

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька Політехніка»

Економіко-гуманітарний інститут.
Факультет економіки та управління
(повне найменування інституту, назва факультету)

Фінанси, банківська справа та страхування
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка
до дипломної магістерської роботи
магістра
(ступінь вищої освіти (освітній ступінь))

на тему **Фінансовий менеджмент малого бізнесу**

Виконала: магістрант 6 курсу, групи ФЕУЗ-112М

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

Освітня програма (спеціалізація) Фінанси і кредит

Коробейнікова А.В.
(прізвище та ініціали)

Керівник Андрющенко І.Є.
(прізвище та ініціали)

Рецензент Кравченко А.М.
(прізвище та ініціали)

2023 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька Політехніка»
 (повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет, ФЕУ

Кафедра Фінанси, банківська справа та страхування

Ступінь вищої освіти (освітній ступінь) магістр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Освітня програма (спеціалізація) Фінанси і кредит
 (програма освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри Д.е.н., доцент
Коробейнікова С.В. Селес
«14» грудня 2023 року

**ЗАВДАННЯ
 НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ МАГІСТРАНТА**

Коробейнікової Аліни Вадимівни

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема роботи Фінансовий менеджмент малого бізнесу

керівник роботи Андрющенко Ірина Євгенівна д.е.н.

(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «20» жовтня 2023 року № 399

2. Строк подання магістром роботи 16.12.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи баланс форма 1, фінансовий звіт про результати форма 2

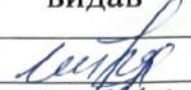
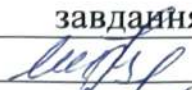






4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти та особливості організації управління фінансами в малому бізнесі

РОЗДІЛ 2. Аналізи діяльності малого бізнесу ТОВ «ЄВРОДЖЕТ»

РОЗДІЛ 3. Шляхи удосконалення управління та організації малого бізнесу

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) табл. 1.1 Суть та значення малого бізнесу, табл. 1.2 Види суб'єктів малого бізнесу за основними ознаками класифікації, табл. 2.1 Динаміка структури власного капіталу, рис. 2.1. Структура власного капіталу.

6. Консультанти розділів проекту (роботи)


Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
1	Андрющенко І.Є. професор		
2	Андрющенко І.Є. професор		
3	Андрющенко І.Є. професор		
4	Охорона праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях		
Нормо-контролер	Шистоपालова О.В. ст. викладач		

7. Дата видачі завдання 19 травня 2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збіг матеріалу на проектування	19.05 - 20.06.2023	
2	Групування та аналіз зібраного матеріалу Уточнення завдань проектування	21.06.2023 - 15.07.2023	
3	Виконання теоретичної частини роботи	16.07 - 18.08.2023	
4	Виконання графічної частини роботи	19.08 - 01.10.2023	
5	Написання та оформлення дипломної магістерської роботи	02.10.2023 - 06.11.2023	
6	Перевірка роботи керівником, консультантами	07.11.2023 22.11.2023	
7	Попередній захист роботи	29.11.2023	
8	Переплітання оформлення дипломної магістерської роботи	16.12.2023	
9	Захист роботи у ЕК	20.12.2023	

Магістрант(ка)  Коробейнікова А.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)  Андрющенко І.Є.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Коробейнікова А.В. **Фінансовий менеджмент малого бізнесу.** – Дипломна магістерська робота.

Дипломна магістерська робота зі спеціальності 072 магістр з фінансів, банківська справа та страхування. – Кафедра фінанси, банківська справа та страхування, національний університет «Запорізька політехніка».

Магістерська дипломна робота полягає у тому щоб проаналізувати та знайти шляхи удосконалення управління та налагодити організацію малого бізнесу.

Розглянуті питання сутності, функції, ролі малого бізнесу в умовах ринкового середовища. Організаційно-правові форми ведення малого бізнесу в Україні, розкрито особливості організації та забезпечення управління фінансовими ресурсами малого бізнесу. Проаналізували діяльність малого бізнесу.

Провели аналіз джерел фінансових ресурсів і їх використання, аналіз структури фінансових результатів, аналіз складу майна підприємства, аналіз рентабельності підприємства, аналіз фінансової стійкості підприємства, аналіз ліквідності та ділових активів підприємства.

Було запропоновано удосконалити систему управління малим бізнесом, використати стратегію вдосконалення фінансового управління малим бізнесом, шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства.

Ключові слова: СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, АНАЛІЗ, ФІНАНСИ, МАЛИЙ БІЗНЕС, ОРГАНІЗАЦІЯ, СТРУКТУРА, РИЗИКИ, СТРАТЕГІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ, МЕТОДИ, ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ, УПРАВЛІННЯ, ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА.

ANNOTATION

Korobeinikova A. Financial managements of small business. – Master`s thesis.

Master`s thesis on the specialty 072 Master of Finance, Banking and Insurance. – Department of Finance, Banking and Insurance, National University “Zaporizhzhia Polytechnic”

The Master`s thesis is been made to find and analyze ways to improve management and organization of small business.

The issues of the essence of the functions and roles of small business in the conditions of the market environment are considered in the Master`s thesis. The organizational and legal forms of running a small business in Ukraine, the peculiarities of the organization and ensuring the management of financial resources of a small business are disclosed in the Master`s thesis. Also Analyzed the activities of small businesses.

Analysis of the sources of financial resources and their use, analysis of the structure of financial results, analysis of the composition of the company's property, analysis of the company's profitability, analysis of the company's financial stability, analysis of the company's liquidity and business assets were conducted in the Master`s thesis.

It was proposed to improve the small business management system, to use the strategy of improving the financial management of small business, methods of improving the ways of using the company's profit.

Key words: ESSENCE, FUNCTIONS, ANALYSIS, FINANCE, SMALL BUSINESS, ORGANIZATION, STRUCTURE, RISKS, IMPROVEMENT STRATEGY, METHODS, MANAGEMENT ORGANIZATION, MANAGEMENT, ENTERPRISE PROFIT.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	4
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ	I
ТЕРМІНІВ.....	7
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ...	12
1.1. Сутність, функції, роль малого бізнесу в умовах ринкового середовища.....	12
1.2. Організаційно-правові форми ведення малого бізнесу в Україні...	18
1.3. Особливості організації та забезпечення управління фінансовими ресурсами малого бізнесу.....	27
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЄВРОДЖЕТ».....	37
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	37
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.....	40
2.3. Аналіз майнового стану підприємства.....	82
Висновки до розділу 2.....	90
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	93
3.1. Удосконалення системи управління малим бізнесом.....	93
3.2. Стратегія вдосконалення фінансового управління малим бізнесом.....	101
3.3. Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства.....	105
Висновки до розділу 3.....	111
ВИСНОВКИ.....	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ	118

ДЖЕРЕЛ.....	
ДОДАТКИ.....	122

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ВВП - валовий внутрішній продукт;

ФОП – фізична особа – підприємець;

КЕП – кваліфікований електронний підпис;

ЄСВ – єдиний соціальний внесок;

КВЕДИ - класифікатор видів економічної діяльності;

РФ - російська федерація;

ТОВ - товариство з обмеженою відповідальністю;

ТЗДВ - товариство з додатковою відповідальністю;

ЗСУ – збройні сили України;

ТРО - сили територіальної оборони;

А – активи;

Р – чистий прибуток;

П – пасиви;

КР - частка чистого прибутку;

V, ОВФ, ОБВФ - середня за період вартість виробничих фондів відповідно основних та оборотних;

ВОК - мінімальна умова фінансової стійкості;

Укрстат – державна служба статистики України;

США – Сполучені Штати Америки;

т.д. – так далі;

дод. – додаток;

табл. – таблиця.

ВСТУП

Тема надзвичайно актуальна на сучасному етапі розвитку. Малий бізнес є розвитком економіки та внутрішнім джерелом стабільності та перспективи усіх сфер суспільного життя.

Мета даної магістерської роботи – дослідити процеси ведення фінансового менеджменту малого бізнесу в сучасних економіко-політичних умовах, які склались в наслідок повномасштабного вторгнення РФ в Україну. У більшості малий бізнес створюється для власного забезпечення працюючих у ньому та достатнього рівня матеріальної забезпеченості, а не з метою довготривалої експансії або отримання надприбутків.

Інновативність та ризиковість, які лежать в основі господарського життя малого бізнесу, виступають рушійною силою життєдіяльності ринкової економіки. Світовою науковою спільнотою та практиками господарського життя країн з розвиненою ринковою економікою було давно визнано, що бізнес – явище системо утворююче для всього суспільства. Ігнорування та спростовування цієї тези в період планового господарства призвело в кінці 20 століття до глибокої кризи економічної системи, а невизначеність та відсутність відповідних механізмів реалізації потенціалу малого бізнесу в сучасних реаліях призводить до структурних деформацій національного господарства, що призводить до загострення ситуації в суспільстві. Необхідною передумовою розвитку малого бізнесу є ефективне управління, що передбачає формування та реалізацію механізмів зменшення нерівномірності в розподілі сфер діяльності, підвищення фінансової спроможності та стійкості суб'єктів для вирішення питань поточного та перспективного розвитку.

Вагомі внески у дослідження становлення й розвитку малого підприємництва зробили такі українські автори, як: О. Барановський, М. Білик, Л. Буряк, О. Василик, З. Варналій, Л. Воротіна, В.Виговська, О.

Іванілов, Г. Кірейцев, О. Куликова, С. Покропивний, Ю. Франчук, В. Батковський, О. Білоус, С. Глущенко, Т. Говорушко, Ю. Долгоруков, С. Клименко, О. Кривоног, О. Мазіна. Проблемам управління фінансами малих підприємницьких структур присвячені роботи багатьох іноземних фахівців таких, як К. Боуві, Дж. К. Ван Хорна, М. Мескона, П. Уїлсона, С. Фішера, К. Ховарда, Р. Шалензі, Д. Штайнхоффа та інших.

Завдання дипломної роботи полягає в тому щоб відобразити теоретичні аспекти та особливості організації управління фінансами в малому бізнесі показати сутність, функції, ролі малого бізнесу в умовах ринкового середовища. Як формуються організаційно-правові форми ведення малого бізнесу в Україні. Виділити особливості організації та забезпечення управління фінансовими ресурсами малого бізнесу. Провести аналіз діяльності малого бізнесу на прикладі, показати загальну характеристику підприємства та провести аналізи фінансового та майнового стану підприємства. Знайти шляхи удосконалення управління та організаційного бізнесу. Зробити удосконалення системи управління та стратегію малим бізнесом, показати шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства.

Ці та інші питання, пов'язані з управлінням формуванням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів відповідно до цілей і завдань діяльності є основними завданнями фінансового менеджменту суб'єктів малого підприємництва. Курс на розвиток підприємництва передбачають прискорене створення малих підприємств, що дає можливість активізувати структурну перебудову економіки, створити додаткові робочі місця, забезпечити швидку окупність витрат, подолати галузевий монополізм виробництва, оперативно реагувати на зміни споживчого ринку.

Об'єктом дослідження магістерської роботи є процес організації фінансового менеджменту малого бізнесу.

Суб'єктом малого бізнесу є значний ризик ведення власної справи, відсутність необхідних матеріально-фінансових резервів, що підвищує вразливість.

Система менеджменту в малому бізнесі – важливий фактор вирішення багатьох фінансових проблем. Саме тому в більшості країн світу мале підприємництво є не тільки об'єктом державної політики, але й розглядається як один з чинників національної безпеки. Малі підприємства є досить специфічним та особливими об'єктом управління. До особливостей малих підприємств відносять: невеликий об'єм діяльності, комунікабельність, швидка адаптація, мобільність, можливо слабка стійкість щодо впливу змін зовнішнього середовища.

Предметом магістерської роботи виступають теоретичні та практичні аспекти управління фінансовим менеджментом малого підприємництва в сучасних умовах не зважаючи на всі складнощі.

Повномасштабна військова агресія проти України спричинила суворі виклики для бізнесу та всієї економічної системи і залишається складним випробуванням дотепер. Стратегічні питання отримання прибутку, фінансової стійкості, підвищення рівня присутності на ринку, позиціонування бренду, завоювання прихильності нових споживачів та інші звичні для сталого функціонування підприємств орієнтири змінилися потребою у першочерговому збереженні життя та здоров'я працівників, матеріально-технічної бази, гарантування безпечних умов праці, відновлення нормальної роботи, а в деяких випадках, вимушеного припинення діяльності та пошуку способів відшкодування втраченого майна. Подібні виклики не є новими у досвіді розвитку країн світу, що так само зіштовхнулись або продовжують долати наслідки агресивних дій інших країн, в той же час, кейси українських підприємств характеризуються своїми особливостями, обумовленими розвитком як економіки та суспільства в цілому, так і управлінської системи зокрема.

Вже сьогодні очевидно, що швидке відновлення буде складним та вимагатиме значних зусиль з боку усіх основних стейкхолдерів, однак, успішні та правильні управлінські рішення, прийняті на даному етапі розвитку, слугуватимуть основою для якнайшвидшого подолання кризового періоду і нарощення темпів позитивного зростання відрізняються простотою форми управління і нечисленністю управлінського штату.

За цих умов необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці підготовка фахівців до управління фінансами суб'єктів малого підприємництва, які матимуть глибокі теоретичні й практичні знання, зможуть узагальнити наявний досвід країн з розвинутою ринковою економікою, розробити план дій щодо фінансової стратегії суб'єктів малого підприємництва.

Методи дослідження полягає в тому щоб були використані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання.

Показати саму сутність, функції та роль, організаційно-правові форми і особливості малого бізнесу. Удосконалити систему управління та показати стратегію та шляхи вдосконалення малого бізнесу.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність, функції, роль малого бізнесу в умовах ринкового середовища

Суть та значення малого бізнесу полягають у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; становить основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Досліджуючи економічну сутність малого бізнесу в умовах трансформації економіки держави ми не раз стикалися із поняттями «мале підприємництво» і «малий бізнес». Ці поняття дуже часто ототожнюються. За словами професора В. Карсекіна «дійсно практично повсюдно проходять ототожнення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміну «мале підприємництво». Вони дійсно є дуже близькими, але не тотожними.

Бізнес – поняття набагато ширше ніж підприємництво, воно охоплює всі відносини, що виникають між учасниками ринкових відносин, і включає діяльність не лише підприємців, але й споживачів, найманих працівників, а також державних структур. Тобто бізнес, на відміну від підприємництва, включає будь-який вид діяльності, що приносить дохід або особисту користь [4].

Хоча ринкові перетворення в Україні почалися на початку її незалежності, чіткого визначення цих термінів немає. У різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) визначення малого підприємства. Встановлено граничні величини, при досягненні яких підприємство перестає відноситись до категорії малих. В основному, обмеження стосуються чисельності працюючих, розміру капіталу, річного обороту, обсягу інвестицій, валюти балансу тощо. Загалом виділяють кількісний, якісний та комбіновані підходи до визначення малого підприємства. При кількісному підході, частіше всього використовують такі легко доступні для аналізу критерії, як число зайнятих, об'єм продажу, балансова вартість активів. Другим варіантом визначення являється використання якісних критеріїв. Використовують також доповнення якісного визначення певними кількісними показниками. Але і такий підхід опирається в основному на суб'єктивні судження і досвід. Третій комбінований підхід у визначенні малого підприємства запропоновано в 1971 р. Болтонським комітетом. Велика Британія в 70-х роках уперше висунула проблему критеріїв малих підприємств. Болтонський комітет запропонував економічне та статистичне визначення малої фірми. Згідно з економічним визначенням до малих фірм належать фірми, які відповідають трьом умовам:

- фірма володіє відносно невеликою часткою ринку в ринковому просторі її сфери діяльності;
- керівництво фірмою здійснюється її власником (або співзасновниками) особисто, а не формалізованою управлінською структурою;
- фірма є незалежною (не є частиною великого підприємства) [4].

Як соціально-економічне явище бізнес містить у собі широкий спектр суспільних відносин, а саме: історичні, юридичні, економічні та психологічні моменти. За економічною природою бізнес являє собою економічні відносини, що виникають між людьми, з приводу організації власної справи, виробництва, його функціонування з метою отримання прибутку. Бізнес у

нас перебуває ще у зародковому стані, проте сумнівів у тому, що саме малий і середній бізнес буде провідною сферою суспільного виробництва уже не має.

Однією з найхарактерніших ознак розвитку малого і середнього бізнесу виступає процес його організованого включення в господарську структуру державної економіки, її конкурентне середовище. Проте сектор малого підприємництва поки що вагомої ролі в Україні ще не відіграє. Це в певній мірі є наслідком недооцінки його ролі як структурного елемента ринкової економіки. Становлення малого підприємництва в умовах розбалансованості виробничих ресурсів при нових формах взаємовідносин і господарювання ставить все нові завдання щодо пошуку шляхів його стабільного розвитку. Малий бізнес в Україні є тим об'єктом економічних реформ, який акумулює в собі соціальну енергію молодого середнього класу суспільства, його зайнятість і працевлаштування, що націлене на механізм створення власної справи та здійснення підприємницької діяльності. Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відігравав роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкуренто-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого бізнесу до структуроутворення ринку висуває завдання його відродження та спрямовує у число першочергових заходів реформування економіки України на її перехідному етапі [4].

В структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються малий, середній та великий бізнес. Але, на відміну від великого і середнього, малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. Відмінності між цими трьома

видами бізнесу обумовлені різним рівнем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та усупільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу. Малий бізнес - це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь якої форми власності та громадян-підприємців, яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку (табл. 1.1). [4].

Таблиця 1.1

Суть та значення малого бізнесу

Малий бізнес – це провідний сектор ринкової економіки	
	Визначає
продукту	<ul style="list-style-type: none"> - темпи економічного розвитку - структуру та якісну характеристику внутрішнього валового - ступінь демократизації суспільства
	Здійснює
	<ul style="list-style-type: none"> - структурну перебудову економіки - швидку окупність затрат - свободу ринкового вибору
	Сприяє
	<ul style="list-style-type: none"> - послабленню монополізму - розвитку конкуренції
	Складає
	<ul style="list-style-type: none"> - основу дрібнотоварного виробництва
	Формує
	<ul style="list-style-type: none"> - соціальний прошарок підприємців – власників - основу середнього класу
	Забезпечує
	<ul style="list-style-type: none"> - насичення ринку товарами та послугами - реалізацію іновацій - додаткові робочі місця
	Характеризується
	<ul style="list-style-type: none"> - високою мобільністю - раціональними формами управління

Щоб добре охарактеризувати сутність малого і середнього бізнесу в трансформаційних умовах реформування економіки України необхідно розглянути його функції.

По-перше, неоцінений внесок малого бізнесу в справу формування конкурентного середовища. Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їх самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його в своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Малий бізнес допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо він є антимонопольним по самій своїй природі, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес, внаслідок багаточисельності елементів, що його складають, та їх високого динамізму в значно меншій мірі піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монополічні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого бізнесу відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й в подоланні розвинутими країнами притаманній великому капіталу тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу.

По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури промислових товарів та послуг [6].

По-третє, величезним є внесок малого бізнесу в здійснення прориву по ряду важливих напрямків науково технічного процесу, передусім в галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації

новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукоємної продукції, малий бізнес тим самим виступає провідником науково технічного процесу.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50% всіх зайнятих та до 70-80% нових робочих місць. Якщо у період криз 70-80-х років у розвинутих країнах ішов процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберегли, а й навіть створювали нові [6].

По-п'яте, важлива функція малого бізнесу полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме він є фундаментальною основою формування середнього класу.

Отже, він виконує функцію послаблення притаманній ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал.

Головна перевага малого бізнесу – сукупність форм і методів пристосування до змін на глобальному ринку: здатність реагувати на зміни як наслідок невеликого обсягу виробництва та обмежених ресурсів, вразливість порівняно з великими компаніями; заповнення прогалін в економіці внаслідок неможливості застосування ефекту масштабу у виробництві та збуті, що має багаторівневий характер; головне джерело новацій як результат вільніших організаційних умов на малих підприємствах, індивідуалізації підходу в розробленнях [4].

Таким чином, роль та функції малого підприємництва полягають не тільки в тому, що воно є одним із найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи

господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто воно відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту [6].

За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого підприємництва не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидке обертання ресурсів, спроможні за певної підтримки найбільш швидко й економічно доцільно вирішувати проблеми монополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції [6].

1.2. Організаційно-правові форми ведення малого бізнесу в Україні

Законодавство України виділяє таких суб'єктів підприємництва, що функціонують у малому бізнесі:

- 1) фізична особа підприємця;
- 2) юридичну особу – суб'єкта господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності.

Суб'єкти господарювання можуть мати право юридичної особи, а також бути без статусу юридичної особи (це фізичні особи, зареєстровані як підприємці).

Юридична особа повинна відповідати таким ознакам:

- організаційної єдності – в статуті визначено мету і завдання підприємства, його структуру, функції, компетенцію, органи управління;
- наявності відокремленого майна – в господарських товариствах, кооперативних організаціях майно належить їм на правах власності, в державних організаціях – майно належить їм на правах оперативного управління або повного господарського володіння;

- виступу в цивільному обороті від свого імені (а не від імені засновників). У підприємства є назва, предмет діяльності, юридична адреса;
- самостійній майновій відповідальності за своїми зобов'язаннями [22].

Державна реєстрація суб'єктів господарювання проводиться у виконавчому комітеті міської, районної ради у місті або в районній державній адміністрації за місцем перебування або місцем проживання вказаного суб'єкта. Орган, що реєструє, видає суб'єкту господарювання свідоцтво про його державну реєстрацію.

Господарюючі суб'єкти функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага. Вони мають різні організаційно-правові форми, які залежать від форми власності, організаційної структури, галузі діяльності, завдань і мети створення. Їх види за основними ознаками класифікації відображені на табл.1.2. [22].

Таблиця 1.2

Види суб'єктів малого бізнесу за основними ознаками класифікації

Основні ознаки класифікації	Види суб'єктів господарювання
Залежно від способу утворення	Унітарні
	Корпоративні
Залежно від організаційно-правової форми	Підприємства (установи, організації)
	Господарські товариства
	Кооперативи
	Фермерські господарства
	Господарські об'єднання
	Підприємці (громадяни України, іноземці, особи без громадянства)
	Інші суб'єкти господарювання
	Приватні підприємства і підприємці
	Підприємства колективної власності
Залежно від форми власності	Комунальні підприємства, що діють на основі комунальної власності територіальної громади
	Державні підприємства

	Підприємства змішаної форми власності (на базі об'єднання майна різних форм власності)
--	--

Продовж. табл. 1.2

	Організації і підприємства, які мають статус юридичної особи
Залежно від організаційної структури	Підприємства, які функціонують як структурні підрозділи і не мають статусу юридичної особи
	Фізичні особи-підприємці
Залежно від галузі	Господарські організації, підприємства, підприємці: - промисловості; - агропромислового комплексу; - ресторанного господарства; - будівництва; - транспорту; - торгівлі; - інших галузей діяльності.
	Виробничі
Залежно від спеціалізації	Невиробничі
	Комбіновані

Реєстрація малого бізнесу через портал «Дія», це найсучасніша та зручна програма.

Зареєструвати ФОП можна навіть не виходячи з дому. Для цього достатньо, щоб у вас був кваліфікований електронний підпис (КЕП) та Інтернет — це дуже важливо та зручно, особливо враховуючи, що війна в Україні триває вже понад півтора року й багато людей (у тому числі ті, хто планував/планує зареєструвати ФОП) наразі не мають можливості фізично відвідати державного реєстратора та податкову. Як і де отримати КЕП можна прочитати тут. Перед тим, як зареєструвати ФОП необхідно визначитися з системою оподаткування і видами економічної діяльності, якими планують займатися, адже ці два кроки взаємопов'язані.

ФОП може бути на загальній або спрощеній системі оподаткування. Від обраної системи оподаткування залежить розмір податків, що сплачуються до бюджету. ФОП на загальній системі платить податок на прибуток 18%, військовий збір 1,5% (всього 19,5%) від чистого доходу

(доходи мінус витрати) і щомісяця ЄСВ 22% від чистого доходу (але не менше ніж 22% від мінімальної зарплати).

Єдиний податок — це фіксована ставка податку в місяць у першої та другої групи (перша група платить до 10% від прожиткового мінімуму; друга група до 20% від мінімальної зарплати) і 5% від доходу (витрати не враховуються) у третьої групи. Ще, підприємці на спрощеній системі сплачують 22% ЄСВ від мінімальної зарплати щомісяця [27].

Крім цього, на час дії воєнного стану була введена спеціальна ставка єдиного податку у розмірі 2%, ця ставка діє лише на час воєнного стану та її буде скасовано після припинення цього стану.

ФОП на спрощеній системі оподаткування важливо обрати правильні види діяльності (це КВЕДи), адже, якщо ФОП буде отримувати дохід за тими видами діяльності, яких у нього не має — податкова видалить з реєстру ФОП на спрощеній системі з першого числа кварталу після дати порушення. Не з дати проведення перевірки, а саме з дати порушення. Тобто, навіть якщо порушення було два роки тому, а перевірка зараз — у разі порушень податкова до кінця кварталу (з дати порушення), у якому було порушення, буде рахувати єдиний податок у розмірі 15). З наступного кварталу вже буде загальна система, а там податок на доходи фізичних осіб (18%) та військовий збір (1,5%). Тому, рекомендую подбати про КВЕДи заздалегідь. Для підбору виду (видів) діяльності можна скористатися сайтом Укрстату [27].

Насамперед, що цей портал дійсно значно спростив реєстрацію ФОП (там, навіть, можна зареєструвати ТОВ на підставі модельного статуту) та внесення змін до даних про ФОП у державний реєстр. Тому, зараз процес реєстрації займає всього декілька хвилин. Для реєстрації спочатку потрібно зареєструватися на порталі «Дія», для цього потрібен кваліфікований електронний підпис. Для реєстрації на порталі потрібно підтвердити адресу електронної пошти та номер телефону (380..), внести паспортні дані та адресу реєстрації в Україні. Номер телефону та адресу електронної пошти

можна використовувати для реєстрації тільки одного кабінету. Якщо ви вже зареєстровані на порталі — достатньо авторизуватися.

Після реєстрації ФОП можна отримати виписку з реєстру в кабінеті в «Дії». Виписка має юридичну силу — її можна роздрукувати і користуватися як будь-яким іншим документом. Також, можна замовити витяг з реєстру платників єдиного податку через електронний кабінет платника, головне в запиті на витяг вказати, що його потрібно отримати в електронному вигляді й тоді через декілька годин він буде доступний для завантаження [27].

Залежно від способу утворення і формування статутного капіталу підприємства можуть бути унітарні (створюється одним засновником — державні, комунальні підприємства, релігійні організації чи приватні підприємства) або корпоративні (створюється двома і більше засновниками — кооперативні підприємства, господарські товариства, змішані підприємства) [22].

Підприємство — самостійний статутний об'єкт, який має право юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну, комерційну діяльність з метою отримання прибутку (доходу), а також для ведення некомерційної господарської діяльності. Підприємство не має у своєму складі інших юридичних осіб. Засновником (власником майна) може бути:

- держава (державне або командитне підприємство);
 - колектив (колективне підприємство);
 - фізична особа (приватне підприємство).
- Крім цього підприємство може бути створено внаслідок:
- примусового поділу згідно з антимонопольним законодавством;
 - виділення із складу діючого підприємства одного чи кількох структурних підрозділів [22].

Підприємство діє на підставі статуту, що затверджується власником. У цьому статуті зазначається: власник, найменування підприємства, види діяльності, порядок утворення майна, умови реорганізації та припинення діяльності.

Господарський кодекс України визначає наступні види підприємств:

- 1) приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- 2) підприємство, засноване на колективній власності трудового колективу;
- 3) комунальне підприємство, засноване на комунальній власності територіальної громади;
- 4) державне підприємство, засноване на державній власності, в т. ч. казенне підприємство;
- 5) підприємство, засноване на змішаній формі власності об'єднання майна різних форм власності;
- б) спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва.

Фізична особа може створювати як приватне підприємство, так і господарське, а юридична особа тільки господарське. Всі підприємства зобов'язані: вести бухгалтерський та податковий облік, складати фінансово-господарську звітність; подавати в державні податкові органи декларації, документи, пов'язані із обчисленням і сплатою податків; сплачувати належні податки і збори; допускати посадових осіб до обстежень приміщень, перевірок.

Майно підприємства може належати йому або на правах власності (приватне підприємство), або повного господарського володіння (державне підприємство). Майно підприємства становлять виробничі і невиробничі фонди, інші цінності, що відображаються у балансі [22].

Господарські товариства – корпоративні підприємства, установи, створені на засадах угоди юридичних осіб і громадян України та зарубіжних держав шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

До них належать:

1) Акціонерне товариство – товариство, що має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язання всім майном товариства. Засновниками визнаються як фізичні, так і юридичні особи, які є власниками його акцій. Види акціонерних товариств: публічні і приватні.

2) Товариство з обмеженою відповідальністю (ТзОВ) – товариство, що має статутний капітал, розділений на частки, розмір яких визначається статутними документами. Учасники несуть обмежену відповідальність в межах своїх вкладів.

3) Товариство з додатковою відповідальністю (ТзДВ) – товариство, статутний капітал якого поділений на частки, визначених установчими документами розмірів. Учасники ТзДВ відповідають за його борги своїми вкладами до статутного фонду, а при недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників розмірі, кратному вкладу учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається установчими документами.

4) Повне товариство – товариство, усі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

5) Командитне товариство – товариство, в якому поряд з одним чи кількома учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язання товариства усім своїм майном, є один чи кілька учасників, відповідальність яких обмежується тільки вкладом у майно товариства (вкладники).

6) Кооператив – юридична особа, створена фізичними особами на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для спільної виробничої діяльності та обслуговування переважно членів кооперативу. Кооперативи можуть здійснювати виробничу, переробну, заготівельно-збутову, постачальницьку, сервісну, іншу підприємницьку

діяльність. Членом його може бути будь-яка особа, що зробила вступний чи пайовий внесок [22].

Об'єднання підприємств утворюються у вигляді промислових, промислово-фінансових груп (господарських об'єднань). В Україні існують такі види об'єднань:

1) Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності. Вона не має права втручатись у виробничу і комерційну діяльність учасників.

2) Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових та комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання кожного з учасників.

3) Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети.

4) Концерн – статутне об'єднання підприємств промисловості, науки, транспорту, банків, торгівлі на основі повної фінансової залежності від одного чи кількох підприємств.

Фізичні особи, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, повинні подати у виконавчий комітет міської, районної ради у місті або в районну державну адміністрацію (за місцем перебування або місцем проживання) реєстраційну картку встановленого зразка, що є водночас заявою про державну реєстрацію, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера громадянина-платника податків та інших обов'язкових платежів і документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію, пройти державну реєстрацію як громадянин-підприємець. Інформація про державну реєстрацію фізичних осіб-підприємців є відкритою [22].

Громадянин-підприємець як суб'єкт господарювання здійснює самостійну господарську діяльність на свій ризик з метою досягнення економічних і господарських результатів та одержання прибутку.

Власний капітал приватного підприємця формується виключно завдяки його приватному майну, а джерелом його збільшення є внутрішнє фінансування. Джерелами грошових коштів громадян-підприємців, так як і приватних комерційних підприємств, є власні кошти, а при їх недостатності – залучені кошти. При здійсненні господарської діяльності громадянин-підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, що належить йому на праві приватної власності, включаючи і те, що не використовується в господарській діяльності.

Основними видами підприємницької діяльності громадян є торгівля, виробництво, видавнича справа, надання послуг тощо.

Підприємницьку діяльність громадяни ведуть на принципах комерційного розрахунку. Фінансова діяльність пов'язана з бюджетуванням доходів і витрат з таким розрахунком, щоб в результаті господарської діяльності отримати прибуток, достатній для самоокупності (як мінімум) і самофінансування.

Головні переваги підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця – простота утворення та реєстрації, її заснування не потребує дозволу жодної з державних установ (виняток – діяльність, що потребує ліцензування); пряме оподаткування шляхом декларування річного доходу та спрощена система оподаткування й звітності. Основні недоліки: повна відповідальність за свої борги і неможливість участі на фінансовому ринку (випуск акцій та облігацій), тобто обмеженість фінансування [22].

Критерії прийняття рішень про вибір правової форми організації малого бізнесу:

- мінімальний розмір внесків (статутного капіталу), необхідних для реєстрації малого бізнесу;
- рівень відповідальності власників та їх кількість (обмежена, додаткова, повна та змішана відповідальність);

- можливості участі в управлінні справами суб'єкта господарювання (самостійна індивідуальна участь або делегування повноважень відповідному органу);
- можливості фінансування (поповнення власного і залучення позикового капіталу);
- умови передачі права власності та правонаступництво (порядок і затрати коштів та часу на вихід із переліку власників);
- умови оподаткування (загальна чи спрощена система для підприємств, особлива – для приватних підприємців);
- витрати, зумовлені окремими формами організації бізнесу (витрати при заснуванні та веденні фінансово-господарської діяльності: емісійні витрати, обов'язкові аудиторські перевірки, організація зборів власників тощо);
- законодавчі вимоги щодо відповідності виду діяльності певним формам організації бізнесу [22].

1.3. Особливості організації та забезпечення управління фінансовими ресурсами малого бізнесу

Фінанси – це сукупність всіх матеріальних ресурсів, які знаходяться у володінні суб'єкта економіки: індивіда, організації, бізнесу або держави. Менеджмент – це сукупність принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом та виробничим персоналом з використанням досягнень науки управління. Основна мета менеджменту – досягнення високої ефективності виробництва, кращого використання ресурсного потенціалу організації [21].

З позиції наукового обґрунтування фінансовий менеджмент слід розглядати як явище інтегральне, яке має різноманітні форми свого прояву.

Фінансовий менеджмент можна пригадати, як певний процес визначення мети управління фінансами, а також здійснення впливу на фінансові ресурси підприємства за допомогою певних методів і важелів фінансового механізму. Згідно вище наведеним визначенням фінансовий менеджмент суб'єктів малого підприємництва включає в себе фінансову стратегію і тактику. Стратегія фінансового менеджменту являє собою загальні напрямки і способи використання фінансових ресурсів для досягнення основної мети фінансової діяльності суб'єктів підприємництва. При цьому при визначенні фінансової стратегії необхідно враховувати певний набір правил і економічних обмежень. Використання конкретних методів і прийомів в конкретних умовах, для досягнення поставленої мети – тактика суб'єктів малого підприємництва [1].

Основними завданнями тактики фінансового менеджменту є:

- вибір найбільш оптимального рішення;
- вибір найбільш прийнятних у даній господарській ситуації методів і прийомів управління суб'єктами малого підприємництва.

Таким чином, можна дати наступне визначення фінансового менеджменту на підприємствах суб'єктів малого підприємництва. Фінансовий менеджмент малого бізнесу включає в себе наступні основні принципи, методи, форми ефективного і раціонального управління фінансовими ресурсами і відносинами підприємства. Основною метою фінансового менеджменту підприємств малого бізнесу є забезпечення безперебійної стійкою виробничо-господарської діяльності для досягнення максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Важливою складовою розвитку малого підприємництва є система фінансового менеджменту [12].

Фінансове управління на підприємствах малого бізнесу має ряд специфічних особливостей.

При цьому на організацію фінансового управління впливають такі критерії:

- масштаби підприємства;
- основні цілі підприємства;
- форма і види діяльності підприємства [17].

До специфічних особливостей фінансового менеджменту на підприємствах малого підприємництва слід віднести наступні:

1) Підприємства малого бізнесу швидко реагують на зміни попиту і пропозиції на ринку товарів, робіт і послуг. Таким чином, малі підприємства у своїй фінансовій діяльності орієнтовані на поточний прибуток.

2) Підприємства малого підприємництва характеризуються високою оборотністю капіталу, це означає, що при організації фінансової діяльності немає необхідності купувати дорогі виробничі фонди, створювати великі фінансові накопичення.

3) На малих підприємствах немає можливості створювати наукомісткі, ресурсомісткі і трудомісткі виробництва. При цьому підприємства малого бізнесу на умовах підяду обслуговують великі підприємства, по створенню нової продукції, комплектуючих деталей. Виробництво обслуговуючих виробів не може стати масовим і серійним.

4) Суб'єктам малого підприємництва складно отримати кредит в комерційному банку.

5) Рівень ліквідності підприємств малого бізнесу в силу фінансових обмежень завжди нижче ліквідності великих підприємств.

6) Часто на малих підприємствах функції директора підприємства і фінансового менеджера виконує один і той же чоловік. На практиці керівник часто не має спеціальної освіти в області фінансового управління, і прийняття управлінських рішень часто засноване на власній інтуїції або раніше накопиченого досвіду.

7) Фінансовий менеджмент на підприємствах малого бізнесу орієнтований на досягнення беззбитковості підприємства, отримання максимального прибутку, збільшення доходів власників бізнесу.

8) Підприємство малого бізнесу створюється, як правило, з ініціативи власника підприємства, тому на підприємствах відсутня система стратегічного фінансового планування (маркетингової, цінової, інвестиційної та кредитної політики).

9) Власники суб'єктів малого бізнесу не бажають витратити додаткові фінансові кошти на маркетингові дослідження. У слідстві чого на даних підприємствах немає чіткої маркетингової політики. У практиці організації фінансової діяльності керівник підприємства керується особистою інтуїцією, і не використовує у фінансовій діяльності показники ефективності продажів продукції.

10) При створенні підприємства малого підприємництва власник в основному використовує свої власні кошти (прибуток, амортизаційні відрахування, особисті накопичення). Отримання позик із зовнішніх джерел дуже ускладнене.

11) Фінансовий менеджер підприємств малого підприємництва не становить інвестиційний фінансовий план, який є основним джерелом залучення зовнішніх позикових фінансових коштів.

12) Істотним елементом фінансового менеджменту на підприємствах малого підприємництва повинен бути фінансовий план, який дозволяє підвищити ефективність використання довгострокових і короткострокових фінансових ресурсів підприємства [14].

В сучасних умовах господарювання підприємства малого підприємництва стають найбільш перспективною сферою розвитку економіки країни. При виникненні фінансових труднощів на великих підприємствах, при зниженні їх ліквідності і платоспроможності головним важелем підтримки економіки країни стає мале підприємництво. Саме на підприємствах малого бізнесу створюються нові робочі місця, здійснюється поповнення бюджету за рахунок податкових відрахувань. Індикатором загального фінансового стану економіки країни стає мале підприємництво. Підприємства малого бізнесу дуже швидко реагують на всі зміни в економіці

країни. Державне регулювання фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва полягає в підтримці підприємств за допомогою податкових відрахувань. Для підприємств малого бізнесу передбачені спеціальні податкові режими, здатні стимулювати цю галузь економіки.

При проведенні дослідження прийняття в області малого підприємництва можна зробити однозначний висновок, що вжито всіх необхідних заходів і програми для підтримки малого підприємництва. Проте, спостерігається багато неточностей в законодавстві, усунення яких дозволило б перейти економіці країни на новий рівень розвитку.

Але не тільки державна підтримка впливає на фінансову діяльність суб'єктів малого підприємництва. Керівники, фінансові працівники даних підприємств повинні приймати внутрішні заходи по організації фінансової діяльності.

З урахуванням досліджених особливостей фінансового менеджменту підприємств малого бізнесу можна запропонувати наступні заходи щодо його вдосконалення:

а) створення в структурі підприємства системи управління оборотними коштами (запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами і короткостроковими зобов'язаннями). Ефективна система управління оборотними коштами підприємств малого підприємництва дозволить підвищити платоспроможність і ліквідність підприємства.

б) використовувати в практиці діяльності підприємств малого бізнесу фінансове планування. При цьому фінансове планування необхідно здійснювати в наступній послідовності:

- 1) виявлення існуючих проблем на підприємстві;
- 2) дослідження тих ділянок фінансової діяльності підприємства, які обмежують досягнення поставлених цілей [1].

Відповідно до вище представленої технології процесу планування з'ясувати, чи дотримується послідовність всіх його етапів. Якщо існують відхилення, то треба виявити причини відхилень. Наступним етапом

необхідно провести належні заходи щодо впровадження алгоритму фінансового планування на підприємстві малого бізнесу.

в) на підприємствах малого бізнесу рекомендується в фінансовій практиці використовувати процесний підхід до фінансового контролю. Сутність процесного підходу полягає в цілеспрямованій послідовності операцій і подій. Наприклад, процес формування комплексного фінансового плану. Кінцевим підсумком процесного підходу буде підвищення конкурентоспроможності підприємства і синхронізація діяльності підприємства з потребами споживача.

г) використання єдиного підходу до вибору методів та інструментів для всіх складаються на підприємстві планів, оскільки система фінансового планування і контролю повинна розглядатися як складовий елемент всієї системи планування на підприємстві.

д) створення ефективної системи податкового планування. Податкове планування як складова частина податкового менеджменту дозволяє знижувати абсолютний показник податкових відрахувань до бюджету за допомогою використання різниці в оподатковуваних базах і податкових ставках, встановлених законом податкових пільг і аналогічних чинників, які визначаються державою. Управління величиною податкових виплат можливо за допомогою зміни товарного асортименту і більш ефективного використання внутрішніх резервів, тобто впливу на величину податкових виплат, керуючи виключно факторами внутрішнього середовища організації, основ її діяльності. Цей спосіб податкового планування називається «податковий кастинг».

е) на підприємствах малого підприємництва рекомендується використовувати поглиблений операційний аналіз. Сутність операційного аналізу проявляється в тому, що частина сукупних постійних витрат відносять безпосередньо на даний товар (виріб, послугу). Принцип операційного аналізу полягає в об'єднанні прямих змінних витрат з прямими постійними витратами. Потім відбувається обчислення проміжної маржі.

ж) використання на підприємствах малого підприємництва технології операційного експрес-аналізу. Основним нововведенням є використання сили операційного важеля по аналізованому фактору. Дана методика спрощує алгоритм проведення операційного аналізу і дозволяє широко використовувати його в практичних цілях.

з) введення нових технологій виробництва, покупка сучасного і модернізація наявного обладнання.

и) для зниження витрат у фінансовій діяльності малих підприємств необхідно використовувати інтернет-технології. Так створення інтернет магазину дозволить:

- 1) знизити витрати на оренду торгової площі;
- 2) знизити витрати на заробітну плату;
- 3) розширити асортимент.

к) використовувати сучасні технології кадрової політики. Можна створити основну групу професіоналів, які будуть займатися розвитком бізнесу.

л) розподіл обов'язків. Наприклад, передача обов'язків зі складання і введення бухгалтерської звітності іншому малому підприємству, яке спеціалізується на наданні послуг аутсорсингу [13].

Таким чином, правильний вибір стилю і методів фінансового управління дозволять малому підприємству домогтися довгострокових позитивних результатів і зайняти стійке положення на ринку.

Висновки до розділу 1

Я вважаю що малий бізнес складається із не від'ємних значень, таких як: визначає, здійснює, сприяє, складає, формує, забезпечує, характеризується.

Таким чином, мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й навіть існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чимала маса національних ресурсів, яка є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва [6].

Бізнес – поняття набагато ширше ніж підприємництво, воно охоплює всі відносини, що виникають між учасниками ринкових відносин, і включає діяльність не лише підприємців, але й споживачів, найманих працівників, а також державних структур. Тобто бізнес, на відміну від підприємництва, включає будь-який вид діяльності, що приносить дохід або особисту користь [4].

Реєстрація малого бізнесу через портал «Дія», це найсучасніша, швидка, актуальна та зручна програма. Можна робити реєстрацію малого бізнесу не виходячи із дому або перебуваючи за кордоном, головне щоб були всі данні для реєстрації та інтернет.

Сучасний розвиток фінансової економіки зацікавлює малий бізнес а також молодь для того, щоб реєструвати ФОП, розвивати економіку України , платити податки, допомагати країні в найскрутніші часи. Працевлаштовувати людей офіційно, виплачувати заробітну плату. Офіційно платити податки за малий бізнес та донатити на ЗСУ, безхатнім тваринам та допомагати людям.

Підприємство – самостійний статутний об'єкт, який має право юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну, комерційну діяльність з метою отримання прибутку (доходу), а також для ведення некомерційної господарської діяльності.

Головна перевага малого бізнесу – сукупність форм і методів пристосування до змін на глобальному ринку: здатність реагувати на зміни як наслідок невеликого обсягу виробництва та обмежених ресурсів, вразливість порівняно з великими компаніями; заповнення прогалін в економіці внаслідок неможливості застосування ефекту масштабу у виробництві та збуті, що має багаторівневий характер; головне джерело новацій як результат вільніших організаційних умов на малих підприємствах, індивідуалізації підходу в розробленнях [4].

Роль та функції малого підприємництва полягають у тому що може відкритися простір вільному вибору шляхів, методів і досягнень в роботі на користь підприємця та суспільства щоб забезпечити власний добробут.

Переглянувши вищенаведену інформацію можна зробити висновок, що між поняттями “малий бізнес” і “мале підприємництво” суттєвої різниці немає. Однак бізнес – це діяльність спрямована на реалізацію власного економічного інтересу і на відміну від підприємництва не обов’язково має бути інноваційним та ризикованим. Сутність формування малого і середнього бізнесу в Україні полягає в тому, що в результаті всього комплексу організаційно-технічного та соціально-економічного на якісно новому рівні відбувається процес створення, формування і функціонування малих підприємств, які здатні забезпечити високий рівень виробництва і одночасно посилити соціально-економічний фактор. Малий і середній бізнес є невід’ємним елементом розвинутої ринкової економіки, основою її конкурентного середовища, потужним двигуном соціального, економічного та науково-технічного розвитку суспільства, засобом реалізації підприємницького потенціалу населення. Для його успішного розвитку потрібна фінансова підтримка держави [4].

Але не тільки державна підтримка впливає на фінансову діяльність суб’єктів малого підприємництва. Керівники, фінансові працівники даних підприємств повинні приймати внутрішні заходи по організації фінансової діяльності.

Все залежить від правильного стилю і методів фінансового управління. Що разу треба вдосконалювати малий бізнес: створення в структурі підприємства системи управління оборотними коштами, проводити фінансове планування, фінансовий контроль, ефективна система податкового планування, рекомендується використовувати поглиблений операційний аналіз, Введення нових технологій виробництва, покупка сучасного і модернізація наявного обладнання, необхідно використовувати інтернет-технології, можна створити групу професіоналів які будуть розвивати малий бізнес, розподіл обов'язків, наприклад передати бухгалтерську роботу аудиторській фірмі.

Не тільки на це впливає підприємець, все іде по послідовності, якщо все робити оперативно і правильно то «механізм» малого бізнесу запуститься і почне розвиватися, розширяться, пізнавати щось нове і надавати прибуток на користь підприємцю, працівникам та суспільству надавши конкретні послуги. Це сучасно і добре допомагає, розвиває економіку в Україні і навіть у скрутні часи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЄВРОДЖЕТ»

2.1. Загальна характеристика підприємства

На прикладі ТОВ «Євроджет» компанія розпочала свій рід діяльності з 3 листопада 2010 року. Являє собою надійного постачальника маркувального та етикетувального обладнання. За 11 років роботи на даному ринку вдалось отримати значний досвід та сформувати широку клієнтську базу та отримати позитивну репутацію на ринку, як надійного постачальника якісних товарів у даній сфері. Наразі компанія успішно співпрацює більш, ніж з 20-ма постачальниками з Європи, Азії та США.

Компанія також виробляє на власних потужностях конвеєри, стійки, різні кріплення та інші пристосування для інтеграції свого обладнання у виробничі лінії клієнтів. Саме тому дозволяє фахівцям ТОВ «Євроджет» краще інтегрувати маркувальне обладнання в існуючі або нові лінії розливу, фасувальні автомати і пакувальні лінії та проводити їх сервісне обслуговування після продажу.

Співпрацюючи з ТОВ «Євроджет» клієнти отримують багато переваг:

а) пропонується широкий асортимент обладнання в різних цінових категоріях та під різні задачі, що дозволяє вибрати оптимальний варіант для конкретного завдання.

б) надається гарантія на високоякісну продукцію, оскільки компанія працює лише з перевіреними виробниками.

в) клієнти отримують повну технічну підтримку, включаючи консультації щодо вибору, експлуатації обладнання та проводиться повний сервіс обслуговування обладнання після його продажу клієнтові.

ТОВ «Євроджет» готовий надати оптимальні умови співпраці, які будуть відповідати клієнтським потребам та бюджету. У каталозі

представлено різноманітне обладнання. У ньому поєднується тривалий термін служби, ефективність, висока продуктивність. Крім того, компанія пропонує гнучку цінову політику та індивідуальний підхід до кожного клієнта.

ТОВ «Євроджет» постачає на український ринок наступне обладнання:

- маркувальне обладнання – в цю категорію входять каплеструменеві, лазерні, термотрансферні, термоструйні та ручні маркувальники. Це спеціалізовані промислові принтери, за допомогою яких на упаковку, тару або безпосередньо на продукцію наноситься перемінна інформація, наприклад: дата виробництва, номер партії, штрих коди, 2D/3D та QR коди. При їх використанні забезпечуються низькі експлуатаційні витрати і безперебійна робота автоматичної лінії;

- етикетувальне обладнання – автоматичні чи напівавтоматичні аплікатори самоклеючих етикеток та етикетувальні системи. Це передові рішення, за допомогою яких в кілька разів прискорюється процес наклеювання етикеток та збільшуються темпи виробництва. Етикетувальні машини на 100% справляються зі своїми функціями. Їх ключові особливості – простота застосування, точність та надійність;

- вагове обладнання – сюди відносяться системи з автоматичного зважування продукції та з можливістю подальшого нанесення самоклеючих етикеток та промислові ваги або металодетектори. Це системи динамічного зважування. Їх призначення полягає у визначенні ваги одиниці продукції під час пересування по конвеєру або виявлення металевих частинок у продукції;

- допоміжні пристрої – намотувачі і перемотувачі самоклеючих етикеток, конвеєри, а також пристрої подачі купонів, листів тощо [35].

Компанія бере участь у цікавих і сучасних проектах в різних галузях економіки країни, наприклад: косметичній промисловості, харчовій, хімічній, фармацевтичній, кабельній та електротехнічній.

ТОВ «Євроджет» – команда кваліфікованих фахівців, які вирішують завдання будь-якої складності. Для забезпечення надання своєчасної та кваліфікованої підтримки своїм клієнтам компанія має декілька відділів, а саме:

- комерційний відділ – забезпечує інформаційну підтримку клієнтів компанії, підтримку та ведення проектів з індивідуальним підходом до кожного клієнта;

- сервісний відділ – здійснює безпосереднє обслуговування та інтеграцію обладнання у виробничі лінії клієнтів, здійснює навчання персоналу щодо користування встановленим обладнанням, здійснює ремонт та сервісне обслуговування після встановлення його на лінії клієнтів та постійне і своєчасне обслуговування обладнання протягом всього часу його експлуатації;

- виробничий відділ – забезпечує виготовлення різних конструкторських рішень на підприємстві;

- бухгалтерський відділ – забезпечує ведення бухгалтерії підприємства та своєчасне подання бухгалтерської та фінансової звітності підприємства;

- маркетинговий відділ та зовнішньоекономічних зв'язків – забезпечує проведення, здійснення та впровадження маркетингової стратегії підприємства, підтримку та ведення зовнішньоекономічних зв'язків, підтримка кооперації з іноземними партнерами та логістичні функції підприємства [35].

Клієнти компанії є в різних галузях промисловості. Це виробництво продуктів харчування та напоїв, кабельна та фармацевтична промисловість, екструзія, відмінний контраст кабельного маркування на темних та світлих поверхнях тощо. Серед найбільших постійних клієнтів компанії є Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед, Пепсіко Україна, АТ Фармак, ПРАТ ФК Дарниця, Копорація Артеріум, Кондитерська корпорація Рошен, ТОВ Снек

Експорт, Агрохолдинг Авангард, Леоні Ваерінг Системс, ТОВ Трібо та багато інших.

ТОВ «Євроджет» – це найсучасніша компанія в Україні, яка працює із зарубіжними та українськими партнерами в галузі промислових принтерів та обладнання для нанесення етикетки на продукцію. Не зважаючи на складності у скрутні часи, під час повномасштабного воєнного вторгнення РФ – компанія залишилася працювати у Україні підтримуючи економіку, зберігаючи робочі місця для співробітників та допомагає ЗСУ, при цьому частина персоналу підприємства також служить в лавах ЗСУ та ТРО України. Незважаючи на все, компанія розвиває нові зв'язки із новими зарубіжними партнерами, посилює бізнес-зв'язки із постійними партнерами та закликає їх до допомоги Україні.

При можливості ТОВ «Євроджет» бере участь у виставках, тендерах, проводить різні заходи щодо злагодження роботи персоналу та зацікавлює нових потенційних працівників щодо працевлаштування в сучасній компанії.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства

Здійснення ефективної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки базується на створенні сучасної системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю, складовими якої є облік, аналіз і контроль фінансово-господарських операцій, процесів і явищ. В умовах зростання конкуренції в глобальних масштабах, кількості загроз, кризових явищ в економіці та політичної кризи для вітчизняних підприємств на перший план виходить отримання позитивного фінансового результату їх діяльності. На сучасному етапі розвитку фінансового аналізу як навчальної дисципліни існує багато точок зору провідних учених-економістів – як вітчизняних, так і закордонних [16].

Фінансовий аналіз – це сукупність методичних прийомів дослідження фінансових відносин суб'єктів господарювання, обумовлених об'єктивними і суб'єктивними факторами, які знаходять відображення у фінансовому обліку і звітності [3].

Пріоритетним напрямом фінансового аналізу є дослідження формування, розподілу і використання фінансових ресурсів як основного виду ресурсів підприємств.

Умовою успішного проведення фінансового аналізу є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для підвищення ефективності проведення фінансового аналізу на підприємстві необхідно здійснити детальні планування, координацію дій, організацію та контроль усіх аспектів проведення фінансового аналізу. Процес фінансового аналізу повинен здійснюватися упорядковано, у певній послідовності. Необхідно розробити алгоритм проведення фінансового аналізу на підприємстві. Для оптимізації фінансовий аналіз необхідно сприймати як цілісну систему, механізм оцінювання, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології і методики проведення. Організацію фінансового аналізу можна уявити як технологічний процес, у якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів. Фінансовий аналіз здійснюється фінансовими підрозділами підприємства й фінансово-кредитними організаціями на основі даних фінансових служб підприємства, а також за показниками фінансової звітності, розробленої на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Даний вид аналізу дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, провести обґрунтоване дослідження фінансових ресурсів у процесі фінансово господарської діяльності підприємства та його фінансових результатів. Фінансовий аналіз, незалежно від суб'єктів його проведення, повинен

реалізуватися на основі системного підходу. Врахування системного підходу у ході формування системи показників для проведення фінансового аналізу передбачає розділення такої системи на підсистеми, які повинні органічно доповнювати одна одну та інтегруватись у загальну систему показників. Одним із ключових етапів розроблення методики фінансового аналізу є процес формування його концептуальної моделі. Формування концептуальної моделі інтегрує визначення мети проведення аналізу, конкретизацію завдань, визначення об'єктів і суб'єктів аналізу, розроблення програми фінансового аналізу, вибір методів, прийомів, способів, моделей та алгоритмів для проведення аналізу, формування системи показників [38].

Внутрішній аналіз структури джерел фінансування пов'язаний з оцінкою альтернативних варіантів фінансування діяльності підприємства. При цьому основними критеріями вибору є умови залучення позикових ресурсів, їх "ціна", ступінь ризику, можливі напрямки використання і т. д.

У загальному випадку поза залежністю від організаційно-правових типів і форм власності джерелами формування майна будь-якого підприємства є власні і позикові ресурси.

На прикладі ТОВ «Євроджет», при внутрішньому аналізі фінансових ресурсів вивчимо динаміку і структуру власного і позиченого капіталу, визначимо причини зміни окремих його складових за звітний період, що відображено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка структури власного капіталу

Джерело капіталу	Сума, тис. грн.		Структура капіталу, %		
	На поч. року	На кінець року	На поч. року	На кінець року	Відхилення
Статутний капітал	35	35	13,9	3,7	-10,2
Резервний капітал	10	10	3,98	1,06	-2,92
Нерозподілений прибуток	207	898	82,12	95,24	13,12
Всього	252	943	100	100	-

З даних наведеної таблиці можна зробити висновок, що суттєвих змін в структурі власного капіталу не спостерігається. Найбільшу частку у структурі займає нерозподілений прибуток, який збільшився на 13,12%, що призвело до зміни величини власного капіталу на 691 тис. грн.

Спостерігається також зменшення частки статутного та резервного капіталу на 10,2% і 2,92% відповідно.

Таким чином, структура власного капіталу на кінець періоду має наступний вигляд (рис. 2.1):

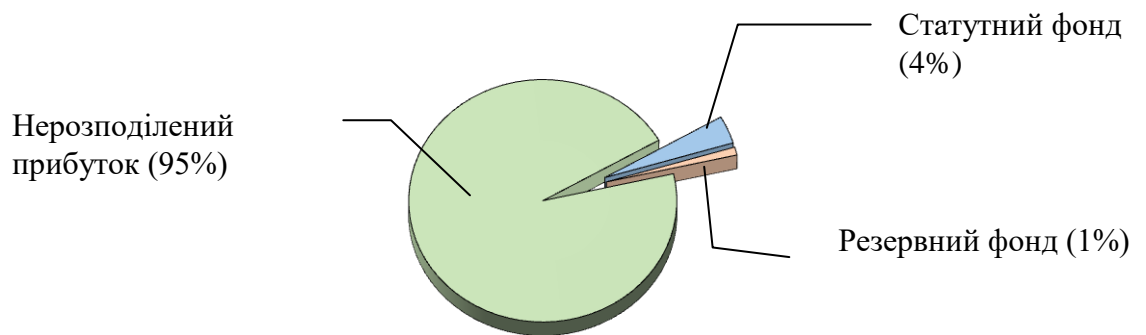


Рис. 2.1. Структура власного капіталу

З даних табл. 2.2 видно, що підприємство в звітному році підприємство не мало зобов'язань з коротко- і довгострокових кредитів. Найбільшу частку на кінець періоду у структурі позикового капіталу (98,4%) має кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; водночас спостерігається її збільшення на 0,57%, що є негативною тенденцією в діяльності товариства і збільшує його залежність перед кредиторами.

Таблиця 2.2

Динаміка структури позикового капіталу

Показники	Сума, тис. грн.		Структура капіталу, %		
	На поч. року	На кінець року	На поч. року	На кінець року	Відхилення
Довгострокові кредити банку	-	-	-	-	-
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14637	14315	88,93	98,4	0,57

Поточні зобов'язання за розрахунками:					
- з одержаних авансів	1007	1077	6,12	6,72	0,61
- з бюджетом	210	116	1,28	0,72	-0,55
- зі страхування	182	142	1,1	0,88	-0,22
- з оплати праці	401	304	2,44	1,89	-0,53
Інші поточні зобов'язання	21	59	0,13	0,39	0,27
Всього	16458	16013	100	100	-

Важливим питанням в аналізі структури джерел коштів є оцінка самофінансування підприємства і раціональності співвідношення власних і позикових коштів.

Таким чином, структура позикового капіталу на кінець періоду має наступний вигляд (рис. 2.2):

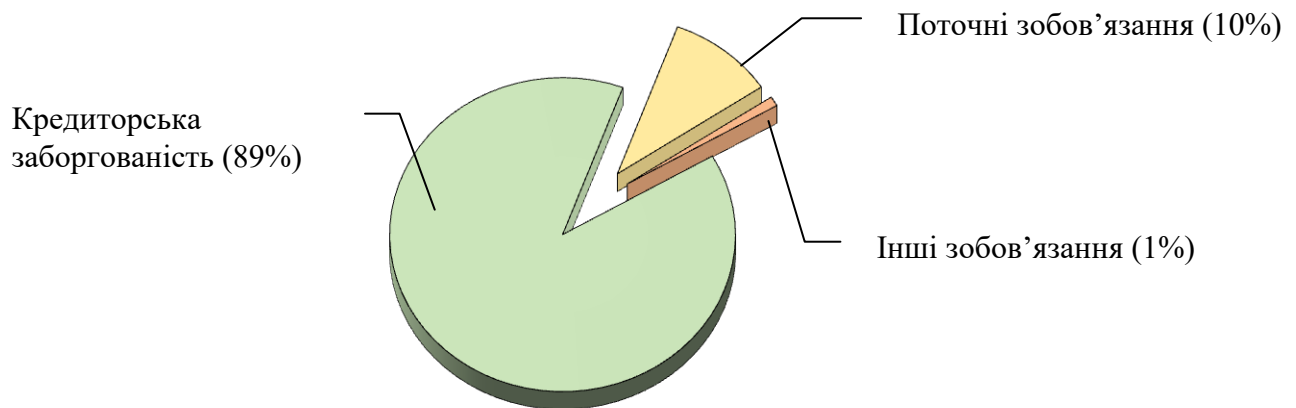


Рис. 2.2. Структура позикового капіталу

Рівень самофінансування розраховується за допомогою наступних коефіцієнтів:

а) Коефіцієнт фінансової стійкості – частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі. Нормативне значення Кф.с. = 0,85 - 0,9.

$$\begin{aligned}
 \text{Кф.с.} &= \frac{\text{Власний капітал} + \text{довгосрокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}} = \\
 &= \frac{\text{ф}1\ 380 + 430 + 480 + 630}{\text{ф}1\ 640} \quad (2.1)
 \end{aligned}$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{252}{16710} = 0,015$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{943}{16956} = 0,055$$

Відхилення від нормативного значення складає 0,79-0,84, що говорить про нестійкий фінансовий стан підприємства.

б) Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування). Характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами; перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства. Нормативне значення Кф.с. >1.

$$\text{Кф.с.} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позикові кошти}} = \frac{\text{ф}1\ 380+430+630}{\text{ф}1\ 480+620} \quad (2.2)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{252}{16458} = 0,015$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{943}{16013} = 0,059$$

Значення коефіцієнту знаходиться за межами нормативного (на кінець звітної періоду відхилення становить 0,941 пункту), що свідчить про значне перевищення частки позикових коштів над власними і порушення фінансової стійкості підприємства.

в) Коефіцієнт фінансового ризику (Кф.р.):

$$\text{Кф.р.} = \frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}} = \frac{\text{ф}1\ 480+620}{\text{ф}1\ 380+430+630} \quad (2.3)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кф.р.} = \frac{16458}{252} = 65,3$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кф.р.} = \frac{16013}{943} = 16,98$$

Позитивною тенденцією для коефіцієнта фінансового ризику є його зменшення, яке свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх кредиторів.

г) Коефіцієнт фінансової залежності. Показує скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу. Нормативне значення $Kф.з. = 0,5$.

$$Kф.з. = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ф1 640}}{\text{ф1 380+430+630}} \quad (2.4)$$

$$2021 \text{ рік} \quad Kф.з. = \frac{16710}{252} = 66,3$$

$$2022 \text{ рік} \quad Kф.з. = \frac{16956}{943} = 17,98$$

Спостерігається зменшення за період, що є позитивним явищем.

д) Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії). Характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел. Рекомендований рівень $Kавт. > 0,5$.

$$Kавт. = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} = \frac{\text{ф1 380+430+630}}{\text{ф1 640}} \quad (2.5)$$

$$2021 \text{ рік} \quad Kавт. = \frac{252}{16710} = 0,015$$

$$2022 \text{ рік} \quad Kавт. = \frac{943}{16956} = 0,05$$

Значення коефіцієнта дещо підвищилось за період, але знаходиться далеко за межею стійкості і підприємство не зможе найближчим часом розраховуватися по зовнішнім зобов'язанням лише за рахунок власних активів.

е) Іншим показником, що характеризує використання власних коштів підприємства, є оборотний капітал, що визначається як різниця поточних витрат і короткострокових зобов'язань.

Для цього розраховується так названий коефіцієнт маневреності власного капіталу, який характеризує частку власних обігових коштів у власному капіталі. Нормативне значення $K_m > 0,1$.

$$K_m = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\phi 1\,380 + 430 + 630 - 080}{\phi 1\,380 + 430 + 630} \quad (2.6)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_m = \frac{-158}{252} = -0,62$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_m = \frac{622}{943} = 0,67$$

K_m показує, яка частина власного обороту капіталу знаходяться в обороті, тобто дозволяє вільно маневрувати цими засобами, а яка капіталізована. Значення K_m збільшилось за рік. Значення K_m повинно бути високим, щоб забезпечити гнучкість у використанні власних коштів підприємства.

Основним чинником є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства, повернення вкладених у виробництво коштів і можливість розпочати новий виробничий цикл. Розмір виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва за видами продукції та ринкових цін кожного виду. Економічне обґрунтування обсягів виробництва виконується через пошук точки беззбитковості. Ще один чинник, який істотно впливає на розмір чистого прибутку, — це сукупні витрати на виробництво і збут продукції: собівартість реалізованої продукції, а також адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, рекламу, доставку продукції споживачам тощо). У ринкових умовах господарювання до основних показників поряд із зазначеними належать грошовий потік як сума чистого прибутку і амортизаційні відрахування. Розглянемо дані показники на основі табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз фінансових результатів

Показник	Період		Зміни за звітний період	
	звітний	попередній	тис. грн.	відсотки
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	18949	20002	-1053	-5,3
Собівартість реалізованої продукції	17745	19315	-1570	-8,1

Продовж. табл. 2.3

Валовий прибуток від реалізації	1204	687	+517	75,2
Адміністративні витрати	519	517	+2	0,3
Витрати на збут	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції з урахуванням адміністративних витрат і витрат на збут	18264	19832	-1568	-8
Прибуток від реалізації	685	170	+515	303
Інші операційні доходи	1954	883	+1071	121,3
Прибуток від операційної діяльності	2639	1053	+1586	150,6
Прибуток від участі в капіталі	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	30	7	+23	328,5
Прибуток від звичайної діяльності	2669	1060	+1609	151,8
Податок на прибуток	230	8	+222	2775
Чистий прибуток	2439	1052	+1387	131,8
Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	2497	1114	+1383	124,1

На відміну від інших видів витрат нараховані амортизаційні відрахування залишаються на рахунку підприємства, поповнюючи залишок ліквідних коштів. Амортизаційні відрахування відіграють важливу роль у системі обліку та плануванні діяльності підприємства. Вони є внутрішнім джерелом фінансування. Розмір амортизаційних відрахувань зменшує прибуток, що оподатковується. Таким чином, амортизаційні відрахування — істотний чинник стимулювання інвестиційної діяльності підприємства.

Першочерговими завданнями аналізу фінансових результатів є оцінювання динаміки прибутку, виявлення і кількісне оцінювання впливу

різних чинників на його розмір, а також оцінювання резервів збільшення прибутку.

Розрізняють такі напрямки аналізу:

- зміни показників за розглядуваний період (горизонтальний аналіз);
- структури показників та їх змін (вертикальний аналіз).

Таблиця 2.4

Структура прибутку від звичайної діяльності

Показник	Розмір, тис. грн., за період		Частка, %, за період		Зміни у структурі, пунктів (гр.4 - гр.3)
	звітний	попередній	звітний	попередній	
1	2	3	4	5	6
Прибуток від операційної діяльності	2639	1053	98,9	99,3	+0,4
Прибуток від участі в капіталі	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	30	7	1,12	0,66	-0,46
Прибуток від звичайної діяльності	2669	1060	100,0	100,0	0

Дані табл. 2.4 свідчать про збільшення у звітному періоді чистого прибутку на 131,8%. Цьому сприяло збільшення прибутку від операційної діяльності на 150,6% за рахунок збільшення обсягів реалізації та відносного зменшення витрат на виробництво.

Позитивним є збільшення частки прибутку від операційної діяльності а також збільшення інших фінансових доходів на 328,5% і збільшення грошового потоку на 124,1%.

У звітному періоді на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції підприємство витратило $\frac{17745+519}{18949} = 0,96$ коп., а в попередньому періоді - $\frac{19315+517}{20002} = 0,99$ коп. Негативним є абсолютне та відносне (на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції) збільшення адміністративних витрат.

З табл. 2.5 спостерігаємо, що операційні витрати за попередній період становлять 21403 тис. грн., за звітний — 21829 тис. грн. Збільшення витрат спричинюється збільшенням матеріальних витрат: сукупні витрати збільшились на 1,99 %, а матеріальні — на 6,22 %.

Витрати на 1 грн. вартості реалізованої продукції:

за попередній період: $\frac{21403}{20002} = 1,07 = 107$ коп.

за звітний період: $\frac{21829}{18949} = 1,151 = 115,2$ коп.

Таблиця 2.5

Вихідні дані для аналізу динаміки операційних витрат

Показник	Період		Відхилення	
	попередній	звітний	абсолютні	відносні
1	2	3	4	5
Виручка від реалізації продукції	20002	18949	-1053	-5,3
Матеріальні витрати	6063	6440	377	6,22
Витрати на оплату праці	7751	8039	288	3,71
Відрахування на соціальні заходи	2944	3055	111	3,77
Амортизація	62	58	-4	-6,4
Інші операційні витрати	4583	4237	-346	-7,55
Операційні витрати разом	21403	21829	426	1,99

Витрати збільшились на 7,66 % за рахунок того, що темпи збільшення собівартості продукції перевищили темпи зміни виручки від реалізації продукції відповідно на 1,99 та -5,3 %. Випередження становить 1,82 пункти.

Також для оцінки фінансового стану підприємства важливо визначити показники його рентабельності.

Основні показники рентабельності:

а) рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності показує скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на 1-цю коштів, інвестованих в активи.

$$R_{зв.} = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Активи}} = \frac{\text{ф}2\ 190}{\text{ф}1\ 280} \quad (2.7)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_{зв.} = \frac{691}{16710} = 0,041$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_{зв.} = \frac{23}{16956} = 0,0013$$

б) рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю коштів, інвестованих в активи.

$$R_{a.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} = \frac{\text{ф}2\ 220}{\text{ф}1\ 280} \quad (2.8)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_{a.} = \frac{691}{16710} = 0,041$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_{a.} = \frac{23}{16956} = 0,0013$$

в) рентабельність власного капіталу – скільки чистого прибутку припадає на 1-цю власного капіталу.

$$R_{в.к.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ф}2\ 220}{\text{ф}1\ 380} \quad (2.9)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_{в.к.} = \frac{691}{252} = 2,74$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_{в.к.} = \frac{23}{943} = 0,024$$

г) рентабельність виробничих фондів показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю вартості виробничих фондів.

$$R_{в.ф.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виробничі фонди}} = \frac{\phi 2\ 220}{\phi 1\ 030+100+120} \quad (2.10)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_{в.ф.} = \frac{691}{156+2262+7185} = 0,071$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_{в.ф.} = \frac{23}{135+2946+10448} = 0,0017$$

д) рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації – скільки припадає прибутку від реалізації на 1-цю виручки.

$$R_q = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Виручка}} = \frac{\phi 2\ 050-070-080}{\phi 2\ 035} \quad (2.11)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_q = \frac{170}{20002} = 0,008$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_q = \frac{505}{18949} = 0,026$$

е) рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності – скільки прибутку від операційної діяльності припадає на 1-цю виручки.

$$R_{оп.к.} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Виручка}} = \frac{\phi 2\ 100}{\phi 2\ 035} \quad (2.12)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_{оп.к.} = \frac{892}{18949} = 0,047$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_{оп.к.} = \frac{24}{20002} = 0,0011$$

ж) рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком показує скільки чистого прибутку припадає на 1-цю виручки.

$$R_{ч.қ.} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} = \frac{ф2\ 220}{ф2\ 035} \quad (2.13)$$

$$2021 \text{ рік} \quad R_{ч.қ.} = \frac{691}{18949} = 0,036$$

$$2022 \text{ рік} \quad R_{ч.қ.} = \frac{23}{20002} = 0,0011$$

з) коефіцієнт реінвестування – скільки чистого прибутку капіталізовано і спрямовано на збільшення власного капіталу. Збільшення в межах, що не суперечить бажанню акціонерів отримувати підвищенні дивіденди.

$$K_p = \frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Чистий прибуток}} = \frac{ф1 \text{ збільшення по } 340+350}{ф2\ 220} \quad (2.14)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_p = \frac{217}{691} = 0,31$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_p = \frac{908}{23} = 39,47$$

и) коефіцієнт стійкості економічного зростання вказує на темп збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку. Збільшення.

$$K_{с.е.з.} = \frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{ф1 \text{ збільшення по } 340+350}{ф1\ 380} \quad (2.15)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_{с.е.з.} = \frac{217}{252} = 0,86$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{с.е.з.} = \frac{908}{943} = 0,96$$

к) період окупності капіталу – за який період кошти, що інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком.

$$T_k = \frac{\text{Активи}}{\text{Чистий прибуток}} = \frac{\phi_1 280}{\phi_2 220} \quad (2.16)$$

$$2021 \text{ рік} \quad T_k = \frac{16710}{691} = 24,18$$

$$2022 \text{ рік} \quad T_k = \frac{16956}{23} = 737,21$$

л) період окупності власного капіталу – за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком.

$$T_{в.к.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Чистий прибуток}} = \frac{\phi_1 380}{\phi_2 220} \quad (2.17)$$

$$2021 \text{ рік} \quad T_{в.к.} = \frac{252}{691} = 0,36$$

$$2022 \text{ рік} \quad T_{в.к.} = \frac{943}{23} = 41$$

Визначимо вплив на зміну рентабельності таких чинників, як зміна цін та собівартості реалізованої продукції.

Позначимо рентабельність продукції попереднього та звітного періодів відповідно Rq_0 та Rq_1

Рентабельність реалізованої продукції:

$$Rq_0 = \frac{P_0}{V_0}, \quad (2.18)$$

$$Rq_1 = \frac{P_1}{V_1}, \quad (2.19)$$

де P_0 , P_1 — прибуток від реалізації продукції за період відповідно попередній та звітний.

Загальна зміна рентабельності:

$$\Delta Rq = Rq1 - Rq0, \quad (2.20)$$

$$P0 = V0 - S0, \quad (2.21)$$

$$P1 = V1 - S1, \quad (2.22)$$

де $S0, S1$ - собівартість реалізованої продукції за період відповідно попередній та звітний; $V0, V1$ — чиста виручка від реалізації продукції за період відповідно попередній та звітний.

Тоді

$$Rq0 = \frac{V0 - S0}{V0}, \quad (2.23)$$

$$Rq1 = \frac{V1 - S1}{V1}. \quad (2.24)$$

Вплив на зміну рентабельності цінового чинника ΔRp розраховують за методом ланцюгових підстановок. При цьому поки що припускаємо, що собівартість не змінюється, тобто залишається на рівні попереднього року:

$$Rp = \frac{V1 - S0}{V1} - \frac{V0 - S0}{V0} \quad (2.25)$$

Припускаючи, що виручка від реалізації не змінюється, а береться на рівні звітного року, вплив фактора змін собівартості:

$$Rs = \frac{V1 - S1}{V1} - \frac{V1 - S0}{V1} \quad (2.26)$$

Сума впливу двох наведених чинників відповідає загальній зміні рентабельності за період:

$$\Delta Rq = \Delta Rp + \Delta Rs, \quad (2.27)$$

$$Rq0 = \frac{170}{20002} = 0,0085 = 0,85 \text{ коп.}$$

$$Rq1 = \frac{685}{18949} = 0,0361 = 3,61 \text{ коп.}$$

$$\Delta Rq = 0,0361 - 0,0085 = 0,0276 = 2,76 \text{ коп.}$$

Вплив на зміну рентабельності цінового чинника ΔRp :

$$Rp = \frac{18949 - 19832}{18949} - \frac{20002 - 19832}{20002} = -0,0466 - 0,0085 = -0,0551 = -5,51 \text{ коп.}$$

Вплив фактора змін собівартості ΔRs :

$$\Delta Rs = \frac{18949 - 18264}{18949} - \frac{18949 - 19832}{18949} = 0,0361 - (-0,0466) = 0,0827 = 8,27 \text{ коп.}$$

Сума впливу двох наведених чинників:

$$\Delta Rq = \Delta Rp + \Delta Rs = -0,0551 + 0,0827 = 0,0276 \text{ або } 2,76 \text{ коп. (на 1 грн.)}$$

Отже, рентабельність реалізованої продукції зменшилась внаслідок зменшення цін. Водночас зменшення собівартості збільшило рентабельність. Якщо зміни рентабельності (0,0276) узяти за 100 %, вплив ціни дорівнюватиме -199,6 %, а собівартості +299,6 %. Інше кажучи, завдяки зменшенню собівартості (при стабільній ціні) рентабельність могла збільшитись майже в 3 рази ($\frac{0,0827}{0,0276} = 2,99$). Але зменшення ціни (за умов

стабільної собівартості) призвело до зменшення рентабельності майже в 2 рази ($\frac{0,0551}{0,0276} = 1,99$).

Рентабельність капіталу (активів), або економічна рентабельність, визначається за формулою:

$$Ra = \frac{Pq}{A} = \frac{685}{\frac{16710+16956}{2}} * 100 \approx 4\% , \quad (2.28)$$

де Ra — прибуток від реалізації продукції; A — активи (валюта балансу).

Якщо чисельник і знаменник помножити на чисту виручку від реалізації продукції V , то рентабельність активів можна вважати добутком двох показників-співмножників, а саме: рентабельності реалізованої продукції Rq та ресурсовіддачі, або оборотності активів Oa , або коефіцієнта трансформації Kt . Економічний зміст коефіцієнта Kt полягає в тому, що він показує, скільки виручки підприємство отримує від реалізації з кожної грошової одиниці, вкладеної в активи підприємства, тобто:

$$Ra = \frac{PqV}{AV} = \frac{PqV}{VA} = PqOa \quad (2.29)$$

$$Ra = \frac{685}{18949} * \frac{18949}{\frac{16710+16956}{2}} * 100 = 0,036 * 1,126 * 100 \approx 4\%$$

Взаємозв'язок впливу на рентабельність капіталу (активів) двох чинників — рентабельності реалізації та оборотності капіталу — показано на рис. 2.3.

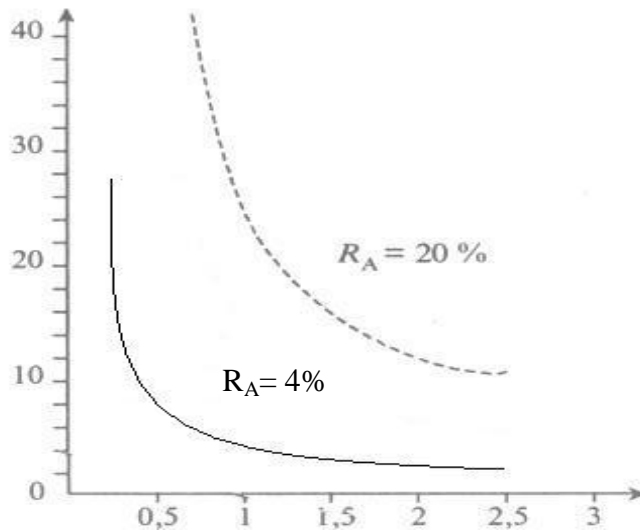


Рис. 2.3. Двофакторна модель рентабельності активів (крива трансформації)

Кожна точка кривої трансформації показує, яким має бути поєднання рентабельності продукції і оборотності капіталу, щоб рентабельність капіталу становила 4 % (суцільна лінія). Штрихова лінія відповідає рентабельності активів у розмірі 10 %.

Регулювання рентабельності капіталу зводиться до впливу на рентабельність продукції та оборотність активів. Якщо рентабельність продукції збільшити неможливо, то, збільшуючи оборотність залучених ресурсів, збільшують рентабельність капіталу.

У практиці фінансового аналізу в розвинених країнах рентабельність власного капіталу вважають найважливішим підсумковим показником, де фокусуються результати всіх напрямків діяльності підприємства. При цьому розглядаються три-і п'яти факторні моделі рентабельності.

Визначаємо рентабельність власного капіталу $R_{вк}$ як добуток рентабельності реалізації за чистим прибутком $R_{qч}$, оборотності активів O_a та коефіцієнта фінансової залежності (відношення сукупного капіталу до власного) $K_{фз}$, тобто:

$$R_{вк} = R_{qч} * O_a * K_{фз} = \frac{P}{BK} = \frac{P}{V} * \frac{V}{A} * \frac{A = \Pi}{BK}, \quad (2.30)$$

де P – чистий прибуток, V – чиста виручка від реалізації продукції, A – активи, Π – пасиви.

Отже, рентабельність власного капіталу залежить від змін рентабельності продукції (операційна діяльність підприємства), ресурсовіддачі (інвестиційна діяльність) і співвідношення сукупного та позикового капіталу (фінансова діяльність).

Розрахуємо рентабельність власного капіталу за звітний період (за вихідними даними дод. 1.1 та 1.2):

$$R_{вк} = \frac{2439}{252} = \frac{2439}{18949} * \frac{18949}{16833} * \frac{16833}{252} = 0,129 * 1,125 * 66,797 = 9,793 = 969\%$$

З наведеної трифакторної моделі рентабельності власного капіталу випливає, що на її значення істотно впливає збільшення частки позикових коштів, тобто так званий фінансовий ліверидж (важіль), який супроводжується підвищенням ризику втрати підприємством фінансової незалежності. Аналогічно дії механічного важеля, що передбачає внаслідок прикладання невеликих зусиль отримання помітного результату, дія фінансового важеля полягає в тому, що незначні зміни валового прибутку можуть спричинити істотні зміни рентабельності власного капіталу (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Рівень фінансового важеля

Показник	Частка позикового капіталу П/К, %		
	30	50	80
Капітал, тис. грн., разом	943	943	943
У тому числі: Власний капітал	45	35	898

Прибуток до сплати відсотків і податку, валовий прибуток, тис. грн.	1000	1204	1500	1000	1204	1500	1000	1204	1500
Відсотки за позики	9	9	9	7	7	7	179,6	179,6	179,6
Прибуток, тис. грн.	991	1195	1491	993	1197	1493	820,4	1024,4	1320,4
Податок на прибуток, тис. грн.	594,6	717	894,6	595,8	718,2	895,8	492,24	614,64	792,24
Чистий прибуток	396,4	478	596,4	397,2	478,8	597,2	328,16	409,76	528,16
Рентабельність власного капіталу, %	8,8	10,6	13,3	11,3	13,7	17,06	0,37	0,46	0,59

Рівень фінансового важеля

$$PB\Phi = \frac{\Delta R_{вк}, \%}{\Delta ВП, \%} \quad (2.31)$$

$$PB\Phi_{n/\kappa} = 30\% = \frac{\frac{13,3 - 8,8}{1500 - 1000}}{\frac{10,6}{1204}} = \frac{0,43}{0,4} = 1,075$$

$$PB\Phi_{n/\kappa} = 50\% = \frac{\frac{17,06 - 11,3}{1500 - 1000}}{\frac{13,7}{1204}} = \frac{0,42}{0,4} = 1,05$$

$$PB\Phi_{n/\kappa} = 80\% = \frac{\frac{0,59 - 0,37}{1500 - 1000}}{\frac{0,46}{1204}} = \frac{0,49}{0,4} = 1,225$$

Якщо частка позикового капіталу становить 30%, то зміна валового прибутку на 1% спричинює збільшення $R_{вк}$ на 1,075%, при $П/К = 50\%$ - на 1,05%, при $П/К = 80\%$ - на 1,225%.

Розширена формула для визначення впливу чинників на рентабельність власного капіталу має вигляд:

$$P_{вк} = \frac{P}{BK} = \frac{P}{V} * \frac{A = \Pi}{BK} * \frac{\text{ПП}}{A} * \frac{\text{ПА}}{\text{ПП}} * \frac{V}{\text{ПА}}, \quad (2.32)$$

де ПА, ПП – відповідно поточні активи та пасиви за даними балансу підприємства (дод. А).

П'ятифакторна модель включає такі показники: рентабельність реалізації, коефіцієнт фінансової залежності, частка термінових зобов'язань у валюті балансу, коефіцієнт загального покриття (поточної платоспроможності), оборотність поточних активів.

Згідно з цією моделлю рентабельність власного капіталу за звітний період обчислюється як добуток наведених показників:

$$\begin{aligned} P_{вк} &= \frac{2439}{18949} * \frac{2439}{18949} * \frac{16235,5}{16833} * \frac{16460}{16235,5} * \frac{18949}{16460} = \\ &= 66,797 * 0,129 * 0,964 * 1,014 * 1,151 = 9,694 = 969\% \end{aligned}$$

Наведену формулу можна доповнити таким співмножником, як коефіцієнт реінвестування чистого прибутку K_p (частка чистого прибутку, що спрямовується на нагромадження – нерозподілений прибуток). У результаті отримаємо коефіцієнт нарощування власного капіталу за рахунок прибутку ΔBK_p , який визначається співвідношенням реінвестованого прибутку до власного капіталу:

$$P_{вк} = \frac{Pr}{BK} * \frac{A}{BK} * \frac{\text{ПП}}{A} * \frac{\text{ПА}}{\text{ПП}} * \frac{V}{\text{ПА}} * \frac{Pr}{P}, \quad (2.33)$$

де Pr – частка реінвестованого прибутку.

$$P_{вк} = \frac{2439}{252} = 9,678$$

Коефіцієнт реінвестування чистого прибутку:

$$K_p = \frac{Pr}{P} = \frac{691}{2439} = 0,283$$

Темп збільшення власного капіталу:

$$\Delta BK = R_{вк} \frac{Pr}{P} = 9,678 * 0,283 = 2,7388 = 273,8\%$$

Підвищення рентабельності власного капіталу і коефіцієнта реінвестування чистого прибутку за умов збереження пропорцій між фінансовими показниками, визначеними за три- або п'ятифакторною моделлю, детермінує темп збільшення виручки від реалізації продукції:

$$\Delta V = \frac{KpR_{вк}}{1 - KpR_{вк}} \quad (2.34)$$

$$\Delta V = \frac{KpR_{вк}}{1 - KpR_{вк}} = \frac{0,283 * 969}{1,0 - 0,283 * 969} = \frac{274,227}{-273,227} = -1,003 = -100,3\%$$

Факторна модель рентабельності виробничих фондів може бути подана так:

$$\begin{aligned} R_{в.ф} &= \frac{P}{OB\Phi + ObB\Phi} = \frac{\frac{P}{V}}{\frac{OB\Phi}{V} + \frac{ObB\Phi}{V}} = \frac{1 - \frac{S}{V}}{\frac{OB\Phi}{V} + \frac{ObB\Phi}{V}} = \\ &= \frac{1 - (\frac{3П}{V} + \frac{M}{V} + \frac{Am}{V})}{\frac{OB\Phi}{V} + \frac{ObB\Phi}{V}}, \end{aligned} \quad (2.35)$$

де $\frac{P}{V}$ рентабельність продукції;

$\frac{S}{V}$ витрати на 1 грн продукції за повною собівартості;

$\frac{ЗП}{V}, \frac{M}{V}, \frac{Am}{V}$ - частка відповідно зарплати, вартості матеріалів та амортизації у реалізованій продукції;

$V, ОВФ, ОбВФ$ – середня за період вартість виробничих фондів відповідно основних та оборотних;

$\frac{ОВФ}{V}$ - фондомісткість продукції за основними виробничими фондами;

$\frac{ОбВФ}{V}$ - коефіцієнт закріплення обігових коштів.

Кількісну оцінку впливу окремих чинників на рівень рентабельності виробничих фондів визначають методом ланцюгових підстановок або інтегральним методом оцінювання впливу чинників.

Рівень рентабельності виробничих фондів за звітний рік становить 16,72%, а за попередній – 11,04, тобто рентабельність збільшилась на 5,68%.

Розрахуємо вплив чинників на зміну рівня рентабельності методом ланцюгових підстановок. Дані для розрахунків наведено в табл. 2.7

Таблиця 2.7

Факторний аналіз рентабельності виробничих фондів

Показник	Період	
	звітний	попередній
1	2	3
Прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.	2669	1060
Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	18949	20002
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	145,5	156
Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів(запасів), тис. грн.	13394	9447
Середньорічна вартість виробничих фондів, тис. грн.	13539,5	9603
Коефіцієнт фондомісткості продукції, тис. грн.	1,09	1,65
Коефіцієнт закріплення обігових коштів, тис. грн.	70,68	47,23
Рентабельність реалізованої продукції, коп. на 1 грн.	14,08	5,3
Рентабельність виробничих фондів, коп. на 1 грн.	16,72	11,04

1. Збільшення частки прибутку на 1 грн. реалізованої продукції спричинило підвищення рівня рентабельності на 13,46% (24,5-11,04), де $24,5 = 12:(1,65+47,23)*100\% = (12:48,88)*100\%$.

Інакше кажучи, визначаємо, на скільки пунктів змінився б рівень рентабельності фондів, якби вони використовувались з ефективністю попереднього періоду.

2. Зменшення фондомісткості, або зменшення фондівіддачі основних виробничих фондів, призвело до підвищення рентабельності фондів на 0,3% (24,8-24,5), де $24,8 = 12:(1,09+47,23)*100\% = (12:48,32)*100\%$.

3. Збільшення коефіцієнта закріплення оборотних виробничих фондів, тобто прискорення їх оборотності, спричинило зменшення рентабельності виробничих фондів на 8,08% (16,72-24,8), де $16,72 = 12:(1,09+70,68)*100\% = (12:71,77)*100\%$.

Таким чином рентабельність фондів за наведеними чинниками загалом підвищилася на 5,68% (13,46+0,3-8,08), що відповідає загальній зміні рентабельності за фондів за звітний період порівняно з попереднім.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) — показник, що характеризує ту частину короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто спроможність підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість [16].

Для більш глибокого аналізу фінансового стану підприємства необхідно також розрахувати показники фінансової стійкості підприємства.

Основні аналітичні показники фінансової стійкості підприємства:

а) власні обігові кошти (робочий функціонуючий капітал) — оборотні активи, що фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

$$P_k. = \phi 1 \text{ p.}380 + \text{p.}430 + \text{p.}480 - \text{p.}080 \quad (2.36)$$

$$2021 \text{ рік } P_k. = 252 - 410 = -158$$

$$2022 \text{ рік } P_k. = 943 - 321 = 622$$

Позитивне значення $P_k.$ означає, що підприємство відновило свою здатність платити поточні борги.

б) коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами.

Характеризує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Рекомендований рівень $K_{з.в.к} > 0,1$

$$K_{з.в.к.} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Оборотні активи}} = \frac{\phi 1 \text{ } 380+430-080}{\phi 1 \text{ } 260+270} \quad (2.37)$$

$$2021 \text{ рік } K_{з.в.к.} = \frac{-158}{16300} = -0,01$$

$$2022 \text{ рік } K_{з.в.к.} = \frac{622}{16635} = 0,04$$

За період частка власних коштів підприємства збільшилась, але не достатньо для повного забезпечення оборотних активів.

в) коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів. Показує наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування.

$$K_{зап.} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{\phi 1 \text{ } 380+430-080}{\phi 1 \text{ } 100+120+130} \quad (2.38)$$

$$2021 \text{ рік } K_{зап.} = \frac{-158}{9447} = 0,017$$

$$2022 \text{ рік } K_{зап.} = \frac{622}{13394} = 0,046$$

Напрямок позитивних змін – збільшення.

г) коефіцієнт покриття запасів. Показує скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань.

$$\begin{aligned} \text{Кп.з} &= \frac{\text{Джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}} = \\ &= \frac{\phi 1\ 380+430+480-080+500+520+530+540}{\phi 1\ 100+120+130} \end{aligned} \quad (2.39)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кп.з} = \frac{15486}{9447} = 1,64$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кп.з} = \frac{16014}{13394} = 1,19$$

Спостерігається зменшення за період, за рахунок збільшення запасів та відносно незначного зростання джерел їх покриття, що є негативною зміною в діяльності підприємства.

д) коефіцієнт фінансової незалежності (автономії). Характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел. Рекомендований рівень $\text{Кавт.} > 0,5$.

$$\text{Кавт.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} = \frac{\phi 1\ 380+430+630}{\phi 1\ 640} \quad (2.40)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кавт.} = \frac{252}{16710} = 0,015$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кавт.} = \frac{943}{16956} = 0,05$$

Значення коефіцієнта дещо підвищилось за період, але знаходиться далеко за межею стійкості і підприємство не зможе найближчим часом розраховуватися по зовнішнім зобов'язанням лише за рахунок власних активів.

е) коефіцієнт фінансової залежності. Показує скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу. Нормативне значення $Kф.з. = 0,5$.

$$Kф.з. = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\phi 1\ 640}{\phi 1\ 380+430+630} \quad (2.41)$$

$$2021 \text{ рік} \quad Kф.з. = \frac{16710}{252} = 66,3$$

$$2022 \text{ рік} \quad Kф.з. = \frac{16956}{943} = 17,98$$

Спостерігається зменшення за період, що є позитивним явищем.

ж) коефіцієнт маневреності власного капіталу. Характеризує частку власних обігових коштів у власному капіталі. Нормативне значення $Kм > 0,1$

$$Kм. = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\phi 1\ 380+430+630-080}{\phi 1\ 380+430+630} \quad (2.42)$$

$$2021 \text{ рік} \quad Kм. = \frac{-158}{252} = -0,62$$

$$2022 \text{ рік} \quad Kм. = \frac{622}{943} = 0,67$$

з) коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Показує скільки припадає позикового капіталу на одиницю сукупних джерел.

Критичне значення $Kп.к. \leq 0,5$

$$Kп.к. = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}} = \frac{\phi 1\ 480+620}{\phi 1\ 640} \quad (2.43)$$

$$2021 \text{ рік} \quad Kп.к. = \frac{16458}{16710} = 0,98$$

$$2022 \text{ рік} \quad Kп.к. = \frac{16013}{16956} = 0,94$$

и) коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування). Характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами; перевищення; перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства. Нормативне значення Кф.с. >1

$$\text{Кф.с.} = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позикові кошти}} = \frac{\phi 1\ 380+430+630}{\phi 1\ 480+620} \quad (2.44)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{252}{16458} = 0,015$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{943}{16013} = 0,059$$

Значення коефіцієнту знаходиться за межами нормативного (на кінець звітнього періоду відхилення становить 0,941 пункту), що свідчить про значне перевищення частки позикових коштів над власними і порушення фінансової стійкості підприємства.

к) коефіцієнт фінансової стійкості – частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі. Нормативне значення К.ф.с = 0,85-0,9

$$\begin{aligned} \text{Кф.с.} &= \frac{\text{Власний капітал} + \text{довгосрокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}} = \\ &= \frac{\phi 1\ 380+430+480+630}{\phi 1\ 640} \end{aligned} \quad (2.45)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{252}{16710} = 0,015,$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кф.с.} = \frac{943}{16956} = 0,055$$

Відхилення від нормативного значення складає 0,79-0,84, що говорить про нестійкий фінансовий стан підприємства

Розглянемо абсолютні показники фінансової стійкості.

Вартість запасів порівнюється з послідовно поширюваним переліком таких джерел фінансування: власні обігові кошти (ВОК), власні обігові

кошти і довгострокові кредити та позики (ВОК + КД); власні обігові кошти, довго- та короткострокові кредити і позики (ВОК + КД + К^к). Згідно з цим сума власних обігових коштів визначається як різниця між власним капіталом (ВК) та вартістю не оборотних активів (НА), на покриття якої насамперед спрямовується власний капітал, тобто $ВОК = ВК - НА$.

Наявність власних обігових коштів, тобто додатне значення ВОК — мінімальна умова фінансової стійкості.

Величина власних обігових коштів – показник фінансової стійкості та ліквідності компанії, який являє собою суму грошових коштів, що залишилася після виключення зобов'язань фірми зі своїх оборотних активів. Іншими словами, це сума власних оборотних активів, яка доступна для щоденної операційної діяльності компанії [34].

Загальноприйнятою формулою визначення власних обігових коштів (інші назви цього показника — робочий капітал; капітал, що функціонує) є різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями, або різниця між сумою власного капіталу і довгостроковими зобов'язаннями та необоротними активами. Отже, власні обігові кошти є частиною обігових коштів, яка фінансується за рахунок власних коштів та довгострокових зобов'язань. При цьому останні прирівнюються до власних коштів, хоча вони не є такими.

Для визначення типу фінансової стійкості розмір власних обігових коштів розраховують як різницю між власним капіталом і необоротними активами.

Відповідно до забезпеченості запасів згаданими варіантами фінансування можливі чотири типи фінансової стійкості.

1. Абсолютна стійкість — для забезпечення запасів (3) достатньо власних обігових коштів; платоспроможність підприємства гарантована:
 $З < ВОК$.

2. Нормальна стійкість — для забезпечення запасів крім власних обігових коштів залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність гарантована: $z < \text{вок} + \text{кД}$.

3. Нестійкий фінансовий стан — для забезпечення запасів крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити та позики; платоспроможність порушена, але є можливість її відновити: $z < \text{вок} + \text{кД} + \text{к}^{\text{к}}$.

4. Кризовий фінансовий стан — для забезпечення запасів не вистачає "нормальних" джерел їх формування; підприємству загрожує банкрутство: $z > \text{вок} + \text{кД} + \text{к}^{\text{к}}$.

Для визначення типу фінансової стійкості підприємства за даними балансу складають агрегований баланс (табл. 2.8), позиції активу і пасиву якого за ступенем агрегації відповідають меті аналізу.

Таблиця 2.8

Агрегований баланс (тис. грн.)

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6
Необоротні активи (НА)	410	321	Власний капітал (ВК)	252	943

Продовж. табл. 2.8

1	2	3	4	5	6
Запаси (З)	2262	2946	Довгострокові зобов'язання (КД)	0	0
Кошти, розрахунки та інші активи (К)	14038	13689	Короткострокові зобов'язання (К ^к) У тому числі: короткострокові кредити і позики	16458	16013
Баланс	16710	16956	Баланс	16710	16956

На основі агрегованого балансу проведемо також аналіз фінансової стійкості підприємства (табл. 2.9), що дає змогу визначити саме тип фінансової стійкості.

Аналіз фінансової стійкості

Показник	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Власний капітал	252	943
Необоротні активи	410	321
Власні обігові кошти	-158	622
Довгострокові зобов'язання	0	0
Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	-158	622
Короткострокові кредити та позики	16458	16013
Загальний розмір основних джерел покриття запасів	16300	16635
Запаси	2262	2946
Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів	-2420	-2324
Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик	-2420	-2324
Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів	+14038	+13689
Тип фінансової стійкості	Нестійкий	Нестійкий
Запас стійкості фінансового стану, днів	+252,6	+260
Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів	6,2	4,6

Таким чином, за звітний період тип фінансової стійкості підприємства на змінився не зважаючи на збільшення власного капіталу: воно перебуває у нестійкому фінансовому стані тому, що власних обігових коштів і довгострокових кредитів і позик не вистачає для покриття запасів, хоча загалом основних джерел достатньо для покриття, отже підприємство найближчим часом має можливість відновити платоспроможність і значно покращити свій фінансовий стан.

Ринкова стійкість визначається показниками, що характеризують рентабельність підприємства, ефективність менеджменту, ділову активність, інвестиційну діяльність, дивідендну політику тощо.

Розглянемо сукупність показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства щодо самостійності, незалежності у використанні власних коштів.

Відповідно до стандартів фінансової звітності саме ці показники відображають напрямок фінансової діяльності підприємства. За визначенням, це діяльність, яка зумовлює зміни розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства.

За критерієм вартості залучення капіталу, а також ураховуючи позитивний вплив фінансового важеля, підприємству було б вигідно формувати свої активи насамперед за рахунок позикових коштів. Проте якщо величина позикових коштів значно перевищує власні, підприємству загрожує банкрутство, оскільки позичальники можуть водночас виставити вимоги щодо повернення боргів.

Співвідношення між власними і позиковими коштами визначає наперед фінансову стійкість підприємства у довгостроковому плані. Підприємство з неризиковим співвідношенням впевненіше почуватися на ринку капіталу за рахунок додаткової емісії акції, облігацій кредитів банків.

У світовій та вітчизняній практиці використовують сукупність показників для аналізу фінансової стійкості підприємства з погляду структури джерел фінансування.

1. Коефіцієнт автономії (незалежності), або коефіцієнт концентрації власного капіталу:

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} \quad (2.46)$$

Коефіцієнт $K_{\text{авт}}$ характеризує частку власників підприємства в загальній сумі авансованих коштів. Що більше значення цього показника, то більшою є фінансова стійкість підприємства і незалежність від кредиторів.

У загальній сумі фінансових ресурсів частка власного капіталу не повинна бути меншою від 50 %, тобто $K_{\text{авт}} > 0,5$.

Мінімальне значення коефіцієнта автономії ($K_{\text{авт}} = 0,5$) свідчить про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами.

$$2021 \text{ рік} \quad K_{\text{авт}} = \frac{252}{16710} = 0,015$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{\text{авт}} = \frac{943}{16956} = 0,05$$

Отже, коефіцієнт $K_{\text{авт}}$ за звітний період підвищився, але ризик появи фінансових труднощів у майбутньому не зменшився, оскільки частка власних коштів ще зовсім незначна.

2. Коефіцієнт фінансової залежності

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.47)$$

Цей показник обернений до коефіцієнта автономії. Збільшення коефіцієнта $K_{\text{фз}}$ у часі свідчить про підвищення частки позикових коштів у фінансуванні підприємств, і навпаки. Якщо $K_{\text{фз}} = 1$, підприємство не має позик. Показник фінансової залежності використовують у детермінованому факторному аналізі, наприклад в аналізі чинників рентабельності власного капіталу.

$$2021 \text{ рік} \quad K_{\text{фз}} = \frac{16710}{252} = 66,3$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{\text{фз}} = \frac{16956}{943} = 18$$

Таким чином, за звітний період фінансова незалежність підприємства підвищилась.

3. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів доповнює коефіцієнт автономії. Якщо нормальне мінімальне значення $K_{\text{авт}} = 0,5$, то нормальне співвідношення залучених і власних коштів $K_{\text{з/в}} = 1$. Цей коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{\text{з/в}} = \frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.48)$$

Значення $K_{з/в}$, показує, скільки позикових коштів припадає на 1 грн. власного капіталу.

$$2021 \text{ рік} \quad K_{з/в} = \frac{16458}{252} = 65,3$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{з/в} = \frac{16013}{943} = 16,98$$

Зменшення цього показника свідчить про деяке збільшення фінансової стійкості.

4. Коефіцієнт мобільності.

$$K_{о/н} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}} \quad (2.49)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_{о/н} = \frac{410}{16300} = 0,025$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{з/н} = \frac{321}{16635} = 0,019$$

Часка необоротних активів значно перевищує частку оборотних, що є негативною тенденцією діяльності підприємства.

5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу

$$K_M = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.50)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_M = \frac{252 - 410}{252} = -0,62$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_M = \frac{943 - 321}{943} = 0,65$$

Значення K_M показує частку власного капіталу, що використовується для фінансування поточної діяльності підприємства. Збільшення значення цього коефіцієнта негативно характеризує зміни у фінансовому стані підприємства, оскільки свідчить про зменшення можливості вільно маневрувати власними коштами.

Отже, спостерігаються зміни на гірше; у підприємства майже немає свободи маневрувати мобільними коштами.

6. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів

$$K_{\text{зап}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} \quad (2.51)$$

$$\text{2021 рік} \quad K_{\text{зап}} = \frac{252 - 410}{2262} = -0,07$$

$$\text{2022 рік} \quad K_{\text{зап}} = \frac{943 - 321}{2946} = 0,21$$

Нормальне значення цього відносного показника становить 0,6-0,8.

Таким чином, за звітний період забезпечення запасів власними обіговими коштами збільшилось на 0,28, але так і не досягло нормального значення.

7. Коефіцієнт виробничих фондів.

Визначається відношенням балансової вартості виробничих фондів (основних коштів, виробничих запасів та незавершеного виробництва) до підсумку балансу:

$$K_{\text{в.ф}} = \frac{\text{Виробничі фонди}}{\text{Актив}} \quad (2.52)$$

$$\text{2021 рік} \quad K_{\text{в.ф}} = \frac{156 + 2262 + 7185}{16710} = 0,57$$

$$\text{2022 рік} \quad K_{\text{в.ф}} = \frac{135 + 2946 + 10448}{16956} = 0,8$$

За даними господарської практики нормальне значення $K_{\text{в.ф}} > 0,5$. Якщо показник менший від нормального значення, слід вжити заходів щодо поповнення майна виробничого призначення, залучивши для цього додатково власні кошти або довгострокові кредити.

Отже, на початок і кінець звітної періоду коефіцієнт виробничих фондів має нормальний рівень.

8. Коефіцієнт автономії джерел формування запасів.

$$K_{a.з} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Підсушок основних джерел формування запасів}} \quad (2.53)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_{a.з} = \frac{252 - 410}{-158 + 16458} = -0,01$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{a.з} = \frac{943 - 321}{622 + 16013} = 0,04$$

Отже, частка основних джерел формування запасів збільшилась, в основному завдяки збільшенню короткострокових кредитів та позик, що трохи збільшило фінансову стійкість підприємства.

9. Коефіцієнт кредиторської заборгованості.

$$K_{кр.з} = \frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Зобов'язання}} \quad (2.54)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_{кр.з} = \frac{14637 + 210 + 401}{16458} = 0,93$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{кр.з} = \frac{14315 + 116 + 304}{16013} = 0,92$$

Таким чином, за звітний період показник істотно не змінився.

10. Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

$$K_{д/к} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}} \quad (2.55)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_{д/к} = \frac{5467}{14637} = 0,37$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_{д/к} = \frac{2418}{14315} = 0,17$$

Отже, за звітний період значення показника зменшилось; бажано зменшити абсолютні розміри як дебіторської, так і кредиторської за-

боргованості. В умовах інфляції для фінансового стану підприємства краще, щоб кредиторська заборгованість перевищувала дебіторську. На даному підприємстві кредиторська заборгованість перевищує дебіторську.

Для оцінки рівня ліквідності підприємства необхідно розрахувати сукупність відносних аналітичних показників – коефіцієнтів ліквідності. Основними з них є коефіцієнти поточної ліквідності, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності.

1. Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття, загальної платоспроможності).

$$\text{Кл.п.} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}} = \frac{\text{ф1 260}}{\text{ф1 620}} \quad (2.56)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кл.п.} = \frac{16288}{16458} = 0,98$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кл.п.} = \frac{16632}{16013} = 1,03$$

Значення Кл.п. показує, скільки грошових одиниць обігових коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових, тобто невідкладних зобов'язань. Критичне значення Кл.п. = 1. Значення Кл.п. = 1-1,5 свідчить про те, що підприємство вчасно ліквідує борги. Коефіцієнт ліквідності поточної збільшився на 0,05 і знаходиться в межах оптимально можливих значень.

2. Коефіцієнт ліквідності швидкої – скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів. У міжнародній практиці оптимальне значення даного коефіцієнта 0,7-0,8.

Збільшення Кл.ш. ≥ 1 .

$$\begin{aligned} \text{Кл.ш.} &= \frac{\text{Поточні активи за пасиви}}{\text{Поточні пасиви}} = \\ &= \frac{\text{ф1 260} - (100 + 110 + 120 + 130 + 140)}{\text{ф1 620}} \end{aligned} \quad (2.57)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кл.ш.} = \frac{16288 - 9447}{16458} = 0,41$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кл.ш.} = \frac{16632 - 13394}{16013} = 0,2$$

Даний коефіцієнт знаходиться за межею оптимального значення.

3. Коефіцієнт ліквідності абсолютний – визначається як відношення суми найбільш мобільної частини оборотних коштів до короткострокових зобов'язань. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинне перебувати в межах 0,2-0,35. Коефіцієнт характеризує здатність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість.

$$\text{Кл.а.} = \frac{\text{Кошти}}{\text{Поточні пасиви}} = \frac{\phi 1\,230 + 240}{\phi 1\,620} \quad (2.58)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кл.а.} = \frac{1165}{16458} = 0,07$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кл.а.} = \frac{630}{16013} = 0,03$$

Отже, у підприємства достатньо грошових коштів на покриття невідкладних зобов'язань. Протягом звітнього року показник абсолютної ліквідності зменшився на 0,03 і перебуває в межах припустимого рівня.

Таблиця 2.10

Показники ліквідності

Коефіцієнти	На початок року	На кінець року	Зміни за рік	Теоретичне значення	Відхилення на кінець року від теоретичного значення
К.л.п	0,98	1,03	0,05	1-1,5	0,03-0,47
К.л.ш	0,41	0,2	-0,21	0,7-0,8	0,5-0,6
К.л.а	0,07	0,03	-0,04	0,2-0,35	0,17-0,32

З даних таблиці бачимо невелику можливість забезпечення підприємством своїх платежів по короткострокових зобов'язаннях.

Коефіцієнт швидкої ліквідності нижче теоретично встановленого, а коефіцієнт поточної ліквідності знаходиться на критичному рівні, це говорить про те, що підприємство не досить платоспроможне і не має задовільного фінансового стану.

Показники ділової активності підприємства фіксують швидкість оборотів різноманітних видів активів протягом аналізованого періоду і розраховуються шляхом розподілу продуктів від реалізації продукції на різноманітні види активів підприємства. Таким чином, можна визначити, яка кількість вказаних активів необхідна для забезпечення даного рівня реалізації продукції, тобто визначається сума прибутку на одиницю вкладених активів.

1. Оборотність активів – скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на 1-цю коштів, інвестованих в активи.

$$K_T = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації (ЧВ)}}{\text{Активи}} = \frac{\phi 2\ 035}{\phi 1\ 280} \quad (2.59)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K_T = \frac{18949}{16710} = 1,13$$

$$2022 \text{ рік} \quad K_T = \frac{20002}{16956} = 1,17$$

Спостерігається збільшення коефіцієнта, що є позитивним.

2. Фондовіддача – скільки ЧВ припадає на 1-цю основних виробничих фондів. Збільшення.

$$\Phi_o.\phi = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Основні виробничі фонди}} = \frac{\phi 2\ 035}{\phi 1\ 030} \quad (2.60)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \Phi_o.\phi = \frac{18949}{156} = 121,46$$

$$2022 \text{ рік} \quad \Phi_o.\phi = \frac{20002}{135} = 148,16$$

3. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороти). Відображає кількість оборотів обігових коштів за період; скільки ЧВ припадає на одиницю обігових коштів. Збільшення.

$$Ko. = \frac{ЧВ}{Обігові\ кошти} = \frac{\phi 2\ 035}{\phi 1\ 260+270} \quad (2.61)$$

$$2021\ \text{рік} \quad Ko. = \frac{18949}{16300} = 1,16$$

$$2022\ \text{рік} \quad Ko. = \frac{20002}{16635} = 1,2$$

4. Період одного обороту обігових коштів – середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію. Зменшення.

$$Чo. = \frac{360}{Ko} \quad (2.62)$$

$$2021\ \text{рік} \quad Чo. = \frac{360}{1,16} = 310,34$$

$$2022\ \text{рік} \quad Чo. = \frac{360}{1,2} = 300$$

5. Коефіцієнт оборотності запасів. Показує скільки оборотів коштів, інвестованих в запаси. Збільшення.

$$Ko.з. = \frac{Собівартість\ реалізації}{Середні\ запаси} = \frac{\phi 2\ 040}{\phi 1\ 100+120+130+140} \quad (2.63)$$

$$2021\ \text{рік} \quad Ko.з. = \frac{(17745)}{2262 + 7185} = \frac{17745}{9447} = 1,87$$

$$2022\ \text{рік} \quad Ko.з. = \frac{(19315)}{2946 + 10448} = \frac{19315}{13394} = 1,44$$

6. Період одного обороту запасів(днів) – період протягом якого запаси трансформуються у кошти. Зменшення.

$$\text{Чз.} = \frac{360}{\text{Ко.з.}} \quad (2.64)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Чз.} = \frac{360}{1,87} = 192,5$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Чз.} = \frac{360}{1,44} = 250$$

7. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості(обороту) показує у скільки разів ЧВ перевищує середню дебіторську заборгованість.

$$\begin{aligned} \text{Кд.з.} &= \frac{\text{ЧВ}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} = \\ &= \frac{\phi 2\ 035}{\phi 1\ 050+170+180+190+200+210} \end{aligned} \quad (2.65)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кд.з.} = \frac{18949}{42+27} = \frac{18949}{69} = 274,62$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кд.з.} = \frac{20002}{37+31} = \frac{20002}{68} = 294,14$$

Виручка значно перевищує середню дебіторську заборгованість, разом з тим спостерігається значне збільшення коефіцієнта, що є позитивним явищем.

8. Період погашення дебіторської заборгованості(днів) показує середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення. Зменшення, особливо в умовах інфляції.

$$\text{Чд.з.} = \frac{360}{\text{Кд.з.}} \quad (2.66)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Чд.з.} = \frac{360}{274,62} = 1,31$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Чд.з.} = \frac{360}{294,14} = 1,22$$

9. Період погашення кредиторської заборгованості (днів) показує середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості. Зменшення.

$$\begin{aligned} \text{Чк.з.} &= \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість} \cdot 360}{\text{Собівартість реалізації}} = \\ &= \frac{\phi 1\,500 + 520 + 530 + 550 + 580}{\phi 2\,040} \end{aligned} \quad (2.67)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Чк.з.} = \frac{15248 \cdot 360}{17745} = 309,34$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Чк.з.} = \frac{14735 \cdot 360}{19315} = 274,63$$

10. Період операційного циклу (днів) показує тривалість перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти.

$$\text{Чо.ц.} = \text{Чз} + \text{Чд.з} \quad (2.68)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Чо.ц.} = 192,5 + 274,62 = 467,12$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Чо.ц.} = 205 + 294,14 = 499,14$$

Спостерігається зменшення показника за період що є негативною зміною.

11. Період фінансового циклу (днів)

$$\text{Чф.ц.} = \text{Чо.ц} + \text{Чк.з} \quad (2.69)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Чф.ц.} = 467,12 - 309,34 = 157,78$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Чф.ц.} = 499,14 - 274,63 = 224,51$$

Збільшення за період, що є негативним явищем.

12. Коефіцієнт оборотності власного капіталу(оборотність) – скільки виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу.

$$\text{Кв.к.} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\phi 2\ 035}{\phi 1\ 380+430+630} \quad (2.70)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Кв.к.} = \frac{18949}{252} = 75,2$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Кв.к.} = \frac{20002}{943} = 21,2$$

2.3. Аналіз майнового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства щодо складу і джерел утворення його майна на певний момент часу характеризує "Баланс" підприємства (дод. А).

Загальна вартість майна підприємства, що перебуває в різних фізичних формах, дорівнює валюті балансу (форма № 1, р. 280 = р.640).

Підсумок розділу I активу містить дані про сукупну вартість необоротних активів у такому складі: нематеріальні активи (р. 010), незавершене будівництво (р. 020), основні засоби (р. 030), довгострокові фінансові інвестиції (р. 040) та ін.

Вартість оборотних, тобто поточних активів наведена в розділі II активу: сукупна вартість (р. 260), виробничі запаси (р. 100), незавершене виробництво (р. 120), готова продукція (р. 130), дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (р. 160) та за розрахунками (р. 170, 180, 190, 210), поточні фінансові інвестиції (р. 220), грошові кошти та їх еквіваленти (р. 230, 240).

Розділ III активів — витрати майбутніх періодів (р. 270).

Розділ I пасиву балансу містить дані про власний капітал: разом (р. 380), у тому числі статутний капітал (р. 300), нерозподілений прибуток, або непокритий збиток (р. 350), резервний капітал (р.340) та ін.

У розділі II пасиву наведено інформацію про фінансове забезпечення наступних витрат і платежів.

У розділі III пасиву наведено вартість довгострокових зобов'язань: разом (р. 430), у тому числі довгострокові кредити банків (р. 440), інші довгострокові фінансові зобов'язання (р. 450).

Вартість поточних зобов'язань, тобто поточних пасивів, наведено в розділі IV пасиву: разом (р. 620), у тому числі короткострокові кредити банків (р. 500), кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги (р. 530), поточні зобов'язання за розрахунками та ін.

У розділі V пасиву балансу наведено вартість доходів майбутніх періодів.

Результати діяльності підприємства в усіх напрямках за звітний період відображаються у формі № 2 фінансової звітності "Звіт про фінансові результати" (дод. Б).

Відомості про розподіл чистого прибутку, зокрема про його реінвестування, що спричинює збільшення власного капіталу, та про інші чинники змін у "Балансі", можна отримати зі "Звіту про рух грошових коштів" (дод. В) та "Звіту про власний капітал" (дод. Г).

Традиційно структура і джерела утворення майна підприємства досліджуються за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Щоб отримати порівняльний аналітичний баланс, вихідний баланс доповнено показниками структури, абсолютної та структурної динаміки вкладень (активи) і джерел коштів (пасиви) підприємства за звітний період.

При складанні та аналізі порівняльного балансу використано прийоми горизонтального та вертикального аналізу.

За даними порівняльного балансу виконуємо аналіз зрушень у майновому стані підприємства (табл. 2.11).

Загальна вартість майна підприємства (валюта балансу) збільшилась на 1,47%; при цьому оборотні активи збільшились на 2%, а необоротні зменшились на 21,7%. Змінилась структура оборотних активів, а саме: значно збільшилась частка запасів і істотно зменшилась частка дебіторської заборгованості – більш ніж у двічі.

Вартість майна підприємства підвищилась завдяки збільшенню власного капіталу (у пасиві балансу частка власного капіталу збільшилась на 4,1 пункти). Істотно вплинуло на фінансовий стан підприємства зменшення частки кредиторської заборгованості і поточних зобов'язань на 4,38 пункти оскільки позиковий капітал підприємства майже повністю складається з них.

За критерієм одного з істотних кінцевих результатів діяльності підприємства «Виручка від реалізації продукції» доцільно проаналізувати майновий стан підприємства за такими двома напрямками:

а) аналіз співвідношення між темпами збільшення виручки від реалізації продукції (ΔV) і валюти балансу (ΔB). Якщо $\Delta V > \Delta B$, то активи (майно) підприємства використовуються ефективніше, ніж у попередньому періоді, якщо $\Delta V < \Delta B$ – менш ефективно.

Валюта балансу на початок попереднього періоду становить 14511 грн.

$$\Delta V = \frac{18949}{20002} = 0,947, \quad (2.71)$$

$$\Delta B = ((16710+16956):2)/((16956+14511):2) = 1,069$$

Оскільки $\Delta B = 1,096 > \Delta V = 0,947$, то ефективність використання майна підприємства зменшується.

Таблиця 2.11

Агрегований порівняльний аналітичний баланс

Стаття балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Зміни за звітний період			
	тис. грн.	% до підсумку	тис. грн.	% до підсумку	абсолютні	темп	структура	частка

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Майно, разом	16710	100	16956	100	+246	+1,47	100	0
Необоротні активи	410	2,45	321	1,89	-89	-21,7	-36,2	-0,56
Оборотні активи	16300	97,55	16635	98,11	+355	+2	+136,2	+0,56
Запаси	9447	56,5	13394	79	+3947	+41,8	1604,7	+22,5
Дебіторська заборгованість	5536	33,13	2486	14,66	-3050	-55	-1240	-18,47
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	12	0,07	3	0,018	-9	-75	-3,65	-0,052
Кошти та їх еквіваленти	1165	7,01	630	3,72	-535	+46	-217,5	-3,29
Інші оборотні активи	140	0,84	122	0,72	-18	+13	-7,32	-0,12
Джерела майна, разом	16710	100	16956	100	+246	+1,47	100	0
Власний капітал	252	1,5	943	5,56	+691	+274,2	+280,9	4,1
Статутний капітал	35	0,2	35	0,2	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток	207	1,24	898	5,3	+691	+333,8	+280,9	+4,06
Резервний капітал	10	0,06	10	0,06	0	0	0	0
Інші джерела	0	0	0	0	0	0	0	0
Позиковий капітал	16458	98,5	16013	94,4	-455	-2,7	-180,9	-4,1
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0	0	0
Короткострокові кредити та позики	0	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання	16437	98,38	15954	94	-483	-2,9	-196,3	-4,38
Інші поточні зобов'язання	21	0,12	59	0,4	+38	+180,9	+15,4	+0,28

б) аналіз частки інтенсивних та екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції, тобто кількісне визначення того, наскільки це зменшення зумовлене зменшенням розміру майна і наскільки — його гіршим використанням (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Вихідні дані для визначення частки інтенсивних та екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції

Показник	Період	
	попередній	звітний

1	2	3
Середньорічна валюта балансу, тис. грн.	15733,5	16833
Виручка від реалізації продукції, тис. грн..	20002	18949
Ресурсовіддача (р.2: р.1)	1,2713	1,1257

Внесок чинника:

екстенсивного — $(16833 - 15733,5) * 1,2713 = 1397,79$ тис. грн.;

інтенсивного — $(1,1257 - 1,2713) * 16833 = - 2450,88$ тис. грн.

Виручка від реалізації зменшилась на 1053 тис. грн. Таким чином внесок екстенсивного чинника становить 132,75 %, інтенсивного -232,75 %, тобто підприємство зменшило обсяги реалізації переважно через зменшення ефективності використання активів (майна).

Функціонування підприємства залежить від його спроможності приносити необхідний прибуток. При цьому варто мати на увазі, що керівництво підприємства має значну свободу в регулюванні розмірів фінансових результатів. Так, виходячи з прийнятої фінансової стратегії, підприємство має можливість збільшувати або зменшувати розмір балансового прибутку за рахунок вибору того або іншого способу оцінки майна, порядку його списання, установлення терміну використання і т. д.

До питань облікової політики, що визначає розмір фінансового результату діяльності підприємства, у першу чергу, ставляться такі:

- вибір способу нарахування амортизації основних засобів;
- вибір методу оцінки матеріалів, відпущених і витрачених на виробництво продукції, робіт, послуг;
- визначення способу нарахування зносу по малоцінним і предметам, що швидко зношуються, при їхній експлуатації;
- порядок віднесення на собівартість реалізованої продукції окремих видів витрат (шляхом безпосереднього їхнього списання на собівартість в міру уточнення витрат або за допомогою попереднього утворення резервів майбутніх витрат і платежів);

- склад витрат, віднесених безпосередньо на собівартість конкретного виду продукції;
- склад непрямих витрат і спосіб їхнього розподілу і ін.

Цілком зрозуміло, що підприємство, разом обравши той або інший засіб формування собівартості реалізованої продукції і прибутку, буде притримуватися його протягом усього звітного періоду (не менше року), а всі подальші зміни в обліковій політиці повинні мати вагомні підстави і неодмінно обговорюватися.

Поряд з показниками про майновий стан підприємства, які було отримано в результаті горизонтального та вертикального аналізу балансу, для характеристики майнового стану можна залучати відносні аналітичні показники. За нормативним документом до показників оцінювання майнового стану належать такі:

- а) частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах. Показує частку обігових коштів у виробничій сфері. Напрямок позитивних змін – збільшення, особливо в умовах інфляції.

$$\text{Ч.о.в.ф.} = \frac{\text{Оборотні}_\text{виробничі}_\text{фонди}}{\text{Оборотні}_\text{активи}} = \frac{\phi 1_{100+120+270}}{\phi 1_{260+270}} \quad (2.72)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.в.ф.} = \frac{9459}{16300} = 0,58$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.в.ф.} = \frac{13397}{16635} = 0,8$$

- б) частка основних засобів в активах. Цей показник відображає частку коштів, інвестованих в основні засоби у валюті балансу.

$$\text{Ч.о.з.} = \frac{\text{Залишкова}_\text{вартість}_\text{ОЗ}}{\text{Активи}} = \frac{\phi 1_{030}}{\phi 1_{280}} \quad (2.73)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.з.} = \frac{156}{16710} = 0,009$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.з.} = \frac{135}{16956} = 0,007$$

Спостерігається зменшення показника, що є позитивним за умов зростаючих обсягів реалізації.

в) коефіцієнт зносу основних засобів. Показує рівень фізичного та морального зносу основних фондів. Показник характеризує частку зношених основних засобів у загальній їх вартості. Використовується в аналізі для характеристики стану основних засобів.

$$\text{К.зн.} = \frac{\text{Знос}_{\text{ОЗ}}}{\text{Первісна_вартість}_{\text{ОЗ}}} = \frac{\phi 1_{\text{032}}}{\phi 1_{\text{031}}} \quad (2.74)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{К.зн.} = \frac{65}{221} = 0,29$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{К.зн.} = \frac{122}{257} = 0,47$$

Показує збільшення частки зношених основних засобів у загальній їх вартості, що є негативною зміною в діяльності підприємства.

г) коефіцієнт оновлення основних засобів – рівень фізичного і морального оновлення основних фондів.

$$\begin{aligned} \text{К.он.} &= \frac{\text{Збільшення_первісної_вартості}_{\text{ОЗ}}}{\text{Первісна_вартість}_{\text{ОЗ}}} = \\ &= \frac{\phi 1(\text{збільшення_по_р.031})}{\phi 1_{\text{031}}} \end{aligned} \quad (2.75)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{К.он.} = \frac{36}{221} = 0,16$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{К.он.} = \frac{36}{257} = 0,14$$

Значення коефіцієнта зменшилось, що є негативною тенденцією в діяльності підприємства.

д) частка оборотних виробничих активів – це частка мобільних виробничих активів у валюті балансу.

$$\text{Ч.о.в.а.} = \frac{\text{Оборотні}_\text{виробничі}_\text{фонди}}{\text{Активи}} = \frac{\phi 1_{100+120+270}}{\phi 1_{280}} \quad (2.76)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.в.а.} = \frac{9459}{16710} = 0,56$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.в.а.} = \frac{13397}{16956} = 0,79$$

Показує збільшення частки мобільних виробничих активів у валюті балансу, що є позитивним.

е) частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах – це частка обігових коштів у виробничій сфері.

$$\text{Ч.о.в.ф.} = \frac{\text{Оборотні}_\text{виробничі}_\text{фонди}}{\text{Оборотні}_\text{активи}} = \frac{\phi 1_{100+120+270}}{\phi 1_{260+270}} \quad (2.77)$$

$$2021 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.в.ф.} = \frac{9459}{16300} = 0,58$$

$$2022 \text{ рік} \quad \text{Ч.о.в.ф.} = \frac{13397}{16635} = 0,8$$

Спостерігається збільшення частки обігових коштів у виробничій сфері.

ж) коефіцієнт мобільності активів. Показує скільки обігових коштів припадає на одиницю не обігових; потенційна можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Збільшення: рекомендований рівень = 0,5.

$$\text{К.моб.} = \frac{\text{Мобільні}_\text{активи}}{\text{Немобільні}_\text{активи}} = \frac{\phi 1_{260+270}}{\phi 1_{080}} \quad (2.78)$$

$$2021 \text{ рік} \quad K.\text{моб.} = \frac{16300}{410} = 39,7$$

$$2022 \text{ рік} \quad K.\text{моб.} = \frac{16635}{321} = 51,8$$

Коефіцієнт знаходиться далеко за межами рекомендованого рівня, що свідчить про значне перевищення кількості оборотних активів над необоротними.

Висновки до розділу 2

Проаналізувавши коефіцієнти фінансової стійкості підприємства та показники діяльності підприємства можна зробити такі висновки. Збільшення валюти балансу в загальному обсязі свідчить про посилення ділової активності підприємства, що підіймає рівень платоспроможності.

Власний капітал збільшився на 691 тис. грн. за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Також відбулось зменшення поточних зобов'язань на 445 тис. грн. за рахунок покриття кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Виходячи з того, що питома вага власних коштів повинна становити не менше 50%, можна зробити висновок, що підприємство залежить від залучених джерел фінансування, оскільки частка власних коштів становить 5,5%, а позикових – 94,5%.

В поточному періоді власний та залучений капітал було інвестовано в придбання обладнання та приборів контролю якості металу.

Залучення позикових коштів дозволяє підприємству оплатити термінові зобов'язання, а також є засобом розширення своєї діяльності. При цьому варто мати на увазі, що використання окремих видів позикових коштів (позички банку, позики, кредиторська заборгованість постачальникам і т. д.)

мають для підприємства різноманітну вартість. Розрахунки по банківських відсотках відображаються на собівартості продукції і на чистому прибутку.

У фінансовому аналізі використовують різні показники рентабельності. Усі вони відносні й показують, скільки одиниць прибутку (балансового, чистого, операційного, оподаткованого тощо) отримують на одиницю реалізованої продукції (активів, виробничих фондів, власного капіталу тощо).

Інакше кажучи, при визначенні показників рентабельності в чисельнику завжди буде прибуток. Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу.

На рівень показників рентабельності, які, по суті, є узагальнюючими, впливає багато чинників, що відбивають різні аспекти діяльності підприємства. Регулюючи розмір чинників з урахуванням їх взаємозв'язку, можна досягти бажаного рівня рентабельності.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість.

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями:

- рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- платоспроможністю підприємства (його потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами);
- часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.

Наведеним критеріям відповідає сукупність абсолютних і відносних показників фінансової стійкості, де враховано нормативні вимоги щодо характеристики фінансового стану підприємств в Україні.

Можна зробити загальний висновок: за звітний період фінансова стійкість підприємства підвищилась, але не достатньо для досягнення нормальної стійкості і слід вжити термінових заходів щодо нормалізації коефіцієнту виробничих фондів, коефіцієнту забезпечення власними обіговими коштами запасів та коефіцієнту мобільності.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1. Удосконалення системи управління малим бізнесом

Невдачі багатьох підприємств обґрунтовуються різними, як зовнішніми, так і внутрішніми причинами, але найголовнішою із них є незадовільна система управління. Тому для забезпечення ефективного функціонування та розвитку вітчизняних підприємств в умовах ринкової економіки необхідно провести модернізацію існуючої системи управління.

Головним критерієм такої сучасної системи управління є забезпечення ефективності та конкурентоспроможності роботи підприємства. Цей особливо важливо для малого бізнесу, де без дотримання цих умов важко розраховувати на успіх.

Існують певні особливості організації управління у сфері малого бізнесу, адже малі підприємства досить специфічний об'єкт управління. Малі підприємства набагато швидше адаптуються до нових умов, вони здатні швидко реагувати на зміни та водночас залишатися керованими.

Можна виділити внутрішні та зовнішні шляхи вдосконалення управління малими підприємствами (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Напрямки покращення системи управління малими підприємствами

Внутрішні	Зовнішні
Організаційно-управлінський планування, мотивація, контроль Кадрова політика Інновації Інноваційно-комунікаційне забезпечення	Правовий Фінансовий Адміністративний Інформаційний та ін.

Внутрішні шляхи визначаються системою менеджменту малого підприємства. Внутрішня управлінська робота зводиться до таких процесів як: формулювання мети та постановка задач, планування і прогнозування, організаційна побудова малого підприємства та управління всіма його підрозділами, координація та ухвалення рішень, мотивація діяльності персоналу, контроль за виконанням поставлених завдань, інформаційно-комунікаційне забезпечення тощо.

Зовнішні механізми вдосконалення бізнесу реалізується державними органами різного рівня і полягають у правовій, фінансовій, адміністративній, майновій, інформаційній тощо підтримці. Внутрішнє управління (менеджмент), відіграє основну роль в розвитку малого підприємства, оскільки передбачає, що керівництво та працівники мають певну відповідальність і ведуть підприємство до мети. Отже, ресурси виявляються керованими, тому, їх можна найефективніше використовувати, щоб підприємство постійно розвивалося. Науковці та фахівці-практики вважають, що на сьогоднішній день ідеальної моделі менеджменту малого підприємством немає, адже кожне підприємство по-своєму унікальне, і дотримується власних поглядів та концепцій розвитку.

Один із основних аспектів удосконалення управління даним малим підприємством є покращення виконання функції організування. Зокрема, це – створення ефективної структури підприємства, що забезпечить його належне функціонування та розвиток.

Незважаючи на те, що організаційно-управлінські структури малих підприємств на перший погляд здаються простими, керівники при їх проектуванні стикаються із серйозними проблемами. Це зв'язано з тим, що система управління найчастіше застаріла, і тому потребує перетворень. Вдосконалення системи управління шляхом проектування ефективної організаційної структури малого підприємства, передбачає вирішення питань:

- створення раціональної структури підприємства;

- розподіл повноважень між структурними підрозділами;
- формування механізму прийняття рішень, який буде відповідати вимогам підприємства;
- забезпечення можливості делегування повноважень.

Малі підприємства відрізняються простотою управління та обмеженою кількістю керівних посад. Тому мале підприємство має мати органічну структуру. Для малого бізнесу характерна структура підприємства, що перебуває у одноосібному володінні. Керує ним сам власник, який займається вирішенням бухгалтерських питань, самостійно складає кошториси та інші види документів, що визначають фінансовий стан підприємства тощо.

Тож успіх діяльності малих підприємств ґрунтується на особистій майстерності та ентузіазмі керівника, тому він повинен прокачувати власні навички та особистісні характеристики. У сучасних умовах ентузіазму недостатньо, оскільки одним із основних факторів, що сприяють руйнуванню малих підприємств – це брак або повна відсутність управлінських знань у власників.

Стабільність. Керівник, що працює з клієнтами та персоналом, зобов'язаний виявляти стриманість. Експресивність, схильність до миттєвих настроїв неприйнятні для далекоглядного керуючого. Обговорення поточних проблем, знаходження правильних рішень потребують врівноваженості та здорового глузду.

Вміння призначати обов'язки. Компетентний управлінець повинен розподіляти завдання між працівниками, контролювати хід роботи, оцінювати результати.

Об'єктивність ставлення до підлеглих. Керівник має правильно оцінювати здібності персоналу, стимулювати та заохочувати талановитіших.

Наявність авторитету. Керівник повинен викликати повагу у підлеглих, мати компетенцію, щоб його завдання та коментарі сприймалися природно.

Вміння мотивувати. Працівники, які прагнуть працювати краще, є запорукою успішності підприємства. Тому стимулювати, підтримувати їх слід завжди. Мотивувати персонал можуть різні заохочення, премії, просування у кар'єрі, підвищення зарплати тощо.

Компетентність. Розуміння керівником специфіки обраного типу діяльності дозволять чітко оцінювати і контролювати виробничий процес.

Здатність розкривати здібності людей. Працівники повинні отримати здійсненні завдання та побачити реальний результат. Керівник повинен встановлювати чіткі і досяжні цілі, розбивати процес їх досягнення на етапи, причому після завершення чергового етапу персонал бажано заохотити.

Вміння відстежувати провадження. Ненав'язливість, поетапність контролю дозволять зберігати здорову обстановку у колективі.

Особливості менеджменту у малому бізнесі зумовлені переважно неформальним виконанням влади. Взаємини керівника та підлеглих мають мати безпосередній та відкритий характер.

Тож значна увага повинна приділятися мистецтву спілкування, наполегливості та професіоналізму керівника. Саме знання є тим внутрішнім фактором, що становить основу професіоналізму підприємця-керівника, який повинен усвідомити, що це перший і один з найголовніших факторів, на який він може впливати. Постійне підвищення рівня знань і навичок керівника, навчання та постійний розвиток є важливими складовими елементами сучасного, демократичного, а отже й успішного управління.

Ефективне використання потенціалу працівників повинно включати:

- а) планування та вдосконалення роботи з персоналом;
- б) підтримку та розвиток здібностей та кваліфікації працівників.

При фінансових і ресурсних обмеженнях малі підприємства, зазвичай, не можуть мати повноцінних відділів кадрів та здійснювати належну кадрову політику. Та не зважаючи на те, що в умовах малих підприємств важко реалізувати високу оплату праці та кар'єрний ріст персоналу у діяльності ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» можна виділити ряд характеристик, що можуть стати

частиною плану ефективного кадрового менеджменту та стимулами для залучення висококваліфікованих працівників:

- швидке вирішення виробничих та особистих проблем працівників через тісні ділові відносини між керівництвом і персоналом;
- успіхи працівників помічаються і винагороджуються;
- працівники залучені у процес прийняття рішень;
- широкий простір для реалізації власних ідей працівників;
- перспектива для працівників стати акціонерами чи партнерами [8].

Керівництву ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» важливо організувати зі своїх підлеглих команду – згуртований колектив з людей різних поглядів та різних рівнів майстерності, прищепити їм правильне мислення, допомогти їм розвиватися як в індивідуальному, так і в командному плані, створити комфортне робоче середовище та здорову корпоративну культуру. Для того, щоб зробити «команду мрії» з уже існуючих працівників ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» пропонуємо звернути увагу на п'ять ключових аспектів:

- а) атмосфера у колективі;
- б) концепт WIN;
- в) перехідне лідерство;
- г) проект повинен бути доведено до кінця;
- д) візуалізація проміжних результатів.

Атмосфера у колективі це робоче середовище має бути одночасно і комфортним, і інтенсивним. З одного боку, такий підхід дозволить працівникам відчувати себе у безпеці і, отже, усуне бар'єри для прояву їх найкращих якостей. З іншого боку, енергійна атмосфера сприяє тому, щоби колектив працював на максимальних оборотах. Найкращий результат колектив демонструє тоді, коли є баланс комфорту та амбітних завдань.

Для створення комфортного робочого середовища важливим є чітке розуміння того, що потрібно бізнесу в даний конкретний момент. Мова йде про так званий концепт WIN (What's Important Now). Працівників слід тримати в курсі актуальної корпоративної повістки. Стратегічні імперативи і

річні мають властивість змінюватися відповідно до змін поточної кон'юнктури. Тому важливо допомогти колективу зосередитися на справді важливих речах, визначивши WIN та постійно його оновлюючи.

Перехідне лідерство. Працівники, які працюють у команді й зібрані разом, забезпечують високий рівень колективного знання. Такі групи зазвичай є проектними: вони формуються під конкретний проект, працюють над ним, а потім розформовуються. У подібних групах важливий концепт лідерства, що переходить. Умовно кажучи, на окремому етапі член команди, який має найбільші компетенції в даному питанні, може стати її лідером, і він же з однаковою легкістю може поступитися місцем лідера іншому члену команди. Керівнику варто демонструвати управлінську гнучкість на власному прикладі: показувати команді, що, менеджер може бути не лише начальником, а й рівноправним партнером, і, навіть, дисциплінованим підлеглим.

Працівник, який взявся за проект, має довести його до кінця. Це не лише допоможе спільній справі, а й підніме персональні котирування самого працівника. Адже, коли на працівників покладається відповідальність за завершення довіреної роботи, це демонструє їм, що, їх професійний внесок має значення і що їх вважають достатньо компетентними.

Візуалізація проміжних результатів. Зазвичай працівникам потрібна інформація двох типів задля досягнення максимальної продуктивності.

Перший – точний напрямок, яка мета і чому обрана саме вона (принцип WIN). Другий - зворотний зв'язок: щоб зрозуміти чи досягнута мета (для калібрування та коригування підходів).

Достатньо уваги у ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» повинно приділяється також й підвищенню кваліфікації персоналу. Керівництво має регулярно проводити програми навчання, підготовки та перепідготовки працівників, що дозволить підняти продуктивність їх праці. Мета, яку повинно переслідувати керівництво – забезпечення свого підприємства достатньою кількістю людей

з необхідними специфічними навичками та здібностями, що є необхідною умовою відтворення та розширення малого бізнесу [8].

Для послідовного підвищення кваліфікації персоналу, отримання ними технічних знань, необхідних для оволодіння передовою технікою, високопродуктивними методами виконання складних та відповідальних робіт, мають бути організовані: виробничо-технічні курси; курси цільового призначення; навчання працівників іншим чи суміжним професіям; економічне навчання; закордонні бізнес-стажування на діючих підприємствах. Пріоритет рекомендується віддавати навчанню молодих, перспективних працівників, тим самим прив'язуючи цих фахівців до підприємства й даючи можливість проявити себе найбільшою мірою [8].

Впровадження сучасних інформаційних технологій та автоматизація тактичного та стратегічного планування у систему управління ТОВ «ЄВРОДЖЕТ», дозволить: швидко сформувати комплекс стратегічних та тактичних цілей, на основі яких розробити цінову, маркетингову та інвестиційну політику; передбачати, виявляти та зменшувати можливі ризики та загрози; покращувати координацію дій менеджменту і сприяти раціональному використанню наявних ресурсів. Одним з ключових елементів ефективного управління малим підприємством є мотивація персоналу. Вдосконалення використання даної функції менеджменту у ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» забезпечить значне підвищення продуктивності працівників, і як наслідок – швидке досягнення бізнес-цілей підприємством.

Одним з ключових елементів ефективного управління малим підприємством є мотивація персоналу. Вдосконалення використання даної функції менеджменту у ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» забезпечить значне підвищення продуктивності працівників, і як наслідок – швидке досягнення бізнес-цілей підприємством.

Напрямки покращення матеріальної мотивації персоналу ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» можуть включати:

а) бонусні системи: введення системи бонусів на основі досягнення конкретних цілей або результатів може стимулювати працівників до більш високої продуктивності. Наприклад, можна запровадити премію за досягнення важливих метрик ефективності роботи.

б) доплати за додаткові обов'язки: якщо працівник бере на себе додаткові відповідальності або обов'язки, можна розглянути можливість надання додаткової компенсації за це (наприклад, за виконання обов'язків керівника).

в) перегляд заробітної плати: регулярний перегляд і оновлення заробітної плати відповідно до зростання підприємства та успіхів працівника. Важливим є дотримання взаємозв'язку між продуктивністю та винагородою.

г) компенсаційні пакети (як медичне страхування, корпоративні пільги, компенсації за пересування або професійне навчання, тощо).

Крім удосконалення внутрішнього менеджменту малого підприємства, не менш важливе значення має оптимізація зовнішнього управління. Адже існуючі на сьогодні форми зовнішнього управління (державна, міжнародна, інтеграційна підтримка) розвитком малих підприємств – недосконалі та малоефективні. Для ефективного зовнішнього управління розвитком малих підприємств слід активізувати та вдосконалити:

- державну підтримку малого та середнього бізнесу (правова, кредитна, податкова, компенсаційна, інформаційна, інноваційна, консультативна тощо);
- міжнародну допомогу (фінансова, технічна, юридична та допомога у підготовці кадрів);
- підтримку через франчайзинг, лізинг тощо;
- самоорганізацію та кооперування малого бізнесу (громадські об'єднання, спілки, мережі, кооперативи, асоціації тощо).

Через складні сьогоденні умови функціонування (COVID-19, війна), конкуренцію та через властиву чутливість і вразливість малі підприємства,

більше ніж інші, потребують активного захисту і підтримки саме з боку держави.

Концепція державного управління розвитком малого підприємництва ґрунтується на онові забезпечення:

- створення правової атмосфери, що сприяє процвітанню малого бізнесу;
- фінансування програм державної підтримки підприємництва;
- створення інфраструктури, що сприяє доступності малому бізнесу необхідних ресурсів та сервісів;
- посилення ефективності роботи органів влади щодо підтримки малих підприємств;
- пільгові умови здобуття фінансових, інформаційних, матеріальних ресурсів, нових наукових технологій;
- полегшення процедури реєстрації та отримання ліцензії, сертифікації продукції, надання бухгалтерських, статистичних звітів;
- сприяння створенню торговельних, виробничих, науково-технічних та інформаційних взаємодій у міжнародному полі;
- організація перепідготовки, підготовки, підвищення професійного рівня працівників [8].

Таким чином, грамотне застосування функцій менеджменту, правильний вибір стратегії та методів управління, зовнішня (державна) підтримка дозволить ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» досягти довготривалих позитивних результатів та зайняти стійке становище на ринку конкурентів.

3.2. Стратегія вдосконалення фінансового управління малим бізнесом

У сучасних умовах виходу економіки України із затяжної кризи велика увага приділяється питанню стратегічного управління в цілому та фінансової стратегії зокрема. Зростання ролі стратегічного управління підприємством пов'язане з тим, що воно стає вагомим засобом збереження конкурентоспроможності та виступає невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Забезпечення сталого розвитку підприємства можливе лише за умови чітко продуманої довгострокової стратегії. Проблеми стратегічного управління розвитком підприємств займають все більше місця в теоретичних дослідженнях і практичній діяльності науковців.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що ефективність діяльності економічних суб'єктів значною мірою визначається їх фінансовою стратегією. Організації, що приділяють пильну увагу проблемі фінансової стратегії, виявляються більш конкурентоспроможними та стійкими. Питання формування фінансової стратегії актуальні як для великих, середніх, так й для малих організацій (державних підприємств, громадських організацій, комерційних структур).

Однак в існуючих підходах науковців чітко не визначено місце й роль фінансової стратегії: одні із них – розглядають фінансову стратегію як функціональну складову економічної стратегії розвитку підприємства, інші – як одну з головних функцій фінансового менеджменту. Актуальність та важливість розв'язання науково-методичних проблем та надання рекомендацій прикладного характеру щодо формування й реалізації фінансової стратегії обумовили необхідність наукового дослідження [7].

Фінансова стратегія – це:

- комплекс заходів, спрямованих на досягнення перспективної фінансової мети;
- якісно визначена, узагальнена модель фінансових дій організації, яку їй необхідно реалізувати для досягнення поставлених цілей за допомогою координації й розподілу своїх ресурсів;

– довгострокова мета діяльності підприємства, держави, суспільства, що зображає основні принципи їх фінансової політики та вибору фінансового забезпечення реалізації корпоративного управління;

– траєкторія довгострокового руху фінансових ресурсів, зумовлена перспективними завданнями, які виникають у результаті прийнятої фінансової політики [5].

Ефективна реалізація стратегії фінансового забезпечення базується на дієвій розробці й упровадженні фінансової стратегії підприємства, яка здійснюється за такими етапами:

I етап – Формування завдань та постановка мети;

II етап – Визначення загального періоду формування фінансової стратегії;

III етап – Дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища;

IV етап – Аналіз сильних і слабких сторін фінансової діяльності підприємства;

V етап – Комплексне оцінка стратегічної фінансової позиції підприємства;

VI етап – Розробка фінансової стратегії на основі прийнятих стратегічних фінансових рішень;

VII етап – Прогнозування можливих варіантів розвитку подій;

VIII етап – Аналіз розробленої фінансової стратегії;

IX етап – Забезпечення реалізації фінансової стратегії;

X етап – Контроль реалізації фінансової стратегії [19].

Новітні виклики та загрози, які сформувалася унаслідок російсько-української війни, призвели до порушення стійкості соціально-економічної системи країни. Забезпечення соціально-економічної стабілізації західних областей України є фундаментальною передумовою не лише гарантування відповідної якості життя населення в умовах війни, але й мінімізації конфліктного середовища в суспільстві, зниження соціальної напруги та

зростання рівня задоволеності інтересів громадян. Відсутність або подальше суттєве зниження ділової активності бізнесу в країні призведе до стагнації національної і регіональних економік зокрема. Оскільки підприємницький сектор є каталізатором активізації процесів індустріалізації, економічного та інноваційно-технологічного поступу, інструментом збереження і розвитку бізнес-потенціалу та промислового капіталу, він стає пріоритетним напрямом реалізації економічної політики в умовах війни [34].

Неоднозначним серед детермінант соціально-економічної стабілізації ситуації є вплив масштабування міграційних процесів бізнесу до західних областей, які, з одного боку, дозволяють зберегти бізнес і робочі місця, однак, критичні ризики яких формалізуються у значній втраті ресурсного забезпечення регіональних економік, звідки бізнес мігрує. Потреба активізації та вдосконалення інструментарію державної підтримки місцевого бізнесу та переміщених елементів господарської системи в умовах виникнення екзистенційних викликів сьогодення зумовлена необхідністю збереження і розвитку потенціалу підприємницького сектору задля відновлення економічного зростання і безпеки країни та її територій, капіталізації факторів виробництва й інноваційного поступу [23].

Виявлено, що вирішення фінансових проблем є головним напрямком успішного функціонування малих підприємств України, яке полягає у здійсненні комплексу заходів щодо приведення малого підприємства у відповідність до обраної стратегії його фінансово-економічного розвитку. Виокремлені характерні особливості менеджменту фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва, які характеризують їх з поміж інших юридичних та фізичних осіб, які функціонують в Україні та зроблено висновок, що всі ці особливості так чи інакше притаманні суб'єктам малого бізнесу України та повинні бути враховані при удосконаленні механізмів їх фінансового менеджменту. Запропоновано авторську класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малого підприємства з урахуванням особливостей їх функціонування. Доведено, що залучення джерел

фінансування на малих підприємствах має єдину стратегічну мету, а саме: розвиток їх фінансового потенціалу для забезпечення сталого функціонування в кризових умовах України. Систематизовані завдання формування фінансового потенціалу суб'єкту малого бізнесу, які інтегровані для ефективної реалізації головної мети за її ключовими аспектами. З'ясовано, що реалізація завдань в системі стратегічного фінансового менеджменту здійснюється через розумне управління фінансовими потоками між суб'єктом малого бізнесу і внутрішніми, зовнішніми джерелами, що виникають при операційній діяльності. Сформована послідовність етапів процесу розробки стратегії формування фінансового потенціалу корпорації, що базуються на спеціальних принципах. Зроблено висновок, що ефективна реалізація стратегії формування фінансового потенціалу суб'єкта малого бізнесу за зазначеними етапами дозволить забезпечити їх усталене фінансово-економічне зростання в кризових умовах України [37].

3.3 Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства

У процесі переходу України до ринкових умов господарювання та виходу з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як первинної ланки економіки. Ефективне функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Все це неможливе без здійснення ними ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності.

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує

ефективність виробництва і свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток [18].

Обсяг отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства.

Величина прибутку підприємства впливає на:

- формування фінансових ресурсів підприємства;
- збільшення ринкової вартості підприємства;
- ефективність виробничої діяльності підприємства;
- економічний розвиток держави.

Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління розподілом та використанням прибутку підприємств.

В умовах світової фінансової кризи та негативних реалій української економіки відбулося формування деструктивних змін у більшості галузях національного господарства та зниження прибутковості діяльності суб'єктів господарювання. Ваді системи управління, що базувалися лише на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату в короткотерміновому періоді, відсутність елементів стратегічного управління, зокрема при розподілі та використанні прибутку, відсутність планування та системи прогнозування на вітчизняних підприємствах, а також нехтування недопустимо низькими показниками платоспроможності та високими фінансовими ризиками діяльності, виступили основним каталізатором збиткової діяльності значної частини вітчизняних підприємств. Загалом під управлінням прибутком підприємства необхідно розуміти побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів,

кожних з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

Оперативна система управління прибутком реагує на поточні проблеми управління та повинна забезпечити прибуткову діяльність підприємства у короткотерміновому періоді. Натомість, стратегічна система управління спрямована на формування процесу стратегічних змін, які створюють умови необхідності зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища.

Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання, формування і використання прибутку, державне нормативно-правове регулювання із питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Система організаційного забезпечення управління прибутком – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розроблення й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування та використання прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень. Останнім часом організаційне управління прибутком базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства – центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи управління прибутком, на основі виділення центрів відповідальності, є персоніфікація відповідальності за прийняття рішень. Виділяють чотири види центрів відповідальності: витрат, доходу, прибутку, інвестицій [18].

Прибутковість підприємств за економічною сутністю пов'язана з отриманням прибутку та оцінюється різноманітними його зв'язками з показниками капіталу, витрат, доходів, які є головними орієнтирами і водночас критеріями стану та ефективності виробництва. Об'єктом розподілу

є загальна сума прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності. Підрозділом прибутку потрібно розуміти спрямування прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства на табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Використання прибутку підприємства

Прибуток, що спрямовується за межі підприємства (розподілений прибуток)	Прибуток після оподаткування (чистий прибуток)	Прибуток, що залишається на підприємстві як джерело фінансування (нерозподілений прибуток)
Виплати власникам		Резервний фонд
Інші напрями використання прибутку		Інвестиційні потреби

В умовах ринкових відносин велике значення має обґрунтування співвідношень у спрямуванні прибутку на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, формування фінансового резерву, на виплату засновникам (власникам), дивіденди акціонерам тощо. Водночас, прибуток є джерелом сплати підприємством штрафних санкцій, здійснення відрахувань на благодійні заходи, а також використовується для погашення кредитів, отриманих на інвестиційні цілі. Під час розподілу прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективах; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення

ефективного впливу на трудову активність працівників, яка здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; реалізація соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства; розвиток матеріально-технічної бази внаслідок капіталізованої частини прибутку; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення. Для кожної організаційно-правової форми підприємства законодавчо установлений відповідний механізм розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, заснований на особливостях внутрішнього пристрою і регулювання діяльності підприємств відповідних форм власності.

Характер розподілу визначає багато важливих аспектів діяльності підприємства. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до розробленої політики (дивідендної політики), формування якої є однією із найскладніших завдань загальної політики управління прибутком підприємства. Дивідендною політикою є набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Оптимізація дивідендної політики – це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який інвестується з метою максимізації доходів власників [18].

Стратегічними завданнями управління підприємств, з урахуванням яких необхідно виконувати розподіл прибутку, є: забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності; забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства; забезпечення стабільної прибутковості діяльності; створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку; виконання можливостей і концентрація потужностей, з метою створення потенціалу

розвитку; розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу [10].

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати поетапно:

Перший етап – формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання підприємства.

Другий етап – визначення об'єктивної оцінки позицій на основі оцінок всіх заключних позицій використання прибутку підприємства.

Третій етап – дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства.

Четвертий етап – це визначення напрямів розподілу прибутку у поточному період з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства.

П'ятий етап – розроблення системи управлінських рішень зі забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку.

Шостий етап – забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.

Сьомий етап – коригування окремих управлінських рішень за результатами здійсненого контролю та з урахуванням стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства є:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації
- коштів, що спричинить до подальшого розвитку підприємства та покращення фінансових результатів від діяльності підприємства;
- оптимізація величини коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та як наслідок

розміру прибутку у майбутніх періодах, а також соціального розвитку підприємства;

- розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та з іншою метою;
- забезпечення умов діяльності підприємства, за яких прибуток, який підлягає
- розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;
- виконання економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди [15].

Висновки до розділу 3

Існують певні особливості організації управління у сфері малого бізнесу, адже малі підприємства досить специфічний об'єкт управління. Малі підприємства набагато швидше адаптуються до нових умов, вони здатні швидко реагувати на зміни та водночас залишатися керованими.

Зовнішні механізми вдосконалення бізнесу реалізується державними органами різного рівня і полягають у правовій, фінансовій, адміністративній, майновій, інформаційній тощо підтримці. Внутрішнє управління

(менеджмент), відіграє основну роль в розвитку малого підприємства, оскільки передбачає, що керівництво та працівники мають певну відповідальність і ведуть підприємство до мети. Отже, ресурси виявляються керованими, тому, їх можна найефективніше використовувати, щоб підприємство постійно розвивалося. Науковці та фахівці-практики вважають, що на сьогоднішній день ідеальної моделі менеджменту малого підприємством немає, адже кожне підприємство по-своєму унікальне, і дотримується власних поглядів та концепцій розвитку.

Один із основних аспектів удосконалення управління даним малим підприємством є покращення виконання функції організування. Зокрема, це – створення ефективної структури підприємства, що забезпечить його належне функціонування та розвиток.

Керівництву ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» важливо організувати зі своїх підлеглих команду – згуртований колектив з людей різних поглядів та різних рівнів майстерності, прищепити їм правильне мислення, допомогти їм розвиватися як в індивідуальному, так і в командному плані, створити комфортне робоче середовище та здорову корпоративну культуру. Для того, щоб зробити «команду мрії» з уже існуючих працівників ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» пропонуємо звернути увагу на п'ять ключових аспектів:

- а) атмосфера у колективі;
- б) концепт WIN;
- в) перехідне лідерство;
- г) проект повинен бути доведено до кінця;
- д) візуалізація проміжних результатів.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що ефективність діяльності економічних суб'єктів значною мірою визначається їх фінансовою стратегією. Організації, що приділяють пильну увагу проблемі фінансової стратегії, виявляються більш конкурентоспроможними та стійкими. Питання формування фінансової стратегії актуальні як для великих, середніх, так й

для малих організацій (державних підприємств, громадських організацій, комерційних структур).

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток.

В умовах світової фінансової кризи та негативних реалій української економіки відбулося формування деструктивних змін у більшості галузях національного господарства та зниження прибутковості діяльності суб'єктів господарювання. Вади системи управління, що базувалися лише на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату в короткотерміновому періоді, відсутність елементів стратегічного управління, зокрема при розподілі та використанні прибутку, відсутність планування та системи прогнозування на вітчизняних підприємствах, а також нехтування недопустимо низькими показниками платоспроможності та високими фінансовими ризиками діяльності, виступили основним каталізатором збиткової діяльності значної частини вітчизняних підприємств. Загалом під управлінням прибутком підприємства необхідно розуміти побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожних з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

Характер розподілу визначає багато важливих аспектів діяльності підприємства. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до розробленої політики (дивідендної політики), формування якої є однією із найскладніших завдань загальної політики управління прибутком підприємства. Дивідендною політикою є набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Оптимізація дивідендної політики – це

оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який інвестується з метою максимізації доходів власників.

Таким чином, грамотне застосування функцій менеджменту, правильний вибір стилю та методів управління, зовнішня (державна) підтримка дозволить ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» досягти довготривалих позитивних результатів та зайняти стійке становище на ринку конкурентів.

ВИСНОВКИ

Питання пов'язані з управлінням формуванням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів відповідно до цілей і завдань діяльності є основними завданнями фінансового менеджменту суб'єктів малого підприємництва. Курс на розвиток підприємництва передбачають прискорене створення малих підприємств, що дає можливість активізувати структурну перебудову економіки, створити додаткові робочі місця, забезпечити швидку окупність витрат, подолати галузевий монополізм виробництва, оперативно реагувати на зміни споживчого ринку.

Саме тому мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й навіть існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чимала маса національних ресурсів, яка є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва [6].

Бізнес – поняття набагато ширше ніж підприємництво, воно охоплює всі відносини, що виникають між учасниками ринкових відносин, і включає діяльність не лише підприємців, але й споживачів, найманих працівників, а також державних структур. Тобто бізнес, на відміну від підприємництва, включає будь-який вид діяльності, що приносить дохід або особисту користь [4].

Підприємство – самостійний статутний об'єкт, який має право юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну, комерційну діяльність з метою отримання прибутку (доходу), а також для ведення некомерційної господарської діяльності.

Головна перевага малого бізнесу – сукупність форм і методів пристосування до змін на глобальному ринку: здатність реагувати на зміни як наслідок невеликого обсягу виробництва та обмежених ресурсів, вразливість порівняно з великими компаніями; заповнення прогалін в економіці внаслідок неможливості застосування ефекту масштабу у виробництві та збуті, що має багаторівневий характер; головне джерело новацій як результат вільніших організаційних умов на малих підприємствах, індивідуалізації підходу в розробленнях [4].

Все залежить від правильного стилю і методів фінансового управління. Що разу треба вдосконалювати малий бізнес: створення в структурі підприємства системи управління оборотними коштами, проводити фінансове планування, фінансовий контроль, ефективна система податкового планування, рекомендується використовувати поглиблений операційний аналіз, Введення нових технологій виробництва, покупка сучасного і модернізація наявного обладнання, необхідно використовувати інтернет-технології, можна створити групу професіоналів які будуть розвивати малий бізнес, розподіл обов'язків, наприклад передати бухгалтерську роботу аудиторській фірмі.

Не тільки на це впливає підприємець, все іде по послідовності, якщо все робити оперативно і правильно то «механізм» малого бізнесу запуститься і почне розвиватися, розширяться, пізнавати щось нове і надавати прибуток на користь підприємцю, працівникам та суспільству надавши конкретні послуги. Це сучасно і добре допомагає, розвиває економіку в Україні і навіть у скрутні часи.

Проаналізувавши коефіцієнти фінансової стійкості підприємства та показники діяльності підприємства можна зробити такі висновки. Збільшення валюти балансу в загальному обсязі свідчить про посилення ділової активності підприємства, що підіймає рівень платоспроможності.

Власний капітал збільшився на 691 тис. грн. за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Також відбулось зменшення поточних

зобов'язань на 445 тис. грн. за рахунок покриття кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Виходячи з того, що питома вага власних коштів повинна становити не менше 50%, можна зробити висновок, що підприємство залежить від залучених джерел фінансування, оскільки частка власних коштів становить 5,5%, а позикових – 94,5%.

В поточному періоді власний та залучений капітал було інвестовано в придбання обладнання та приборів контролю якості металу.

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями:

- рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- платоспроможністю підприємства (його потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами);
- часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.

Наведеним критеріям відповідає сукупність абсолютних і відносних показників фінансової стійкості, де враховано нормативні вимоги щодо характеристики фінансового стану підприємств в Україні.

Можна зробити загальний висновок: за звітний період фінансова стійкість підприємства підвищилась, але не достатньо для досягнення нормальної стійкості і слід вжити термінових заходів щодо нормалізації коефіцієнту виробничих фондів, коефіцієнту забезпечення власними обіговими коштами запасів та коефіцієнту мобільності.

Зовнішні механізми вдосконалення бізнесу реалізується державними органами різного рівня і полягають у правовій, фінансовій, адміністративній, майновій, інформаційній тощо підтримці. Внутрішнє управління (менеджмент), відіграє основну роль в розвитку малого підприємства, оскільки передбачає, що керівництво та працівники мають певну

відповідальність і ведуть підприємство до мети. Отже, ресурси виявляються керованими, тому, їх можна найефективніше використовувати, щоб підприємство постійно розвивалося. Науковці та фахівці-практики вважають, що на сьогоднішній день ідеальної моделі менеджменту малого підприємством немає, адже кожне підприємство по-своєму унікальне, і дотримується власних поглядів та концепцій розвитку.

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток.

Характер розподілу визначає багато важливих аспектів діяльності підприємства. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до розробленої політики (дивідендної політики), формування якої є однією із найскладніших завдань загальної політики управління прибутком підприємства. Дивідендною політикою є набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Оптимізація дивідендної політики – це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який інвестується з метою максимізації доходів власників.

Таким чином, грамотне застосування функцій менеджменту, правильний вибір стилю та методів управління, зовнішня (державна) підтримка дозволить ТОВ «ЄВРОДЖЕТ» досягти довготривалих позитивних результатів та зайняти стійке становище на ринку конкурентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арзянцева Д. А. Фінансовий менеджмент в установах системи охорони здоров'я та медичного страхування. Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. 2003. 283 с.
2. Анісімова Л. А., Жилінська О. І. Менеджмент: практикум. Навч. посіб. Видання друге. К.: 2018. 237 с.
3. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств і об'єднань : підручник / І.О Бланк, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
4. Бех М.С., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ Бех Н.М., здобувач кафедри банківського менеджменту та обліку. Тернопільський національний економічний університет – 2010. УДК 336.773 С. 53 -56.
5. Венгер В. Фінанси : [навч. посібник] / В. Венгер. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 61с.
6. Варналій З. С. "Основи підприємництва". Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. "Основи підприємницької діяльності". 2006. 350 с.
7. Воронкова Т. Є., к. е. н., доцент, проф. кафедри бізнес - економіки, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ Біляк А. С., магістр, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ. – 2017. № 11. С 1-3.
8. Вороніна А. В. Менеджмент: навч. посіб. Дніпров. держ. техн. ун-т (ДДТУ). Кам'янське: ДДТУ, 2019. 352 с.
9. Грушева А. А., Вітренко Л. О. Менеджмент: навч. посіб. Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь: УДФСУ, 2020. 308 с.
10. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання : монографія / Л.І. Донець, С.М. Баранцева. – Донецьк: Вид-во ДНУЕТ, 2009. – 255 с.

11. Дзюбик Ю. Особливості управління малим підприємством. у Збірник матеріалів доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми менеджменту та публічного управління в умовах сучасних викликів». Тернопіль. 2023. 55 с.

12. Завальнюк В.В. Методика проектування підсистеми менеджменту в системі стратегічного управління підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Миколаїв, 2016. №12. С. 250-253.

13. Кристиняк М. Б. Малий бізнес та мале підприємництво як важливий фактор розвитку національної економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 11. С. 21-26.

14. Міца В. В. Малий бізнес у сучасних ринкових умовах (соціальний аспект). Економіка та держава. 2017. № 8. С. 95-98.

15. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки : монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький : Вид-во ХНУ, 2009. – 155 с.

16. Отенко І. П. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. Ф. Азаренков, Г. А. Іващенко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 156 с.

17. Падерін І. Д. Стратегічне управління на підприємствах малого та середнього бізнесу. Економічний вісник Донбасу. 2017. № 2. С. 163-167.

18. Рудницька О.М. Коржова О.В. Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства. Україна: аспекти праці. – 2011. УДК 336.64: 336.67. С. 1 - 6.

19. Синчак В. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / В. Синчак, А. Крушинська. – Хмельницький : Хмельницький університет управління та права, 2013. – 504 с побудовано автором на основі [13, с. 94; 12, с. 115; 27, с. 163; 28, с. 13–16]

20. Фінансовий менеджмент: [підручник] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.
21. Хомутенко А. В. Прагматика та семантика термінів фінансової науки «суспільні фінанси», «публічні фінанси» та «державні фінанси». Фінанси України. 2017. № 1. С. 111-126.
22. Чуй І.Г., Мацак О.К., Навчальний посібник / Фінансовий менеджмент у малому бізнесі. навч. посіб. / М. Д. Бедринець, А. В. Сурженко. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. 352 с.
23. Федоренко В. Г. Основи менеджменту: Підручник. К.: Алерта, 2015. 492 с.
24. Фінансовий аналіз: Навч. посібник/ Ю. М. Тютюнник, Л. О. ДороганьПисаренко, С. В. Тютюнник. Полтава: ПДАА, 2016. 430 с.
25. Фінансовий аналіз: Навч. посібник/ за заг. ред. І. О. Школьник; [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.]. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.
26. Хомутенко А. В. Прагматика та семантика термінів фінансової науки "суспільні фінанси", "публічні фінанси" та "державні фінанси". Фінанси України. 2017. № 1. С. 111-126.
27. Харакоз Л. В. Методичні аспекти формування інформації про виплати працівникам у бухгалтерській звітності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 3(1). С. 103-107
28. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник. К., 2013. 375 с
29. Чернецька О. В. Внутрішні чинники у формуванні системи управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств //Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. №5(67). С. 146- 151.

30. Черниш С. С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах // Інноваційна економіка. 2012. № 5. С.142- 146.
31. Ярмолюк О. Я., Клівода Д. С. Використання інструментів електронного маркетингу в маркетингу територій. Інфраструктура ринку. 2018. № 15. С. 137–141.
32. Фінансовий менеджмент : навч. посіб./ [Васьківська К. В., Сич О. А.] . – Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. – 236 с.
33. An, Y., Kang, Y., & Lee, S. (2014). A study on the impact of soft location factors in the relocation of service and manufacturing firms. *International Journal of Urban Sciences*, 18(3), 327–339. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1080/12265934.2014>.
34. Вікіпедія[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/>
35. Кобилецький В. Р., Власні оборотні кошти / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/344-vlasni-oborotni-koshti>
36. Офіційний сайт ТОВ «Євроджет». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eurojet.com.ua/ua/>
37. Портал «Дія» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://dou.ua/forums/topic/41155/>
38. Петрикiва О.В. (2021). Удосконалення механiзмiв фiнансового менеджменту суб'єктiв малого бiзнесу України. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки), (2), 68–72. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.2.68>
39. Фінансовий аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/analysis1/index.html>

Додаток А

Таблиця А.1

Баланс на 31 грудня 2022р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	4	3
первісна вартість	011	5	5
накопичена амортизація	012	1	2
Незавершене будівництво	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	156	135
первісна вартість	031	221	257
знос	032	65	122
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055		
первісна вартість інвестиційної нерухомості	056		
знос інвестиційної нерухомості	057		
Відстрочені податкові активи	060	250	183
Гудвіл	065		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	410	321
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	2262	2946
Поточні біологічні активи	110		
Незавершене виробництво	120	7185	10448
Готова продукція	130		
Товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	5467	2418
первісна вартість	161	5467	2418
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180	42	37
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	27	31
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	468	10
у т. ч. в касі	231		
в іноземній валюті	240	697	620

Продовження додатку А

Продовження табл. А.1

Інші оборотні активи	250	140	122
Усього за розділом II	260	16288	16632
III. Витрати майбутніх періодів	270	12	3
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275		
Баланс	280	16710	16956
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	35	35
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340	10	10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	207	898
Неоплачений капітал	360	()	()
Вилучений капітал	370	()	()
Усього за розділом I	380	252	943
II. Забезпечення таких витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
	415		
	416		
	417		
	418		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	14637	14315
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	1007	1077
з бюджетом	550	210	116
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	182	142
з оплати праці	580	401	304
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605		
Інші поточні зобов'язання	610	21	59
Усього за розділом IV	620	16458	16013
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	16710	16956

Додаток Б

Таблиця Б.1

Звіт про фінансові результати за 2022р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	22 546	23 837
Податок на додану вартість	015	(3 597)	(3 835)
Акцизний збір	020	()	()
	025	()	()
Інші вирахування з доходу	030	()	()
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	18 949	20 002
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(17 745)	(19 315)
Валовий:			
прибуток	050	1 204	687
збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	1 954	883
Адміністративні витрати	070	(519)	(517)
Витрати на збут	080	()	()
Інші операційні витрати	090	(1 747)	(1 029)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	892	24
збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	30	7
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140	(1)	()
Втрати від участі в капіталі	150	()	()
Інші витрати	160	()	()
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	921	31
збиток	175	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(230)	(8)
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	691	23
збиток	195	(0)	(0)
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205	()	()
Податки з надзвичайного прибутку	210	()	()
Чистий:			
прибуток	220	691	23
збиток	225	(0)	(0)

Додаток В

Таблиця В.1

Звіт про рух грошових коштів за 2021 р.

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Находження	Видаток	Находження	Видаток
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	921		31	
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	020	58	X	62	X
збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	137	337	9	59
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050		30		7
Витрати на сплату відсотків	060	1	X		X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	750	0	36	0
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080		879		2 475
витрат майбутніх періодів	090	9			11
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100		445	2 175	
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120	0	565	0	275
Сплачені:					
відсотки	130	X		X	
податки на прибуток	140	X	164	X	150
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	0	729	0	425
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	0	729	0	425
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180		X		X
необоротних активів	190		X		X
майнових комплексів	200				
Отримані:					
відсотки	210	30	X	7	X
дивіденди	220		X		X
Інші надходження	230		X		X
Придбання:					

Продовження додатку В

Продовж. табл. В.1

фінансових інвестицій	240	X		X	
необоротних активів	250	X	36	X	166
майнових комплексів	260	X		X	
Інші платежі	270	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	0	6	0	159
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	0	6	0	159
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310		X		X
Отримані позики	320		X		X
Інші надходження	330		X		X
Погашення позик	340	X		X	
Сплачені дивіденди	350	X		X	
Інші платежі	360	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	0	0	0	0
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	0	0	0	0
Чистий рух коштів за звітний період	400	0	735	0	584
Залишок коштів на початок року	410	1 165	X	1 699	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	337	137	59	9
Залишок коштів на кінець року	430	630	X	1 165	X

Продовження додатку Г

Продовження табл. Г.1

Виплати власникам (дивіденди)	140									
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150									
Відрахування до Резервного капіталу	160									
	170									
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180									
Погашення заборгованості з капіталу	190									
	200									
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210									
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220									
Анулювання викуплених акцій (часток)	230									
Вилучення частки в капіталі	240									
Зменшення номінальної вартості акцій	250									
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260									
Безкоштовно отримані активи	270									
	280									
Разом змін в капіталі	290						691			691
Залишок на кінець року	300	35				10	898			943

Додаток Д

Таблиця Д.1

Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	6 440	6 063
Витрати на оплату праці	240	8 039	7 751
Відрахування на соціальні заходи	250	3 055	2 944
Амортизація	260	58	62
Інші операційні витрати	270	4 237	4 583
Разом	280	21 829	21 403