцінюються по методу найменших квадратів на основі декількох перших спостережень ряду.

3.4. Визначення економічного ефекту від формування фінансових ресурсів

Для дослідження динаміки розвитку товарообігу і складання його прогнозової моделі на підприємстві, що аналізується скористаємося моделлю Брауна першого порядку (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Оцінка параметрів моделі Брауна

Рік	t	Y(t)	(t- tcp)	(t-tcp) ²	Yt- Ycp	(t-tcp) x (Yt- Ycp)	a0	a1	Yрас ч	Відхиленн я	Yt – YtГ x Yt
								15037, 5			
Перши й		91 006	- 2,0	4,0	- 3056 6	61132, 4	91182,8	14958, 9	91 497	-491,2	0,54 0
Другий		106 113	- 1,0	1,0	- 1545 9	15459, 2	106123, 3	14954, 3	106 142	-28,7	0,02 7

Продовження 3.7.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Третій		122 242					121822,8	15140,6	121 078	1164,3	0,952
Четвертий		138 500	1,0	1,0		16927,8	137946,8	15386,5	136 963	1536,6	1,109
П'ятий		150 000	2,0	4,0		56855,6		14853,1	153 333	- 3333,3	2,222

Сума	607 861	0,0	10,0			Прогнозна на наступний рік	166 053	-	4,851	
Середня величина	121 572,2	-	-	-	-	Величина похиб-ки, %	-	0,97		

Використовуючи дані таблиці, отримаємо:

$$Y_{cp} = 121\,572,2 \quad t_{cp} = 3,0 \quad a_1(0) = 15\,037,5;$$

$$a_0(0) = 7\,6460$$

Прийmemo $k-1$ і $\beta = 0,6$ і розрахуємо прогнозні значення.

Таким чином, прогнозне значення величини обсягу продажів в майбутньому році з ймовірністю 97% складе 166 053 тис.грн.

Взагалі AP- моделі не призначені для опису процесів з тенденцією, однак вони досить точно описують коливання, що вельми важливо для відображення розвитку нестійких показників. Ряди без тенденції, як правило, не представляють інтересу для економістів.

Для прогнозування можуть використовуватися і інші функції, однак слід дотримуватися правила: вибирати не ту функцію, яка дає найменший коефіцієнт апроксимації і найбільшу кореляцію, а ту, яку легше інтерпретувати в термінах економіки. Наприклад, якщо експоненціальна функція дає коефіцієнт апроксимації 0,14, а функція прямої - 0,15, то слід все ж використовувати для прогнозування останню.

Метод змінного середнього застосовувати досить нескладно, однак він занадто простий для створення точного прогнозу. При використанні цього методу прогноз будь-якого періоду являє собою не що інше, як отримання середнього показника декількох результатів спостережень часового ряду.

Обчислення за допомогою цього методу досить прості і досить точно відображають зміни основних показників товарообігу попереднього періоду. Іноді

при складанні прогнозу вони ефективніше, ніж методи, засновані на довгострокових спостереженнях.

Чим менше число результатів спостережень, на підставі яких обчислено ковзне середнє, тим точніше воно відображає зміни в рівні базової лінії.

Але якщо базою для прогнозованого змінного середнього є всього лише одне або два спостереження, то такий прогноз може стати занадто спрощеним. Зокрема, він буде відображати тенденції в даних, на яких він будується, нітрохи не краще, ніж сама базова лінія.

Щоб визначити, скільки спостережень бажано включити в ковзне середнє, потрібно виходити з попереднього досвіду і наявної інформації про набір даних. Необхідно витримувати рівновагу між підвищеним відгуком змінного середнього на кілька найсвіжіших спостережень і великою мінливістю цього середнього.

Одне відхилення в наборі даних для трехкомпонентного середнього може спотворити весь прогноз. А чим менше компонентів, тим менше ковзне середнє відгукується на сигнали і більше - на шум. Результати апроксимації і прогнозування за методом змінного середнього представимо в табл.3.8.

Таблиця 3.8

Вихідні дані для розрахунку прогнозу товарообігу за методом ковзної середньої динамічного ряду тис. грн.

Рік	Об'єм продажу	Ланцюгові темпи зростання , %	Коефіцієнти	Покращені показники
Перший	91 006		K1	
Другий	106 113	116,6	K2	K1 (100+116,6+115,2)/3=110,6
Третій	122 242	115,2	K3	K2 (116,6+115,2+113,3)/3=115
Четвертий	138 500	113,3	K4	K3 (115,2+113,3+108,3)/3=112,3
П'ятий	150 000	108,3	K5	

Темп зростання товарообігу за методом ковзної середньої динамічного ряду визначається за формулою:

$$\Delta = \frac{K_n - K_1}{n-1} \quad (3.21)$$

де Δ - темп зростання товарообігу в%; K_n - кінцевий темп зростання продажів; K_1 - початковий темп зростання продажів; n - число взятих років.

Звідси прогнозний темп зростання товарообігу на майбутній рік складе:

$$K_{пр.} = K_n + 2\Delta \text{ або } 12,3 + 0,85 = 113,15\%$$

Знаючи передплановий обсяг продажів товарів і сформований середньорічний темп зростання, розрахуємо по ковзної середньої прогнозу величину роздрібного товарообігу на майбутній рік. Вона складе 169800 тис.грн. (150 000 тис.грн. \times 113,2% : 100%). Проте з урахуванням очікуваного надходження товарів прогнозний обсяг товарів на майбутній рік складе 169100 тис.грн.

На практиці той фахівець, який не володіє в достатній мірі сучасними методами планування обсягу товарообігу може застосовувати даний метод.

Недоліки цього методу:

- визначається двома крайніми рівнями ряду: вибір періоду для розрахунку змінного середнього істотно впливає на його значення.
- застосування середнього темпу зростання передбачає, що траєкторія розвитку наближається до експоненційною кривою;
- ковзне середнє приховує характер динаміки досліджуваного періоду, оскільки не бере до уваги проміжні члени ряду, звідси втрачається істотна для аналізу інформація.

Однак даний метод застосовується в силу своєї простоти, а якщо показники ряду коливаються незначно, то зазначені недоліки зазвичай виявляють себе мало.

Використання функції робочого аркуша ТЕНДЕНЦІЯ - це найпростіший спосіб обчислення регресійного аналізу. Припустимо, результати наших спостережень внесені в осередку A2: A6, а року розташовані в осередках B2: B6. Виділимо осередку C2: C6 і введемо наступну формулу, використовуючи формулу масиву: = ТЕНДЕНЦІЯ (A2: A6; B2: B6).

Отримаємо результат, показаний в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Прогнозування товарообігу з допомогою функції ТЕНДЕНЦІЯ, тис.грн

Рік	Фактичний об'єм продажу	Прогнозований об'єм
Перший	91 006	–
Другий	106 113	91 006
Третій	122 242	121 220
Четвертий	138 500	137 690
П'ятий	150 000	154 118
Шостий	–	166 685

Формула фактично говорить про наступне: "Якщо відомо, яким чином узначення в діапазоні В1: В5 співвідносяться з х-значеннями в діапазоні А1: А5, то який результат у-значення ми отримаємо, знаючи нове х-значення тимчасового моменту, рівне 6 "Отримане значення 166 685 тис.грн. є прогнозом на основі фактичних даних на поки ще не наступив шостий часовий відлік.

Однак є й інші вбудовані функції Excel, також застосовуються для складання прогнозів для лінійних динамічних рядів. Зокрема, функції ПРЕДСКАЗ і ЛИНЕЙН. Отримані з їх допомогою прогнозні значення обсягів продажів в нашому випадку аналогічні прогнозами, розрахованим за допомогою функції ТЕНДЕНЦІЯ.

Функція ПРЕДСКАЗ обчислює або пророкує майбутнє значення за існуючими значеннями. Пророкує значення - це у-значення, що відповідає заданому х-значенням. Відомі значення - це х- і у-значення, а нове значення передбачається з використанням лінійної регресії. Це може бути корисним для передбачення майбутніх продажів, потреб в обладнанні або тенденцій споживання.

Рівняння для ПРЕДСКАЗ має вигляд $a + bx$, де:

$$a = Y - bX, \text{ та } b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad (3.22)$$

В Excel функція виглядає наступним чином: ПРЕДСКАЗ (х; известные_значения_у; известные_значения_х), де х - це точка даних, для якої

передбачається значення; известные_значения_y - це залежний масив або інтервал даних; известные_значения_x - це незалежний масив або інтервал даних.

Отримаємо результат, показаний в табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Прогнозування товарообігу з допомогою функції ПРЕДСКАЗ, тис.грн.

Рік	Фактичний об'єм продажу	Прогнозований об'єм
Перший	91 006	–
Другий	106 113	–
Третій	122 242	121 220
Четвертий	138 500	137 690
П'ятий	150 000	154 118
Шостий	–	166 685

Функція ЛИНЕЙН розраховує статистику для ряду із застосуванням методу найменших квадратів, щоб обчислити пряму лінію, яка найкращим чином апроксимує наявні дані. Функція повертає масив, який описує отриману пряму. Оскільки повертається масив значень, функція повинна задаватися у вигляді формули масиву.

Рівняння для прямої лінії має наступний вигляд:

$$y = mx + b \text{ або } y = m_1x_1 + m_2x_2 + \dots + b \text{ (у разі декількох діапазонів значень } x), \text{ (3.23)}$$

де, залежне значення у функція незалежного значення x; –

значення m коефіцієнти, відповідні кожної незалежної змінної x; –

b - постійна.

Результати функції ЛИНЕЙН аналогічні результатам функції ПРЕДСКАЗ.

Функція ТЕНДЕНЦІЯ обчислює прогнози, засновані на лінійного зв'язку між результатом спостереження і часом, коли це спостереження було зафіксовано. Припустимо, що ви складаете лінійний графік даних, на вертикальній осі якого відзначаєте результати спостережень, а на горизонтальній фіксуєте тимчасові моменти їх отримання. Якщо цей взаємозв'язок носить лінійний характер, то лінія на графіку буде або прямий, або злегка нахиленої в одну або іншу сторону, або горизонтальної. Це і буде найкращою підказкою про те, що взаємозв'язок є лінійної,

і тому в даному випадку функція ТЕНДЕНЦІЯ - найзручніший спосіб регресивного аналізу.

Однак якщо лінія різко згинається в одному з напрямків, то це означає, що взаємозв'язок показників носить нелінійний характер. Існує велика кількість типів даних, які змінюються в часі нелінійним способом. Деякими прикладами таких даних є обсяг продажів нової продукції, приріст населення, виплати по основному кредиту і коефіцієнт питомого прибутку. У разі нелінійної взаємозв'язку функція Excel РОСТ допоможе вам отримати більш точну картину напрямки розвитку вашого бізнесу, ніж функція ТЕНДЕНЦІЯ.

Як і при використанні функції ТЕНДЕНЦІЯ, користувач в даному випадку може генерувати прогнози, просто підставляючи нові значення x (табл.4.5).

Прогнозне значення обсягу продажів на шостий рік, отримане за допомогою функції РОСТ, склало 174 919 тис.грн., що на 5% вище значення, розрахованого по іншій функції регресії.

Таблиця 3.11

Прогнозування товарообігу з допомогою функції РОСТ, тис.грн.

Рік	Фактичний об'єм продажу	Прогнозований об'єм
Перший	91 006	–
Другий	106 113	91 006
Третій	122 242	123 728
Четвертий	138 500	141 961
П'ятий	150 000	160 518
Шостий	–	174 919

Значення, передбачені за допомогою функції ТЕНДЕНЦІЯ, дуже близькі до реальних, а лінія ТЕНДЕНЦІЯ набагато краще описує перших п'ять спостережень, отриманих в дійсності, ніж лінія РОСТ. Отже, для цієї базової лінії більш ймовірно точне прогнозування подальших даних з використанням функції ТЕНДЕНЦІЯ, а не РОСТ. Використання функції ТЕНДЕНЦІЯ свідчить про те, що базова лінія є лінійною.

Згладжування - це спосіб, який забезпечує швидке реагування прогнозу на всі події, що відбуваються протягом періоду протяжності базової лінії. Методи, засновані на регресії, такі як функції ТЕНДЕНЦІЯ і РОСТ, застосовують до всіх точок прогнозу одну і ту ж формулу. З цієї причини досягнення швидкої реакції на зрушення в рівні базової лінії значно ускладнюється. Згладжування представляє собою простий спосіб обійти цю проблему. Експонентні середні використовуються при короткостроковому прогнозуванні.

Основна ідея застосування методу згладжування полягає в тому, що кожен новий прогноз, виходить, за допомогою переміщення попереднього прогнозу в напрямку, яке дало б кращі результати в порівнянні зі старим прогнозом, тобто ніж "старше" спостереження, тим менше воно повинно впливати на величину показника.

Базове рівняння має такий вигляд:

$$F | t + 1 | = F | t | + a(e | t | - F | t |), \quad (3.24)$$

де, t - часовий період (наприклад, 1-й місяць, 2-й місяць і т.д.);

$F | t |$ - це прогноз, зроблений в момент часу t ;

$F [t + 1]$ відображає прогноз у часовий період, наступний безпосередньо за моментом часу t ; a - константа згладжування; $e [t]$ - погрішність, тобто відмінність між прогнозом, зробленим в момент часу

t , і фактичними результатами спостережень в момент часу t .

Таким чином, константа згладжування є самокорегуюча величиною. Іншими словами, кожен новий прогноз являє собою суму попереднього прогнозу і поправочного коефіцієнта, який і пересуває новий прогноз у напрямку, який робить попередній результат більш точним.

Для константи згладжування найбільш підходящими є значення від 0,2 до 0,3. Ці значення показують, що помилка поточного прогнозу встановлена на рівні від 20 до 30 відсотків помилки попереднього прогнозу. Більш високі значення константи

прискорюють відгук, але можуть призвести до непередбачуваних викидів. Низькі значення константи можуть привести до зсуву аргументу для передбачених значень (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Прогнозування методом експоненціального згладжування

Рік	Фактичний об'єм продажу	Прогнозований об'єм	Похибка
Перший	91 006	–	–
Другий	106 113	91 006	–
Третій	122 242	101 581	–
Четвертий	138 500	116 044	14 777,263
П'ятий	150 000	131 763	19 658,664
Шостий	–	144 529	20 524,394

Відповідно до даного згладженому прогнозом, обсяг товарообігу в майбутньому році складе 144 529 тис.грн. Така оцінка відображає загальний рівень даних базової лінії. Фактичний обсяг товарообігу в майбутньому році може впасти на кілька тис.грн. в результаті величезної кількості причин, починаючи від зміни умов поставок продукції і закінчуючи підвищенням ціни на транспортні послуги.

Прогноз з використанням згладжування зазвичай дозволяє найбільш вигідно збалансувати величину ознаки із середнім показником протягом усього періоду, проте в нашому випадку прогнозна величина не тільки не передбачає зростання обсягу продажів, але і прогнозує істотне його зниження, що є неприйнятним в нашій ситуації. Це пояснюється тим, що функція експоненціального згладжування використовується для часових рядів з сильною амплітудою коливання показників.

Наявного банку даних про розвиток товарообігу за ряд років на підприємстві, що аналізується явно недостатньо для такої програми, а ті функції, для яких досить наявною інформацією, можна обчислити і за допомогою пакета Microsoft Excel, який є під рукою у кожного, на відміну від програми Statistica, на встановлення якої необхідні додаткові витрати, як грошові, так і часу на її освоєння.

Резюмуючи розраховані за допомогою різних функцій прогнозі значення обсягу роздрібного товарообігу на підприємстві, що аналізується, можна звести в таблицю 3.13.

Таблиця 3.13

Прогнозні значення роздрібного обсягу продажів, розраховані різними способами, тис.грн.

№ таблиці	Прогнозний об'єм товарообігу									
	Фактичний об'єм товарообігу									
Рік										
Змінна середня	ТЕНДЕНЦІЯ, ПРЕДСКАЗ, ЛІНЕЙН	РОСТ	Експоненціальне згладжування	Модель Брауна	Степенний ряд	Лінійний тренд 1 (через базисні темпи росту)	Лінійний тренд 2	Лінійний тренд 3 (поліном 1-го ступеня)	Параболічний тренд (поліном 2-го ступеня)	
Величина відхилення, %	50,02	1,324	10,73	59,51	4,851	11,971	3,926	3,948	191,76	171,29
Перший		–	–	–	–					
Другий			91 006							
Третій			121 220							
Четвертий			137 690							
П'ятий			154 118							
Шостий	–		166 685							

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

- середній прогнозований обсяг товарообігу в майбутньому році склав 166 685 тис.грн .;
- найбільш песимістичний прогноз дає метод ковзної середньої - 144 520

тис.грн.;

- найбільш оптимістичний прогноз обіцяє розрахунок полінома першого ступеня - 211 797 тис.грн., Так само як і найбільшу величину відхилення - 191,76%.

Оскільки з найвищою імовірністю отримані прогнози по регресійній моделям, розрахованим за допомогою вбудованих функцій Microsoft Excel ЛИНЕЙН і

ПРЕДСКАЗ (98,676%), ТЕНДЕНЦІЯ (98,6758%), а також лінійного тренда 1 (96,074%) і 2 (96,052%) і моделі Брауна (95,149%), то при прогнозуванні обсягу продажів товарів на майбутній рік слід застосувати ці моделі і вибрати серед них найбільш оптимальну, використовуючи методику прийняття управлінського рішення. Для цього складемо таблицю (рис.3.3), в якій відобразимо можливі ситуації (песимістичну, найбільш вірогідну і оптимістичну) і прогнозовані для них величини обсягу продажів.

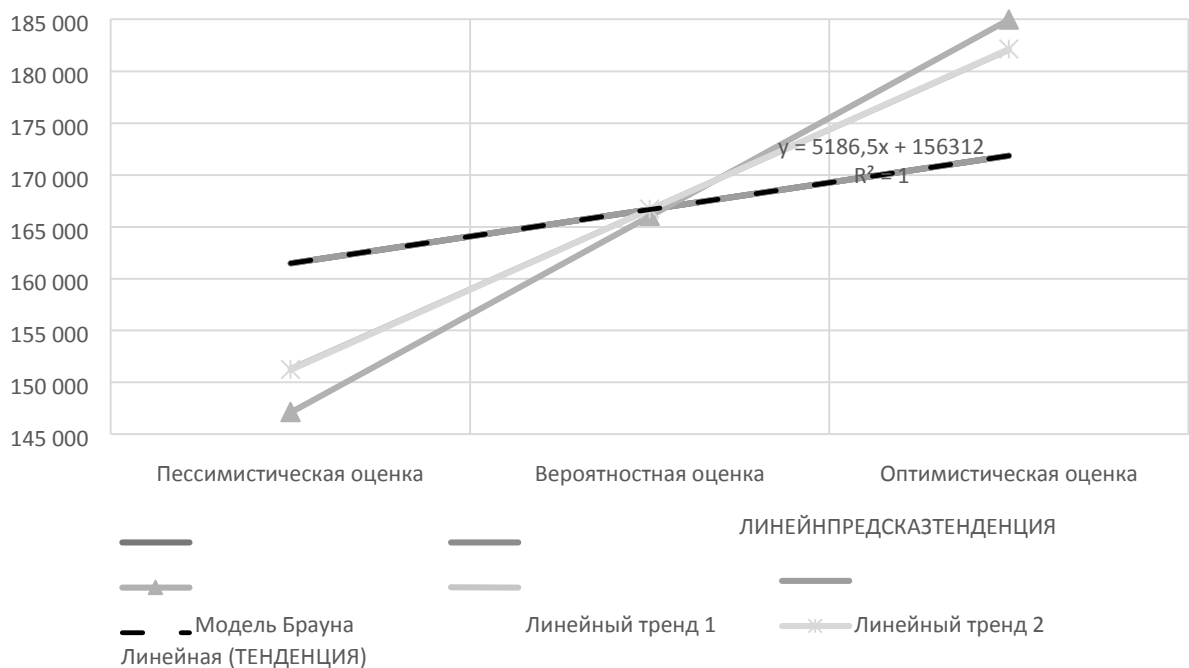


Рис.3.3. Возможі ситуації і прогнозовані для них величини обсягу продажів

Це можна певним чином прив'язати до діяльності ПП «ЛДК-Партнер Днепр». Підприємство може надати певні знижки підприємствам-споживачам при достроковій оплаті за надані послуги, товари, роботу.

На тлі проведення військових операцій на території України можливе постійне корегування фінансових планів. Особливості воєнного стану, які, вочевидь, впливатимуть на звичайний порядок ведення бізнесу, а саме: запроваджується трудова повинність для працездатних осіб, які не мобілізовані і не заброньовані за підприємствами на період дії воєнного стану, для виконання робіт оборонного характеру або ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, або до суспільно корисних робіт. Що може призвести до припинення діяльності підприємства.

Слід також пам'ятати, що військове командування має право примусово відчужувати майно, що перебуває у приватній власності, вилучати майно державних підприємств, державних господарських об'єднань для потреб держави в умовах правового режиму воєнного стану.

Якщо під час дії воєнного стану в особи немає можливості своєчасно сплатити податки та збори, подати звітність (за винятком податкової), зареєструвати податкові та акцизні накладні тощо - фірма звільняється від фінансової та адміністративної відповідальності. Таке звільнення поширюється як на фізичних так і на юридичних осіб і може покращити фіскальне становище підприємства, що надасть на певний період часу переваги.

Висновки до розділу 3

До джерел фінансування активів відносять власний капітал та прирівняні до нього джерела, зобов'язання. Про ріст платоспроможності підприємства говорить ріст коефіцієнтів ліквідності. Підвищення показників фінансової стабільності

пов'язане зі збільшенням масштабів виробництва й доставчею власних оборотних коштів.

Отримання кредитних грошей та зниження дебіторської заборгованості дозволяє підвищити показники ліквідності та платоспроможності ПП «ЛДК-Партнер Дніпр».

На підприємстві ПП «ЛДК-Партнер Дніпр» відбувається зростання дебіторської та кредиторської заборгованості. Основною з причин росту кредиторської заборгованості є відсутність коштів по оплаті своїх зобов'язань. Проте підприємство може штучно збільшити свою заборгованість. Це відбувається при умові, якщо в країні намітилась ситуація, що спричиняє ріст інфляції. При такій умові підприємство може завідома збільшити свою кредиторську заборгованість з метою віддати через деякий час ту ж саму суму заборгованості. Цей варіант можливий лише при умові, що ціни за надані підприємством послуги зросли, а сума заборгованості не змінилась (або зросла в незначній мірі).

Модель Брауна представляє часовий ряд у вигляді зваженої суми деяких відомих, наперед вибраних детермінованих функцій часу, і накладеної адитивної незалежної випадкової складової з нульовим середнім (математичним очікуванням) і постійною дисперсією. Р.Г. Браун розробив рекурентну процедуру адаптації коефіцієнтів моделі при кожному отриманні нової фактичної точки ряду для випадків, коли функціями, що входять в модель, є поліноми, експоненти і синусоїди [35].

2. Ухвалення рішення в умовах невизначеності найбільш складно, оскільки наведений банк даних за відносно невеликий проміжок часу (5 років) не дозволяє оцінити належним чином обрану модель прогнозу розвитку товарообігу. Проте існує ряд методів для прийняття рішень в умовах невизначеності. До них, зокрема, відносяться наступні 5 критеріїв: критерій Лапласа, критерій Вальда (maximin), критерій maximax, критерій Гурвіца і критерій minimax.

Таким чином, згідно з наведеними вище критеріями, найбільш оптимальним варіантом прогнозування обсягу продажів товарів на майбутній рік слід визнати регресійну модель, розраховану за допомогою лінійного тренда і дає уявлення про розмір товарообігу в сумі 166 696 тис.грн. Однак дана величина обсягу продажів товарів істотно нижче отриманої середньої прогнозованої величини товарообігу.

З огляду на щорічні темпи інфляції, доцільно закладати її в прогнозні значення планованих величин. Виходячи з закладеного в бюджет на майбутній рік значення індексу цін по Україні, рівного 1,120 [14], величина обсягу продажів в майбутньому році повинна становити не менше 168 000 тис.грн. Таким чином, оптимальніше всього використовувати прогнозне значення, розраховане як середнє арифметичне всіх отриманих прогнозних величин, і рівне 168 665 тис.грн. З урахуванням же укладених торговельних угод з постачальниками на майбутній рік прогнозний обсяг продажів нами взято в обсязі 169 100 тис.грн.

На тлі проведення військових операцій на території України можливе постійне корегування фінансових планів. Особливості воєнного стану, які, вочевидь, впливатимуть на звичайний порядок ведення бізнесу, а саме: запроваджується трудова повинність для працездатних осіб, які не мобілізовані і не заброньовані за підприємствами на період дії воєнного стану, для виконання робіт оборонного характеру або ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, або до суспільно корисних робіт. Що може призвести до припинення діяльності підприємства.

Слід також пам'ятати, що військове командування має право примусово відчужувати майно, що перебуває у приватній власності, вилучати майно державних підприємств, державних господарських об'єднань для потреб держави в умовах правового режиму воєнного стану.

ВИСНОВКИ

Згідно з завданнями в дипломній роботі проведений:

- аналіз сутність та значення фінансових ресурсів підприємства, існуючого механізму розташування ресурсів підприємства в майнові активи для організації розширеного виробництва;
- аналіз фінансового стану та формування і розміщення ресурсів в підприємстві ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 3 роки після створення (у 2019 –2021 роках);
- обґрунтування системи заходів по удосконаленню розміщення ресурсів в майнові активи, побудова алгоритмів розрахунку ефективності різних схем активізації ресурсних джерел капіталу і найбільш ефективного їх вкладення в активні операції підприємства та реалізації їх у вигляді таблиць-програм розрахунків (EXCEL2010);
- проведення чисельного моделювання та оцінка ефективності впровадження вексельних та факторингових схем прискорення розрахунків комерційного кредитування і лізингових схем нарощування основних засобів при обмеженні джерел фінансування для розширення виробничої бази.

Джерелом фінансових ресурсів фірми як у процесі її виникнення і початку діяльності, так і надалі, відповідно до чинного законодавства, можуть бути власні засоби, комерційний і банківський кредит.

Фінансові ресурси підприємства розміщуються в майнові активи – основний (довгостроковий) і оборотний (поточний) капітал.

Проведений аналіз діяльності та фінансового стану підприємства ПП «ЛДКПартнер Днепр» за перші три роки (2019 – 2021 роки) показав, що:

- підприємство за обсягами валюти балансу відноситься до малих підприємств, при цьому в якості основного джерела ресурсів використовує власний капітал, який займає частку в 95 % (2019) – 88% (2021) валюти балансу;

- джерелом росту власного капіталу з 22,9 тис. грн.(2019) до 62,5 тис. грн. (2021) є тільки зароблений прибуток підприємства (статутний фонд становить постійно 11,8 тис. грн.);

- оскільки підприємство практично не використовує залучений позиковий капітал його ліквідність та стійкість по покриттю запасів є абсолютною, при цьому не використовуються фінансові важелі позикового капіталу для нарощування темпів розвитку підприємства;

- чисті обсяги реалізації продукції в 2019 – 2021 році нарощуються з рівня 260,9 тис. грн.(2019) до рівня 608,4 тис. грн. у 2020 році (зростання на +133,2 % відносно 2019 року) та до рівня 657,2 тис. грн. у 2021 році (зростання на 8,2% відносно 2020 року);

- ланцюговий темп росту собівартості випуску та реалізації продукції становить + 105,4 % у 2020 році відносно 2019 та + 14,9 % у 2021 році відносно рівня 2020 року, що практично відповідає темпам росту обсягів доходів від реалізації;

- темп росту фінансових результатів діяльності значно перевищує темпи росту валюти балансу, що свідчить про інтенсивний розвиток ділової діяльності підприємства, а темп росту чистого прибутку – нижче ніж темпу росту валюти балансу;

- ресурсовіддача активів в чисту виручку у 2019 - 2021 роках знаходиться на дуже високому рівні 9,33 – 13,46;

- рентабельність активів та власного капіталу по валовому прибутку від реалізації (різниця між чистим доходом та собівартістю продукції):

а) у 2020 році різко зросла до рівня 27 % у порівнянні з рівнем 2019 року 36,9 38,5 %;

б) у 2021 році знизилась в два рази до рівня 88,1%.

- рентабельність власного капіталу по чистому прибутку після оподаткування становить 34 – 49 %, що відповідає строку окупності власного

капіталу 2,0 – 2,3 роки та є дуже інвестиційно-привабливими показниками на рівні альтернативної ставки депозитної доходності в 12 –14 %.

- рентабельність продаж по чистому прибутку після оподаткування знаходиться в дуже низькому діапазоні – 2,5 –3,5 %, що свідчить про надто велику собівартість продукції та велику долю торгових операцій по перепродажу товарів з мінімальною націнкою.

Як видно з наведених характеристик, подальший ріст підприємства ПП «ЛДКПартнер Днепр» стримується відсутністю використання залучених позикових коштів при обмеженій можливості росту власного капіталу тільки за рахунок заробленого прибутку.

Оскільки на початковому етапі становлення підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» в нього відсутні необоротні активи, які можуть бути використанні в якості застави для отримання банківського кредиту, а ставка кредитування банками в обігові кошти дуже велика та потребує витрат на страхування кредиту в страховій компанії, реальним шляхом розвитку є використання міжгосподарських комерційних кредитів.

Проведене обґрунтування ефективності комерційних кредитів для прискорення розвитку ПП «ЛДК-Партнер Днепр» показало:

- інвестування коштів в основні фонди при всіх інших рівних умовах на базі оперативного лізингу як з точки зору первинних затрат на рівні 20% від вартості основних засобів, так і сумарно з точки зору дисконтованих витрат є найменш затратним варіантом нарощування виробничої бази:

а) на 6,8 % менше ніж кредитний варіант;

б) на 10,5 % менше ніж варіант прямого придбання за власні кошти;

- впровадження вексельних схем в комерційному кредитуванні кредиторської заборгованості дозволяє за рахунок зниження цін на товари та послуги, а, відповідно, і собівартості виробництва, підняти чистий прибуток ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2021 рік з рівня 27,2 тис.грн.. до рівня 40,8 – 52,05

тис.грн. в залежності від строків комерційних кредитів в кредиторській заборгованості підприємства;

- впровадження вексельних схем в комерційному кредитуванні кредиторської заборгованості та додаткове впровадження факторингових схем рефінансування дебіторської заборгованості дозволяє за рахунок зниження цін на товари та послуги і дострокового отримання готівки за відпущену продукцію, а, відповідно, і собівартості виробництва, підняти чистий прибуток ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2021 рік з рівня 27,2 тис. грн.. до рівня 42,7 – 59,5 тис. грн.. в залежності від строків комерційних кредитів в кредиторській заборгованості підприємства та норм факторингових угод;

Таким чином, практичне значення отриманих результатів дипломної роботи – в наданні керівництву малого підприємства ПП «ЛДК-Партнер Днепр» фінансових висновків про поточний економічний стан та економічно обґрунтовані шляхи розвитку малого підприємства з застосуванням трьох механізмів комерційного кредитування, що дозволяє в два рази підвищити прибуток підприємства та розширити його виробничу базу при обмеженні коштів на інвестування власним капіталом та прибутком підприємства.

На тлі проведення військових операцій на території України можливе постійне корегування фінансових планів. Особливості воєнного стану, які, вочевидь, впливатимуть на звичайний порядок ведення бізнесу, а саме: запроваджується трудова повинність для працездатних осіб, які не мобілізовані і не заброньовані за підприємствами на період дії воєнного стану, для виконання робіт оборонного характеру або ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, або до суспільно корисних робіт. Що може призвести до припинення діяльності підприємства.

Слід також пам'ятати, що військове командування має право примусово відчужувати майно, що перебуває у приватній власності, вилучати майно

державних підприємств, державних господарських об'єднань для потреб держави в умовах правового режиму воєнного стану.

Якщо під час дії воєнного стану в особи немає можливості своєчасно сплатити податки та збори, подати звітність (за винятком податкової), зареєструвати податкові та акцизні накладні тощо -фірма звільняється від фінансової та адміністративної відповідальності. Таке звільнення поширюється як на фізичних так і на юридичних осіб і може покращити фіскальне становище підприємства, що надасть на певний період часу переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України // від 16 січня 2003 року N 436IV(діє з 01.01.2004). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

2. ЦИВІЛЬНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ // 16 січня 2003 року N 435IV (Із змінами і доповненнями, внесеними законами України станом на 12 травня 2004 року N 1713IV, ОВУ, 2004 р., N 25, ст. 1629). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

3. Закон України “Про систему оподаткування в Україні” // від 25.06.1991 N 1251XII (із змінами станом на 5 червня 2003 року N 906IV). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

4. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” // від 22 травня 1997 року N 283/97ВР (станом змін від 20 січня 2005 року N 2377IV). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

5. ЗАКОН УКРАЇНИ “Про податок на додану вартість “ // від 3 квітня 1997 року N 168/97ВР (Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом на 23 грудня 2004 року N 2287IV). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

6. ЗАКОН УКРАЇНИ «Про господарські товариства» // від 19 вересня 1991 року N 1576XII (Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом на 19 лютого 2004 року N 1519IV). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

7. Закон України “ Про зовнішньоекономічну діяльність” // від 16 квітня 1991 року N 959XII (від 8 червня 2000 року N 1807III). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

8. ЗАКОН УКРАЇНИ „Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” // від 19 червня 2003 року N 979IV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

9. ЗАКОН УКРАЇНИ „Про іпотеку” // від 5 червня 2003 року N 898IV. . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

10. ЗАКОН УКРАЇНИ “Про лізинг” від 16 грудня 1997 року N 723/97ВР //Із змінами, внесеними Законом України від 14 січня 1999 року N 394XIV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

11. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”// (від 12 липня 2001 року N 2664III). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

12. ЗАКОН УКРАЇНИ „Про обіг векселів в Україні” // від 5 квітня 2001 року N 2374III (Із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 25 грудня 2002 року N 364IV). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

13. КОНВЕНЦІЯ, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі //ДАТА ПІДПИСАННЯ: 07.06.30 р., ДАТА ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНОЮ: 06.07.99 р., ДАТА НАБУТТЯ ЧИННОСТІ УКРАЇНОЮ: 06.01.2000 р.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", Наказ Мінфіна України № 87 від 31.03.1999 + № 304 від 30.11.2000. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). –

Назва з екрана.

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", Наказ Мінфіна України № 87 від 31.03.1999 + № 304 від 30.11.2000. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 " Звіт про фінансові результати Наказ Мінфіна України № 87 від 31.03.1999 + № 304 від 30.11.2000. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" // Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року N 246 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. N 304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи"

// Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року N 242(Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року N 304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

19. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" // Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року N 92 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року N 304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" // Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року N 246 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. N 304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" // Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року N 237 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року N 304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

22. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції" // Наказ Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 року N 91 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року N 304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

23. Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України // Постанова Правління Національного банку України від 16.12.2002 № 508. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.05.17). – Назва з екрана.

24. Балабанов И. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1995.

25. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник.

– М.: Финансы и статистика, 1996.

26. Білуха М.Т. Курс аудиту: підручник. К.: Вища школа. Знання, 1998.29.

Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, 1995.

27. Бойчук І.М. Харів П.С., Хопчан М.І. Економіка підприємств. – Львів:

Вво “Сполом”, 1998.

28. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. – К.: “Молодь”, 1997.

29. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003 – 524 с.

30. Ганна Негода Операції з простим векселем //«Вісник податкової служби України», жовтень 2002 р., № 39 с. 39 35. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник. – К.:

КНЕУ,2001 – 228 с.

31. Д. Винокуров Вексельний обіг в Україні: нове та узаконене старе // «Податки та бухгалтерський облік», 10 травня 2001 р., № 38 (387), с. 22.

32. Економіка підприємства. Підручник в 2х томах / Під ред. С.Ф.

Покропивного К.: КНЕУ, 2000 – 528 с.

33. Євтух О.Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів – Луцьк, «Волинська обласна друкарня», 2001, 305 с.

34. Євтух О.Т. Доходна іпотека – Луцьк, «Волинська обласна друкарня», 2000, 304 с.

35. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник – К.: МАУП,2000.

36. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996г.

37. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи і моделі. – К.: “Знання”, 1995.
38. Коцовська Р., Ричаківська В та інші. Операції комерційних банків – Львів: ЛБІ НБУ, 2001.
39. Москвін С.О., Бєвз С.М., Дідик В.Г. Проектний аналіз. – К.: Лібра, 1998.
40. Покропивний С. Ф., Новак А.П. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності. – К. 1997.
41. Статистика підприємництва: навч. посібник / під редакцією Вашків П.Г. – К.: „Слобожанщина”, 1999.
42. Управління виробничою інфраструктурою / За ред. М.А. Белова – К.: КНЕУ, 1997 – 208 с.
43. Фінанси підприємств. Підручник /За ред. А.М. Поддєрьогіна – К.: КНЕУ, 2000.
44. Шклярук С.Г. Финансовая система – К.: «Нормапринт», 2003.
45. Слав’юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. Вид. 2-ге, допов. і переробл. “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Л.Українки, 2001.-456 с.
46. Уставный и прочий капитал: Практическое руководство – Днепропетровск.: ООО „Баланс-клуб”, 2005 – 192 с.
47. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал / Пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. М.Энтова. - М., Издательская группа "Прогресс", 1993. – 488 с..
48. Худолій Л.М. Теорія фінансів / Л.М.Худолій. - Київ: Видавництво Європейського університету, 2003 р. - С. 67.

49. Gitman L.J. Principles of managerial finance - 12th. ed. / L.J. Gitman.
- Boston: Pearson Prentice Hall, 2009. - P. 932.

50. 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.

51. Стоянова Е.С. Практикум по финансовому менеджменту.- М.:
Перспектива, 2005 – 253 с.

52. Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств// Фінанси України. – 2009. - №4. - с.102-109

53. Турило А.М., Святенко С.В. Теоретико-методологічні основи фінансовоекономічного розвитку підприємства// Фінанси України. – 2010. - №2. - с.132-133

54. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. - К.:Вид-во КНЕУ, 2003. - 554 с.

55. Тихонов Р.М. Конкурентоспособность промышленной продукции. - М.,
1985.

56. 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.

57. Управління фінансовою санацією: навчальний посібник / Грачов В.І., Косарева І.П., Прохорова В.В., Кузенко Т.Б. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 208 с.

58. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. / Под ред. Е. С.

Стояновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Перспектива, 1997. – 574 с.

59. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і науковий редактор проф. А.М. Поддєрьогін. 3-є вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000.–460с.

60. 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.

61. Фінансовий менеджмент: навч.-мет. посібник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д.

Буряк. – К.: КНЕУ, 2001 – 294 с.

62. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. За ред. проф. Г. Г.

Кірейцева – Київ: „Центр навчальної літератури”, 2004 – 531 с.

63. Цал-Цалко. Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч.

Посібник – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ:ЦУЛ, 2002. – 360 с.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Балансові звіти ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2019 - 2021 роки

Актив	Код рядка	01.01.19р.	01.01.20р.	01.01.21р.
1	2	3		
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005			
Основні засоби	1010			
первісна вартість	1011	7,2	12,6	21,6
знос	1012	1,2	3,0	6,9
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	5,8	9,6	14,7
II. Оборотні активи				39,9
Запаси	1100	12,4	19,2	
Поточні біологічні активи	1110			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2,3	12,1	6,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130			
за виданими авансами				
з бюджетом	1135			
у тому числі з податку на прибуток	1136			

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		2,5	
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	3,4	1,8	9,5
Витрати майбутніх періодів	1170			
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	18,1	35,6	55,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	23,9	45,2	70,4

Продовження таб.А.1

Пасив	Код рядка	01.01.19р.	01.01.20р.	01.01.21р.
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	11,8	11,8	11,8
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11,1	28,2	50,7
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	22,9	40,0	62,5
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0,1	4,8

товари, роботи, послуги	1615			
розрахунками з бюджетом	1620	0,1	3,3	0,8
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	0,3	0,5	0,7
розрахунками з оплати праці	1630	0,5	1,2	1,6
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Інші поточні зобов'язання	1690	0,1	0,1	0
Усього за розділом III	1695			
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
Баланс	1900	23,9	45,2	70,4

Таблиця А.2

Звіти про фінансові результати ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2019 – 2021 роки

Стаття	Код рядка	На 01.01.15 р.	На 01.01.16 р.	На 01.01.17 р.
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	313,1	730,1	788,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	252,1	517,5	594,6
Валовий:	2090			
прибуток		8,52	90,92	62,57
збиток	2095			
Інші операційні доходи	2120			
Адміністративні витрати	2130	4,6	6,8	5,2
Витрати на збут	2150			
Інші операційні витрати	2180	1,0	53,2	20,7
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190			
прибуток		3,22	30,92	36,67
збиток	2195			
Дохід від участі в капіталі	2200			
Інші фінансові доходи	2220			

Інші доходи	2240	7,88	0,0	0,37
Фінансові витрати	2250			
Втрати від участі в капіталі	2255			
Інші витрати	2270	0,0	2,72	0,
Фінансовий результат до оподаткування:	2290			
прибуток		11,!	28,2	36,3
збиток	2295			
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3,3	8,5	9,1
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305			
Чистий фінансовий результат:	2350			
прибуток		7,8	19,7	27,2
збиток	2355			

Таблиця А.3

«Горизонтальний» розріз динаміки балансу ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2020 – 2021 роки

Стаття	Код рядка	Тис. грн.		А у, тис. грн.	Тпр. %
		на початок періоду	на кінець періоду		
А	Б	1	2	3=2-1	4=3*100%/1
Усього розділ I, у т. ч.:	80	76,1	22,2	-53,9	-70,83
Залишкова вартість основних засобів	30	76,1	22,2	-53,9	-70,83
Первісна вартість основних засобів	31	380,9	380,9		
Знос основних засобів	32	304,8	358,7	53,9	17,68
Усього розділ II, у т. ч.:	260	3546,3	3722,6	176,3	4,97
Запаси	100	12,9	10,2	-2,7	-20,93
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (первісна вартість)	161	2847,5	2805,6	-41,9	-1,47
Грошові кошти	230+240	4,6	41,6	37	804,35
Баланс	280	3622,4	3744,8	122,4	3,38
П					
Усього розділ I, у т. ч.:	380	254,1	320,5	66,4	26,13
Статутний капітал	300	170,5	170,5		
Інший додатковий капітал	330				
Нерозподілений прибуток	350	83,6	150	66,4	79,43
Усього розділ II	430				!
Усього розділ III	480	265	353	88	33,21
Усього розділ IV, у т. ч.:	620	3103,3	3071,3	-32	-1,03

Короткострокові кредити банків	500	590	590		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2364,9	2413,3	48,4	2,05
Поточні зобов'язання за розрахунками	540-600	148,4	68	-80,4	-54,18
Баланс	640	3622,4	3744,8	122,4	3,38

Таблиця А.4

„Вертикальний” розріз динаміки балансу ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2020 – 2021 роки

Стаття	Питома вага етапі, %		Темп приросту, %
	на початок періоду	на кінець періоду	
А	1	2	3
Усього розділ I, у т. ч.:	2,1	0,59	-71,9
Залишкова вартість основних засобів	2,1	0,59	-71,9
Первісна вартість основних засобів	10,52	10,17	-3,33
Знос основних засобів	8,41	9,58	13,91
Усього розділ II, у т. ч.:	97,9	99,41	1,54
Запаси	0,36	0,27	-25
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (первісна вартість)	78,61	74,92	-4,69
Грошові кошти	0,13	1,11	753,85
Баланс	100	100	X
П			
Усього розділ I, у т. ч.:	7,01	8,56	22,11
Статутний капітал	4,71	4,55	-3,4
Інший додатковий капітал			
Нерозподілений прибуток	2,31	4,01	73,59
Усього розділ II			
Усього розділ III	7,32	9,43	28,83
Усього розділ IV, у т. ч.:	85,67	82,02	-4,26
Короткострокові кредити банків	16,29	15,76	-3,25
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	65,29	64,44	-1,3
Поточні зобов'язання за розрахунками	4,1	1,82	-55,61
Баланс	100	100	X

ДОДАТОК Б

Результати розрахунку динаміки коефіцієнтів фінансового стану ПП «ЛДК-Партнер Днепр» за 2019 – 2021 роки

Таблиця Б.1

Показники майнового стану та ділової активності

№ п/п	Показник	За 2019 р.	За 2020 р.	За 2021 р.	Зростання показника 2020-2019 рр.		Зростання показника 2021-2020 рр.	
					Абсол.	Відн.,%	Абсол.	Відн.,%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. ПОКАЗНИКИ МАЙНОВОГО СТАНУ								
1.1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,685	0,539	0,716	-0,146	-21,28	0,177	32,82
1.2	Частка основних засобів в активах	0,243	0,212	0,209	-0,030	-12,48	-0,004	-1,69
1.3	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,167	0,238	0,319	0,071	42,36	0,081	34,17
1.4	Коефіцієнт оновлених основних засобів	0,0	0,75	0,714	0,75	0,0	-0,036	-4,76
1.6	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.7	Коефіцієнт мобільності активів	0,757	0,788	0,791	0,03	4,0	0,004	0,45
2. ПОКАЗНИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ								
2.1	Коефіцієнт трансформації активів в чисту виручку (ресурсовіддача активів)	10,92	13,46	9,33	2,544	23,39	-4,126	-30,65
2.2	Фондовіддача основних засобів в чисту виручку	44,99	63,38	44,71	18,391	40,88	-18,672	-29,46
2.3	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	14,42	17,09	11,8	2,675	18,56	-5,292	-30,97
2.4	Період одного обороту обігових коштів (днів)	25,32	21,36	30,94	-3,963	-15,65	9,58	44,85
2.5	Коефіцієнт оборотності запасів	20,33	26,95	14,9	6,622	32,57	-12,051	-44,71
2.6	Період одного обороту запасів	17,95	13,54	24,49	-4,411	-24,57	10,95	80,87

Продовження таб.Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	113,44	50,28	104,31	-63,16	-55,68	54,030	107,45
2.8	Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	3,22	7,26	3,5	4,042	125,61	-3,76	-51,8
2.9	Коефіцієнт оборотності готової продукції	21,04	31,69	16,47	10,647	50,6	-15,218	48,02
2.10	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	0,	0,07	2,95	0,071	0	2,876	4077,6
2.11	Період операційного циклу (днів) – перетворення придбаних матеріалів в гроші	21,17	20,8	27,99	-0,37	-1,75	7,191	34,57
2.12	Період фінансового циклу (днів) – період обороту коштів	21,17	20,73	25,05	-0,44	-2,08	4,315	20,81
2.13	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	11,39	15,21	10,51	3,817	33,5	-4,696	-30,87

Таблиця Б.2

Показники рентабельності та фінансової стійкості

Показник	Нормативне значення	Відхилення				
		2019	2020	2021	2020 - 2019	2021 - 2020
1	2	3	4	5	6	7
1. Аналіз майнового стану підприємства						
1.1 Коефіцієнт зносу основних засобів		0,69	0,80	0,94	+0,11	+0,14
1.2 Коефіцієнт оновлення основних засобів		7,48	13,30	56,08	+5,82	+42,78
1.3 Коефіцієнт вибуття основних засобів		5,00	16,36	44,95	+11,36	+28,59
2. Аналіз ліквідності підприємства						
2.1 Коефіцієнт покриття	більше 1	1,100	1,143	1,212	+0,043	+0,069
2.2 Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,809	0,929	0,929	+0,120	

2.3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,5	0,032	0,001	0,014	-0,031	+0,013
2.4 Чистий оборотний капітал, тис. грн.	більше 0, збільшення	224	443,000	651,300	218,700	208,300
3. Аналіз фінансової стійкості підприємства						
3.1 Коефіцієнт автономії	більше 0,5	0,104	0,070	0,086	-0,034	+0,016
3.2 Коефіцієнт фінансування	менше 1, зменшення	0,131	0,143	0,180	+0,012	+0,037
3.3 Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	більше 0,1	0,063	0,050	0,080	-0,013	+0,030
3.4 Коефіцієнт маневрування власного капіталу	більше 0, збільшення	0,575	0,701	0,931	+0,126	+0,230
4. Аналіз ділової активності підприємства						
4.1 Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	2,95	3,19	3,06	+0,240	-0,130
4.2 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	3,49	3,70	3,65	+0,210	-0,050
4.3 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	4,58	4,28	3,97	-0,300	-0,310
4.4 Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	80	85	92	+5	+7
4.5 Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	105	99	100	-6	+1
4.6 Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	10,76	15,03	14,71	+4,27	-0,32
4.7 Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільшення	60,03	129,79	508,26	+69,76	+378,47
4.8 Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	24,04	37,82	39,27	+13,78	+1,45
5. Аналіз рентабельності підприємства						
5.1 Коефіцієнт рентабельності активів	більше 0, збільшення	0,030	0,020	0,020	-0,010	
5.2 Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	більше 0, збільшення	47,280	61,770	62,410	+14,490	+0,640
5.3 Коефіцієнт рентабельності діяльності	більше 0, збільшення	2,040	1,660	1,610	-0,380	-0,050
5.4 Коефіцієнт рентабельності продукції	більше 0, збільшення	12,360	12,690	13,400	+0,330	+0,710

Таблиця Б.3

Показники ліквідності

Коефіцієнти	Роки			Зміна, +/- 2020 - 2019	Зміна, +/- 2021 - 2020
	2019	2020	2021		
Ліквідність, % <i>поточні активи / поточні зобов'язання</i>	110,0%	114,3%	121,2%	4,3%	6,9%
Прискорена ліквідність, % <i>(поточні активи - запаси) / поточні зобов'язання</i>	81,0%	92,9%	92,9%	11,9%	
Грошова ліквідність, % <i>грошові кошти та їх еквіваленти / поточні зобов'язання</i>	3,2%	0,1%	1,4%	-3,1%	1,3%
Цикл погашення дебіторської заборгованості, рази <i>чистий дохід від реалізації / дебіторська заборгованість</i>	4,00	3,47	4,02	-0,53	0,55
Середній термін погашення дебіторської заборгованості, дні <i>дебіторська заборгованість / (дохід від реалізації / 365)</i>	93	106	91	13	-15
Цикл оновлення запасів, рази <i>собівартість реалізованої продукції (товарів) / запаси</i>	9,36	13,20	11,44	3,84	-1,76
Середній термін (вік) запасів, дні <i>запаси / (собівартість реалізованої продукції (товарів) / 365)</i>	39	28	32	-11	4
Доля позиченого капіталу в активах, % <i>довгострокові та поточні зобов'язання / активи</i>	89,6%	93,0%	91,4%	3,4%	-1,6%
Співвідношення позиченого та власного капіталу, % <i>довгострокові та поточні зобов'язання / власний капітал</i>	860,4%	1325,6%	1068,4%	465,2%	-257,2%
Доля основних засобів в активах, % <i>основні засоби / активи</i>	4,4%	2,1%	0,6%	-2,3%	-1,5%
Рентабельність реалізації, % <i>(чистий дохід від реалізації - собівартість реалізованої продукції (товарів)) / чистий дохід</i>	11,00%	11,30%	11,80%	0,3%	0,5%
Прибутковість, % <i>чистий прибуток / чистий дохід від реалізації</i>	1,00%	0,60%	0,60%	-0,4%	
Прибуток на задіяні активи, % <i>чистий прибуток / активи на початок періоду</i>	3,30%	2,40%	1,80%	-0,9%	-0,6%

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

ЗАМОВЛЕННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи

Просимо Вас надати можливість студентці групи 072-183-1 фінансового-економічного факультету Навчально-наукового Інституту економіки НТУ «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Шейко Світлані Ростиславівні виконати кваліфікаційну роботу на тему: «Формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання (на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр")» з використанням обліково-економічної інформації фінансової установи ПП "ЛДК-Партнер Днепр".

Тема роботи є актуальною для ПП "ЛДК-Партнер Днепр", і становить практичний інтерес для удосконалення роботи товариства і заходи щодо поліпшення використання фінансових ресурсів, а 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.

Директор



Євген ПЯТИГІРСЬКИЙ

РЕЦЕНЗІЯ

на кваліфікаційну роботу студентки гр.072-183-1 фінансового-економічного факультету Навчально-наукового Інституту економіки НТУ «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» на тему: «Формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання (на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр")»

Шейко Світлани Ростиславівни

Актуальність теми дослідження обумовлена тим що в умовах ринкових відносин одним із завдань фінансово-господарської діяльності підприємства є ефективне використання фінансових ресурсів для виготовлення конкурентоспроможної продукції, як в Україні так і на ринку Європейського співтовариства.

Позитивним моментом є дослідження теоретичних та організаційно-методологічних питань побудови системи аналізу і контролю за прийняттям управлінських рішень у бізнесі. Висновки і пропозиції, викладені в магістерській роботі, є достатньо аргументованими. Теоретичне значення полягає у визначенні основних напрямів удосконалення організації та методології аналізу та представлення економічної інформації для обґрунтування і прийняття управлінських рішень.

Практична цінність дослідження сприяють удосконаленню організації та методології аналізу можуть мати практичне застосування в подальшій діяльності підприємства для розширення спектру користування послугами фінансового ринку України.

Загальний висновок про рекомендацію кваліфікаційної роботи до захисту та присвоєння її автору ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» з оцінкою «відмінно».

Директор



Євген ПЯТИГІРСЬКИЙ

ВІДЗИВ

на кваліфікаційну роботу студентки групи 072-183-1

Шейко Світлани Ростиславівни

«Формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання
(на прикладі ПП "ЛДК-Партнер Днепр")»

представленої для присвоєння ступеня «бакалавр» кваліфікації «бакалавр 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 ПП «ЛДК-Партнер Днепр», розгляд особливостей обліку та використання власних фінансових ресурсів підприємства та розробка рекомендацій по вдосконаленню використання власних ресурсів підприємств.
2. Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У зв'язку з тим, що в умовах конкуренції, підприємству необхідно ефективно вести власну фінансову діяльність, а також визначити найбільш раціональні шляхи її удосконалення.
3. Зв'язок теми роботи з об'єктом діяльності спеціаліста 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 фінансової діяльності комерційного підприємства, що проявляються у отримання об'єктивних показників ефективності власного капіталу та його ролі в життєдіяльності комерційного підприємства та розраховано вагомі характеристики рівня впливу і економічної суті використання власних фінансових ресурсів, що є принципово важливим при розробці стратегії фінансової діяльності підприємства в умовах загострення конкурентної боротьби на ринку України.
6. Робота з керівником роботи та інновації запропонованих рішень оцінена 15 балів.
7. Самостійність при виконанні та оформленні результатів досліджень. 15 балів.
8. Виконання презентації. Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи - 15 балів.
9. Дотримання стандартів. Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності зі стандартами ЄСКД - 10 балів
10. Робота Шейко Світлани Ростиславівни виконана на замовлення ПП «ЛДК-Партнер Днепр» та отримала позитивну оцінку його керівництва.

Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Шейко Світлани Ростиславівни рекомендується до захисту з оцінкою 80 балів.

Науковий керівник
кваліфікаційної роботи бакалавра



Олександр ЗАМКОВИЙ