

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

ФАКУЛЬТЕТ ДИЗАЙНУ, АРХІТЕКТУРИ ТА БУДІВНИЦТВА
(повне найменування інституту, факультету)

Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

магістр
(ступінь вищої освіти)

на тему: Організаційно-економічні засади розвитку підприємств малого бізнесу

Виконав: студент 2 курсу, групи БАД – 418м
Єрмоленко Я.С.
Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»
Освітня програма (спеціалізація) Економіка
підприємства
Керівник д.держ.упр., проф.. Левченко Н.М.
Рецензент _____

РЕФЕРАТ

Єрмоленко Я.С. Організаційно-економічні засади розвитку підприємств малого бізнесу. – *На правах рукопису.*

Дипломну роботу «Організаційно-економічні засади розвитку підприємств малого бізнесу.» присвячено обґрунтуванню теоретичних, методичних і практичних положень щодо оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, сформульовано мету, об'єкт, предмет досліджень і завдання, які розв'язуються у роботі, подано наукову новизну і практичне значення отриманих результатів, обсяг та структуру роботи.

У першому розділі «Теоретичні аспекти організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу» обґрунтовано сутність поняття «організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств», розглянуто методику оцінювання організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств.

У другому розділі «Оцінка організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу» дано оцінку організаційно-економічному забезпеченню розвитку підприємств малого бізнесу.

У третьому розділі «Напрямки поліпшення організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу» подано практичні рекомендації щодо поліпшення організаційно-економічного забезпечення.

У четвертому розділі «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» розглянуто питання з організації заходів по охороні праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях.

У висновках обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення оподаткування прибутку підприємств.

РОЗВИТОК, ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК, МАЛИЙ БІЗНЕС

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ,

ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

гл.	—	глава;
ГН	—	гігієнічні нормативи;
ГОСТ	—	Державний стандарт;
грн.	—	гривня;
ДСТУ	—	Державні стандарти України;
ЄС	—	Європейський Союз;
п.	—	пункт;
ПКУ	—	Податковий кодекс України;
п.п.	—	підпункт;
р.	—	рік;
рис.	—	рисунок;
розд.	—	розділ;
с.	—	сторінка;
ССБТ	—	Система стандартів безпеки праці;
ст.	—	стаття;
табл.	—	таблиця;
т.д.	—	так далі;

ЗАВДАННЯ НА ВИКОНАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ	
РЕФЕРАТ	
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ	
І ТЕРМІНІВ	
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	9
1.1. Репрезентація змістовної складової терміну «організаційно-економічне забезпечення інноваційного розвитку підприємств»	9
1.2. Оцінка ефективності прийнятих стратегічних рішень щодо розвитку підприємств малого бізнесу	18
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	31
2.1. Коротка організаційно – економічна характеристика підприємства	31
2.2. Оцінка організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства	34
2.3. Вплив організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства на його фінансовий стан	53
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	74
3.1. Форенз-сервіс як елемент організаційного забезпечення економічної безпеки підприємств малого бізнесу	74
3.2. Оптимізація структури оборотного капіталу як економічне забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу	83
РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	108
ВИСНОВКИ	121
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	126
ДОДАТКИ	131

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне зростання, соціальний ефект, збалансованість макроструктури тощо. Водночас суттєві структурно-технологічні зрушення на основі розвитку інноваційного комплексу, ринкової та інформаційно-комунікаційної інфраструктури вимагають потужного фінансового забезпечення. Тому в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів проблема визначення пріоритетності їх використання є досить актуальною.

Теоретичні питання визначення і дослідження організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств розглядаються такими вітчизняними вченими-економістами, як: І. Бланк, І. Клименко, Ю. Кравченко, В. Ляшенко, Л. Михальська, О. Мозговий, М. Стирський, С. Супрун, О. Шерстюк, С. Юхимчук, А. Яковлев, а також іноземними, серед яких Ю. Брігхем, Л. Гапенськи, Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фіннерті, Ф. Фабоцці та ін. Практичні аспекти цієї проблеми розглядаються у роботах О. Басса, В. Едельмана, М. Крейніної, Т. Лепейко, В. Піддубного, В. Савчука, С. Суверова, У. Шарпа та ін.

Дослідження у сфері організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу здійснюються вже тривалий час. У зв'язку із застосуванням різних підходів вони є різноманітними за змістом та критеріями оцінювання. Але, слід зауважити, відсутня єдина точка зору стосовно обґрунтування залежності інвестиційної привабливості підприємства від його сфери діяльності, стадій життєвого циклу та інших зовнішніх та внутрішніх умов функціонування. У вітчизняних наукових дослідженнях практично немає системних розробок з оцінки інвестиційної привабливості підприємств, а також відсутній єдиний погляд на трактування її сутності. Таким чином, нині ще не сформовано загального підходу до розробки методів і критеріїв оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. А ступінь теоретичної та

методологічної розробки цієї проблематики не задовольняє повною мірою потреби самих підприємств та їх потенційних інвесторів

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дипломна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності «Антикризове управління як головний чинник забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання».

У межах наукової програми автором виконані дослідження, пов'язані з оцінюванням інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Мета та завдання дослідження. Метою дипломної роботи є поглиблення теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу.

Для досягнення мети в процесі дослідження були поставлені такі завдання:

- опрацювати теоретичні аспекти організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу;
- охарактеризувати фактори впливу на організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу;
- розглянути методику оцінювання організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу;
- розробити практичні рекомендації з поліпшення організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу.

Об'єктом дослідження є процес оцінювання організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень з оцінювання організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу.

Методи дослідження. При дослідженні теоретичних аспектів з оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання застосовувались методи індукції та дедукції, за допомогою яких визначено загальні тенденції змін організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу;

методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу - при розкритті сутності поняття «інвестиційної привабливості підприємств»; групування і порівняння - при вивченні показників в динаміці, горизонтального аналізу – при вивченні показників з оцінювання організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств; монографічний – при викладенні результатів дослідження; абстрактно-логічний – при узагальненні й формулюванні висновків.

Інформаційною базою виконаного дослідження стали законодавчі та нормативно-правові акти; літературні джерела, праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у визначенні, уточненні, теоретичному обґрунтуванні й практичному висвітленні питань, пов'язаних з оцінювання організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств. Основні результати проведеного дослідження, які становлять наукову новизну, характеризуються такими теоретичними і практичними положеннями:

Практичне значення одержаних результатів. Запровадження на практиці поданих практичних рекомендацій сприятиме посиленню інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні та практичні положення дипломної роботи були представлені й отримали позитивну оцінку на науково-практичній конференції серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів «Тиждень науки» (м. Запоріжжя, 15-19 квітня 2019 р.).

Публікації. Основні положення дипломної роботи опубліковано у 1 науковій статті та тезах доповідей конференцій загальним обсягом 0,4 друк. арк.

Обсяг та структура дипломної роботи. Робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків і містить 134 сторінки комп'ютерного тексту та 52 літературних джерел.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1. Репрезентація змістовної складової терміну «організаційно-економічне забезпечення інноваційного розвитку підприємств»

Україна постала перед необхідністю зміни ідеології економічного розвитку. Сировинна експортоорієнтована, «староіндустріальна» модель економіки дедалі більше дає збої [2, с. 8]. Посилення конкуренції на світовому ринку, розгортання фінансової кризи на тлі структурних деформацій української економіки, пов'язаних з її низькою продуктивністю, високою енергоємністю, технологічною неоднорідністю та відсталістю, переважання сировинного недиверсифікованого експорту [3, с.115], наслідки збройного конфлікту на сході країни, невизначеність напрямів розвитку та несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура зумовлюють необхідність підвищення конкурентоспроможності реального сектора та ролі інновацій і трансферу технологій у його відродженні [3, с.116]. Наразі необхідним є розв'язання проблем, що гальмують розвиток промислових підприємств, а саме створення належного організаційно-економічного забезпечення їх інноваційного розвитку, що слугуватиме імпульсом для подальшого економічного розвитку як окремих галузей, так і країни в цілому [45, с. 8].

Створення належного організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку підприємств малого бізнесу та визначення векторів його формування можливе лише за умови чіткого розуміння та усвідомлення сутності даного терміну.

Термін «організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку» в економіці далеко не новий, проте єдиного судження щодо його сутності серед науковців до тепер не сформовано. Існування ж численних підходів щодо його розуміння, а також суперечливість між окремими трактуваннями його визначення потребують на уточнення його сутності.

Задля переконання у науковісткості даного твердження звернемось до трактувань даного терміну науковцями, здійснивши аналіз його дефініцій (табл.1.1):

Таблиця 1.1

Наукові підходи до дефініції поняття «розвиток»

Підхід	Автори	Визначення поняття
процесний	Забродський В. Кизим М.	розвиток - процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування
	Кондратюк О.	розвиток є процесом змін, що відбуваються в діяльності підприємства за умови впливу чинників навколишнього середовища та зумовлюють перехід до нового етапу розвитку
	Мала Н., Грабельська О. [	розвиток - процес, який впливає на господарську діяльність і дає можливість покращити ефективність використання ресурсів і фінансові результати діяльності
	Погорєлов Ю.	розвиток - безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі
інфор-маційний	Прокопенко Ю.	розвиток – наслідок руху інформації координуючої дії суб'єктів господарювання щодо інтелектуалізації їх діяльності задля збалансування вимог/інтересів стейкхолдерів та отримання інтегрального мультиплікативного ефекту
Динамічний	Афанасьєв Н., Рогожин В., Рудик В.	розвиток підприємства - об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи, зумовлена як фундаментальними законами природи, так і закономірностями функціонування конкретних систем, за яких формуються нові властивості системи
	Гесць В.	розвиток - якісне економічне зростання з глибокими структурними змінами
динамічний	Гапоненко О., Пакрухина А.	розвиток – це рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення
	Євдокимова Д.	розвиток – це динамічний, змінний, безперервний процес, у якому постійно відбуваються зрушення, він керується за допомогою надсистеми

Продовження табл.1.1

Підхід	Автори	Визначення поняття
	Коротков Є. .	розвиток - сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища
результативний	Прийма Л.	розвиток - стан чи результат зміни діяльності (складу, властивостей) підприємства, переходу підприємства в інший кількісний та якісний стан під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища
	Чухно А.	розвиток – результат змін, обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту на продукції, масштабу діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва

Нині Україна потребує на найвищі темпи інноваційного розвитку за замкнутим циклом поставок, але досягнути їх можливо лише за належного організаційно-економічного забезпечення його масштабування.

Поняття «належне» є досить абстрактним, що позбавляє можливості чіткого розуміння яким саме має бути організаційно-економічне забезпечення інноваційного розвитку підприємств та якими мають бути стратегічні пріоритети його формування. Тож, задля чіткого усвідомлення «належного» рівня організаційно-економічного забезпечення деталізовано розглянемо його змістовну складову. Поняття «організаційно-економічне забезпечення» у науковій літературі в переважній більшості розглядається окремо як «організаційне забезпечення» та як «економічне забезпечення». Тож, за аналогією його розгляду дослідниками, окремо зупинимось на вивченні дефініцій кожного із зазначених понять.

Зокрема, щодо поняття «організаційне забезпечення» слід зазначити, що в науковій літературі воно не є усталеним, а отже, стосовно його трактування виокремлюють такі підходи (табл. 1.2).

Здійснений контен-аналіз поняття «організаційне забезпечення» дозволив констатувати, що наукових підходів щодо його трактування в науковій літературі не бракує. Всі вони в тій чи іншій мірі містять певне інформаційне наповнення.

Таблиця 1.2

Аналіз поняття «організаційне забезпечення»

Підхід	Автори	Визначення поняття
структурний	Андреева В.	організаційне забезпечення – це сукупність положень, інструкцій, наказів та інших документів, що регламентують організаційну структуру роботи системи і їх взаємодію з комплексом засобів системи;
структурний	Євсюков К., Колін К. [с. 56]	організаційне забезпечення – це сукупність документів, що регламентують діяльність персоналу в умовах функціонування організації
	Отенко В.	організаційне забезпечення – це взаємодія функціонально пов'язаних із інноваційною діяльністю підприємства підрозділів
нормативний	Ярулліна Ф.	організаційне забезпечення – це сукупність методів та засобів, що регламентують взаємодію робітників з технічними засобами та між собою в процесі розробки та експлуатації системи
	Черниченко Т.	організаційне забезпечення – вплив держави на темпи та якісні характеристики економічного розвитку шляхом застосування певних інструментів державного впливу
процесний	Кардашевський В.	організаційне забезпечення – це сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, які організовано відповідно до чинного законодавства щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення
	Єрмошенко М. [с. 62]	організаційне забезпечення – це створення всіх необхідних умов для нормального функціонування, забезпечення кадровими, фінансовими, матеріально-технічними та іншими ресурсами, спрямованих на створення умов для здійснення діяльності
системний	Демченко Г.	організаційне забезпечення - це система процесів і процедур для здійснення сталого функціонування підприємства згідно з обраною стратегією і поставленими цілями, яка забезпечує впорядкованість елементів і відносин за рахунок організації взаємозв'язку між підрозділами підприємства
	Філіпова С.	організаційне забезпечення - це системи управління інноваційним розвитком підприємства, спрямована на формування й реалізацію конкретної послідовності заходів щодо реалізації інноваційних проектів
управлінський	Котляревський Я.	організаційне забезпечення – це сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, організованим відповідно до чинного законодавства в умовах конкретної оперативної обстановки, що склалася
	Русінова О.	організаційне забезпечення – це узгоджене за місцем, часом та метою функціонування окремих виконавців, колективів і технічних засобів
мотиваційний	Цимбалюк С.	організаційне забезпечення – це процес правового забезпечення, розвитку корпоративної культури, охорони праці та пожежної безпеки, соціального розвитку у єдину службу управління підприємством та його структурними підрозділами

Зокрема, розгляд дефініція «організаційне забезпечення» за структурним підходом трактується, як сукупності положень, інструкцій, наказів тощо є необхідним, оскільки здійснення будь-якого виду розвитку, у тому числі й інноваційного, має ґрунтуватись на закріплених положеннях, правових нормах, інструктивному матеріалі тощо. Оскільки процес побудови організації діяльності передусім розпочинається з прийняттям законодавчих актів, видачі наказів по міністерству, відомству та підприємству, які і визначають певні умови чи правила здійснення організаційного забезпечення. Тобто, мається на увазі, що поняття «організаційне забезпечення» щодо розвитку підприємства повинно включати комплекс певних документів, норм, стандартів, на основі яких і має здійснюватися організація діяльності [24, с.145].

Слушним є і трактування поняття «організаційне забезпечення» за управлінським підходом як узгодженого за місцем, часом та метою функціонування окремих виконавців, колективів тощо [19, с.150]. Беззаперечним є той факт, що організація це процес упорядкування діяльності підприємства задля досягнення поставлених цілей.

Заслугує на увагу і трактування поняття «організаційне забезпечення» за системним підходом, сформульоване Демченком Г. як системи процесів і процедур для здійснення сталого функціонування підприємства згідно з обраною стратегією і поставленими цілями, яка забезпечує впорядкованість елементів і відносин за рахунок організації взаємозв'язку між підрозділами підприємства та забезпечення їх необхідними ресурсами [5, с.67]. Повністю погоджуємося з думкою науковця і вважаємо трактування поняття «організаційного забезпечення» за даним підходом є достатньо повним.

Втім існують і дефініції, які варто визнати такими, що потребують на деталізацію чи уточнення. Зокрема, Цимбалюк С.А. [67, с.85], виокремлюючи мотиваційний підхід щодо трактування поняття «організаційне забезпечення» не уточнює, яким чином мають взаємодіяти підрозділи, який характер такої взаємодії тощо. В свою чергу Отенко В., трактуючи поняття «організаційне забезпечення» за структурним підходом, розглядає його лише як взаємодію

функціонально пов'язаних із інноваційною діяльністю підприємства підрозділів [41, с.89], а отже, недостатньо точно та повно.

Наявність значної різноманітності підходів щодо трактування даного поняття призводить до плутанини в термінології, тож і до потреби уточнення його сутності. На уточнення сутності дефініції «організаційне забезпечення» потребує і зміна пріоритетів суспільства – перехід від лінійної моделі економіки до ресурсо- та енергозберігаючої економіки (циркулярної моделі економіки). За таких умов найбільш лаконічним і коректним варто вважати трактування поняття «організаційного забезпечення» за системно-функціональним підходом як чітко структурованої системи гарантувань формування сприятливого середовища інноваційного розвитку підприємств та координації їх дій на генерування економічного зростання й вирішення соціально-екологічних проблем людства та інтересів майбутніх поколінь в безпечному і здоровому довкіллі.

Щодо поняття «економічне забезпечення» слід зазначити, що аналіз довідкової та наукової літератури також свідчить про існування низки наукових підходів, які певною мірою до тепер залишаються суперечливими (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Дефініції поняття «економічне забезпечення»

Підхід	Автори	Визначення поняття
статистич- ний	Черниченко Т.	економічне забезпечення – це сукупність кількісних та якісних характеристик продуктивних сил національної економіки
	Забродська Г.	економічне забезпечення це сукупність економічних методів, способів, форм та інструментів впливу на економічні відносини і процеси, що відбуваються на підприємстві
системний	Льовочкін С.	економічне забезпечення – це система економічних відносин, які виникають у процесі виробництва й реалізації благ між окремими суб'єктами ринку з приводу формування, розподілу та використання прибутку
	Осьмірко І.	економічне забезпечення – це сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно–управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки

Продовження табл.1.3

Підхід	Автори	Визначення поняття
	Колодізев, О.	економічне забезпечення – це система економічних відносин, що діють через сукупність законодавчо закріплених форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення розвитку як підприємства, так і країни
ресурсний	Давидова І.	економічне забезпечення – це основні складові, що охоплюють економічний цикл, секторальну, галузеву і регіональну структури економіки, умови нагромадження капіталу, зайнятість, грошовий обіг, конкурентне середовище, соціальні відносини, зовнішньоекономічні зв'язки
	Диба М.	економічне забезпечення – це сукупність можливостей суб'єктів господарювання щодо формування фінансових ресурсів у необхідних обсягах у визначений час та ефективне їх використання для реалізації інноваційних проектів.
процесний	Грицишин В.	економічне забезпечення – це система економічних відносин, які виникають у процесі виробництва й реалізації благ (товарів, робіт, послуг) між окремими суб'єктами ринку, між власниками капіталу і найманими працівниками з приводу порівняння витрат із доходами, виявлення, розподілу та використання прибутку.
управлін- ський	Зятковська Л	економічне забезпечення - формування і використання ресурсів для задовільнення потреб суб'єкта господарювання, регламентованих відповідними нормативними актами, які визначають способи їх мобілізації, розподілу і використання на всіх рівнях господарського управління.

Складність і багатогранність поняття «економічне забезпечення», різноманітність підходів до тлумачення потребує чіткого з'ясування його економічного змісту, складових та адекватного трактування відповідно до основного завдання циркулярної економіки [Диба, с.78].

На наше переконання, поняття «економічне забезпечення» слід розглядати водночас як за кількісним, так і за якісним підходами, що пояснюється необхідністю вивчення не лише кількісних параметрів наявних ресурсів, а й необхідністю вивчення їх якісної характеристики. Отже, найбільш повне розуміння даної дефініції може дати лише синтез обох підходів, тобто його трактування за інтеграційним підходом.

Тож, за інтеграційним підходом, виходячи з комплексного наукового бачення змістовних характеристик та особливостей під «економічним забезпечення» інноваційного розвитку підприємств варто розуміти чітко структуровану систему гарантувань формування сприятливого середовища розвитку підприємств та координації їх дій на генерування економічного зростання й вирішення соціально-екологічних проблем людства та інтересів майбутніх поколінь в безпечному і здоровому довіллі.

Розглянувши такі основні категорії, як «організаційне забезпечення» та «економічне забезпечення», нагальним постає питання визначення ключового поняття дослідження, а саме «організаційно-економічного забезпечення» (табл. 1.4):

Таблиця 1.4

Дефініції поняття «організаційно-економічне забезпечення»

Підхід	Автори	Визначення поняття
системний	Довгань Л., Лулукало О.	організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємств - система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів
	Садеков А., Цурик В.	організаційно-економічне забезпечення - система адаптації суб'єктів підприємництва до умов зовнішнього середовища, орієнтовану на пошук і реалізацію можливостей підприємств, що забезпечать сталий розвиток та виживання підприємств у період трансформаційної економіки
динамічний	Божанова О.	організаційно-економічне забезпечення - забезпечення організації змін взаємодії промислового підприємства як з іншими суб'єктами господарювання, так і зі структурами та підрозділами самого промислового підприємства, а також сукупність економічних методів забезпечення такої взаємодії
цільовий	Лаврентьєва Є., Алексєєва Є.	організаційно-економічне забезпечення - взаємозв'язок механізмів управління та сукупності економічних ресурсів для досягнення поставлених цілей та задач

Підхід	Автори	Визначення поняття
	Кушнірецька О., Демидюк О.	організаційно-економічне забезпечення - сукупність організаційно-управлінських та економічних методів, форм, прийомів, важелів та інструментів впливу на соціально-економічний та екологічний розвиток регіону з метою забезпечення досягнення його стратегічних цілей та завдань
холістичний	Возняк Г.	організаційно-економічне забезпечення - комплекс методів та важелів впливу на інноваційну діяльність, який реалізується в різних формах через відповідну систему фінансування
холістичний	Козаченко Г.	організаційно-економічне забезпечення - інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети
управлінський	Свидерський П.	організаційно-економічне забезпечення – це сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток
	Василик О., Грішнова О.	організаційно-економічне забезпечення – це система елементів організаційного та економічного впливу на управлінський процес, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління і яка має вхідні посилки та результуючу реакцію
інноваційний	Тульчинська С.О.	організаційно-економічне забезпечення - взаємозв'язок економічних відносин, принципів, методів і форм організації, створення, впровадження та комерціалізації нововведень
	Мірошніченко О., Карюк В.	організаційно-економічне забезпечення - динамічна відкрита система, яка враховує вплив різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів

Зокрема, Свидерський П. , Василик О., Грішнова О. та ін. вважають, що організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств у контексті і загальнотеоретичної, і практичної площини доцільно визначати сукупністю економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, їх нагромадження і відтворення. Проте даний підхід висвітлює однобічну залежність між обсягами

фінансових ресурсів та рівнем розвитку, коли фінансові потоки нібито консервуються в стані, що існує в конкретному часі та просторі [23, с.255].

Інша група науковців Довгань Л., Лулукало О. Садеков А. та Цурик В. розглядають організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств як систему, до якої входять підсистеми управління, регулювання, стимулювання, координації, мотивації тощо.

Возняк Г. та Козаченко Г. доводять, що найбільш повним трактуванням поняття «організаційно-економічне забезпечення» розвитку підприємств є за холістичним підходом як сукупності всіх його складових з урахуванням очікуваного кінцевого результату діяльності підприємства.

Критично осмислюючи різноманітність трактування даного поняття, приходимо до висновку, що їх фундаментальною основою функціональне призначення організаційно-економічного забезпечення - чітко структурована система гарантування, яка сприяє формуванню сприятливого середовища функціонування підприємств, визначенню умови їх інноваційного розвитку, а також у координації їх дії через організацію взаємозв'язків між усіма елементами системи до генерування економічного зростання та вирішення соціально-екологічних проблем людства та інтересів майбутніх поколінь в безпечному і здоровому довіллі.

1.2. Оцінка ефективності прийнятих стратегічних рішень щодо розвитку підприємств малого бізнесу

Життєвий досвід показав, що інколи виникає чимало варіантів рішень. Тож, для порівняння їх і вибору кращого з них використовують відповідні критерії.

Критерій рішень являє собою правило порівняння і вибору альтернатив, мірило економічного ефекту. Використання об'єктивних критеріїв оцінки

варіантів рішення дає змогу порівняти варіанти рішень і вибрати найкраще.

Критерії формуються на основі поєднання відповідних показників, що характеризують результати дій. Оскільки управління розвитком суб'єктів малого підприємництва як цілеспрямована поведінка припускає формулювання мети як уявлення про визначений кінцевий стан, що повинен бути результатом цієї дії, то на основі дослідження сфер впливу організаційно-економічного забезпечення на фінансово-господарську діяльність підприємства можна визначити ряд індикаторів якості управління оборотним капіталом, за якими проводитиметься оцінювання, а саме:

- критерій забезпечення кредитоспроможності підприємства (обраний спосіб фінансування оборотних активів визначає фінансову стійкість підприємства, що впливає на його кредитоспроможність, відображає ступінь фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування та розкриває наявний потенціал щодо додаткового залучення позикових коштів);

- критерій забезпечення безперебійності фінансово-господарської діяльності підприємства (формування достатнього обсягу оборотних засобів впливає на рівень забезпечення безперебійності кожного етапу операційного циклу, а розмір поточних фінансових потреб для фінансування оборотного капіталу характеризує достатність фінансових ресурсів для забезпечення сформованого обсягу оборотних засобів);

- критерій окупності джерел фінансування оборотного капіталу (від структури джерел фінансування оборотних активів залежить розмір фінансових витрат підприємства, пов'язаних з їх обслуговуванням, що визначають мінімально необхідний рівень результативності використання оборотного капіталу);

- критерій забезпечення платоспроможності підприємства (структура оборотних активів за рівнем ліквідності, а також співвідношення оборотних активів і поточних пасивів за строками виконання, визначають спроможність підприємства вчасно розрахуватися за власними зобов'язаннями);

- критерій забезпечення результативності діяльності підприємства (від активності та раціональності використання оборотного капіталу залежать обсяг оборотного капіталу, витрати по його збереженню та обслуговуванню джерел фінансування);

- критерій збереження вартості капіталу (обсяг і структура оборотних активів визначають рівень захисту оборотного капіталу від негативного впливу інфляції та стабільність збереження його реальної вартості в часі, що впливає на загальну вартість капіталу компанії).

Враховуючи, що якість управління оборотним капіталом впливає на прийняття стратегічних рішень щодо розвитку підприємств малого бізнесу, проведення комплексної оцінки управління оборотним капіталом підприємства за визначеними шістьма критеріями, з одного боку, дозволить керівництву компанії визначити недоліки управління оборотним капіталом та виявити джерела підвищення ефективності її діяльності, з іншого боку – забезпечить зовнішніх контрагентів неупередженими даними про фінансово-економічну надійність і перспективи розвитку підприємств малого бізнесу.

Залежно від конкретних умов, для оцінки рішень застосовують прямі, точні й комбіновані розрахунки. Точні математичні розрахунки використовують тоді, коли є достатня нормативна база і відомі кількісні залежності між різними факторами об'єкту управління. Наприклад, при визначенні рівня врожайності точно відомі дані про вплив додаткових доз добрив, заміни сорту, впровадження прогресивних способів сівби і збирання врожаю тощо. Проте через складність підприємства як соціально-економічної системи, відсутність потрібної інформації, обмеженість часу лише невелика частина господарських рішень приймається на основі точних аналітичних розрахунків. Найчастіше використовуються комбіновані методи, коли спрощені розрахунки доповнюються евристичними оцінками.

Ефективність системи управлінських рішень можна визначити за показниками використання основних факторів виробництва: робочої сили, землі, технічних засобів. При цьому слід враховувати соціальні та психологічні аспекти

проблем, оскільки заходи вдосконалення організації праці, виробництва і управління повинні сприяти не тільки збільшенню виробництва споживчих вартостей, економії живої і уречевленої праці, а й поліпшенню психологічного клімату, взаємовідносин у колективі, зростанню задоволеності від праці.

При оцінці рішень, поряд з показниками поточної ефективності, доцільно визначати дострокові результати, що випливають з факту прийняття рішень, тобто прогнозувати технічні, економічні, соціально-економічні й екологічні результати намічуваних рішень.

Ефективність рішень (E_p), що приймаються, можна виразити як функцію певного числа змінних:

$$E_p = P(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1.1)$$

де P - зображення функції,

$x_1, x_2, \dots, x_n$ - змінні.

З урахуванням цього методичний план визначення інтегрованих показників ефективності включає: вибір найістотніших факторів і показників (x), що відображають їх зв'язки з кінцевими результатами; визначення на основі евристичних оцінок коефіцієнтів участі (K) різних факторів, у тому числі соціально-психологічних; розрахунок коефіцієнтів (Kx), що характеризують ступінь використання різних факторів; визначення інтегрованого показника ефективності (E_p). Загальна концепція розрахунку виражається так:

$$Kx = x_i^{\phi} - x_i^{\pi} \quad (1.2)$$

де Kx - розрахунковий коефіцієнт ($0 < Kx < 1$);

x_i^{ϕ} - фактичний рівень i -го показника;

x_i^{π} - плановий або нормативний рівень i -го показника.

У зв'язку із слабкою формалізацією процесів, що відбуваються в соціально-

економічних системах, крім кількісних критеріїв їх ефективності, велике значення мають критерії якісні (психологічний ефект, міжособистісні відносини, ступінь підвищення соціальної активності, суспільна користь тощо). Останні можна кількісно виразити за допомогою умовних оцінок. Рішення оцінюють за п'ятибальною системою. Оскільки критерії нерівноцінні, то на основі евристичних оцінок встановлюють коефіцієнти їх участі (від 1 до 3 або від 1 до 5 і т. д.).

Ефективність варіантів рішення оцінюють за формулою:

$$E_i = \sum K_j Q_{ij} \quad (i = 1, m) \quad (1.3)$$

де m — кількість варіантів рішень;

n — кількість критеріїв, за якими оцінюють можливі варіанти;

E_i — ефективність i -го варіанта рішень;

K_j — коефіцієнт участі j -го критерію ($K_j = 1,5$);

Q_{ij} — оцінка за i -м варіантом рішень, j -го критерію ($Q_{ij} = 1,5$).

При оцінці альтернатив можна використати методи маржинального аналізу, коли порівнюються додаткові прибутки від додаткових витрат. Так, якщо метою є досягнення максимального прибутку, то вона може бути досягнута, коли додаткові прибутки і додаткові витрати будуть рівними.

Маржинальний аналіз досить широко використовується підприємцями при розробці своїх щорічних виробничих програм і, зокрема, при відповіді на запитання: що виробляти?; як виробляти? Щоб зробити правильний висновок стосовно того, що виробляти, тут враховують як технічні, так і економічні фактори. Тобто з огляду на технічні можливості виробництва продукції, підприємства малого бізнесу спочатку вирішують принципове питання, що можна виробляти. А вже після того, як будуть з'ясовані технічні можливості, переходять до аналізу очікуваних виробничих витрат і прибутку з урахуванням існуючих та прогнозованих цін на продукцію і вхідні ресурси. Шляхом побудови кривої виробничих можливостей можна вибрати найкращий варіант за

технічними показниками (співвідношення видів вироблюваної продукції), коли дана кількість ресурсів, після чого розглядають економічний аспект можливого виробництва продукції і, насамперед, скільки ресурсів витратити. З цією метою підприємства малого бізнесу розглядають ринкові варіанти заміни однієї продукції іншою.

На доповнення до маржинального аналізу в останні роки почали застосовувати нові методи дослідження з метою покращення якості прийняття рішень в умовах невизначеності. Це, насамперед, аналіз ступеня ризику, "дерево рішень" ("дерево цілей"), теорія переваг і ін.

Для того, щоб порівняти варіанти рішень, широко використовують методи експертних оцінок, а також технічні, економічні, соціальні й комбіновані експерименти.

Кількісне порівняння різноякісних показників можливе тоді, коли для оцінки рішень залучають групу експертів. Об'єктивна необхідність їх залучення до розробки управлінських рішень пов'язана з тим, що у більшості ситуацій менеджер не має достатньої інформації. Ця інформація має ретроспективний характер, або її вірогідність низька, або ж використовують якісну інформацію, яку, однак, не можна кількісно виміряти, що утруднює врахування багатьох факторів при розробці рішень.

Ефективність і якість стратегічних рішень щодо розвитку підприємств малого бізнесу можна оцінювати також за такими показниками:

- економічною ефективністю рішень — як відношення результативності реалізації рішень до витрат на досягнення поставлених цілей;
- коефіцієнтом економічності реалізації рішень — як відношення нормативних (планових) витрат на реалізацію рішень до фактичних виробничих витрат;
- коефіцієнтом своєчасності розробки рішень — як відношення нормативного (директивного) строку підготовки рішень до фактичної тривалості розробки рішень;
- коефіцієнтом якості підготовлених у визначений строк і затверджених

проектів рішень до загальної кількості рішень, підготовлених підрозділом за звітний період.

- потребою в оборотному капіталі.

У зв'язку зі змінами, що сталися в бухгалтерському обліку і звітності, змінилися і підходи до відображення оборотного капіталу підприємства й аналізу його використання. Нині в балансі підприємств малого бізнесу не наводяться показники наявності власного оборотного капіталу, надлишку або нестачі їх, стійких пасивів, нормованих запасів та ін. Але це не означає, що в підприємства зникла потреба визначати ці показники.

Розмір оборотного капіталу, насамперед, повинен відповідати потребам і можливостям підприємствам малого бізнесу по веденню поточної господарської діяльності, тобто відповідати вимозі достатності. Підприємства малого бізнесу втрачають свої фінансові позиції не через те, що не використовують можливості отримання прибутку, а через те, що мають недостатній обсяг оборотного капіталу [13]. Отже, проведення оцінки організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу, в першу чергу, вимагає дослідження динаміки показників обсягу оборотного капіталу та структури джерел його формування.

Аналіз динаміки обсягу оборотного капіталу, порівняння фактичної наявності оборотних активів з нормативом чи середнім значенням серед підприємств галузі надає можливість визначити їхню нестачу або надлишок. Оцінка динаміки обсягів власного та позикового (короткострокового та довгострокового) капіталу підприємств, змін в напрямках їх розміщення дозволяє побачити, які джерела фінансування та в якому розмірі використовують підприємства, якою є структура джерел формування оборотного капіталу і як це впливає на ефективність здійснення господарської діяльності. Показник власного оборотного капіталу є абсолютним і збільшення його обсягу повинне залежати від зростання обсягу реалізації товарів і швидкості обороту. Для показника чистого оборотного капіталу позитивною тенденцією вважається зростання. Коли величина власного оборотного капіталу є меншою за суму

чистого оборотного капіталу, але більшою від нуля, то різниця між цими двома рівнями фінансується за рахунок довгострокового позикового капіталу. Оцінка змін показників власного та чистого оборотного капіталу, а також їх часток у загальному обсязі оборотного капіталу дозволяє простежити характер впливу приросту оборотних активів, короткострокових зобов'язань та довгострокової заборгованості на величину чистого та власного оборотного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами характеризує частку оборотного капіталу сформованого за рахунок власного оборотного капіталу, а також дозволяє здійснювати оцінку фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Не менш вагоме значення має і коефіцієнт забезпеченості чистим оборотним капіталом як один з наважливіших показників прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства [15, 16]. Перевищення значення коефіцієнта чистого оборотного капіталу в порівнянні зі значенням коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власним капіталом свідчить про фінансування оборотних активів за рахунок довгострокового позикового капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власним оборотним капіталом показує частку матеріальних запасів, що фінансуються за рахунок власних джерел, у загальній їх вартості. Коефіцієнт забезпеченості грошовими активами вказує на ступень участі грошових активів в оборотному капіталі підприємства. Позитивним вважається зростання даних показників в динаміці.

На думку автора, обов'язковим для розгляду серед показників достатності є показник поточної фінансової потреби підприємства, який показує непокриту кредиторською заборгованістю частину оборотних активів [8, 10]. Чим менше величина поточної фінансової потреби, тим краще для фінансового стану підприємства. Доцільним є розрахунок показника оборотності поточної фінансової потреби, так як він дозволяє простежити її співвідношення з обсягами діяльності підприємства. Прискорення оборотності поточних фінансових потреб

позитивно характеризує політику формування та використання оборотного капіталу.

Враховуючи те, що фінансування оборотного капіталу здійснюється з метою досягнення максимально необхідних результатів діяльності підприємства, то виникає об'єктивна необхідність доповнення аналізу ефективності процесів формування та використання оборотного капіталу підприємств оцінкою показників рентабельності.

Визначення здатності оборотних активів генерувати прибуток здійснюється шляхом розрахунку показників валової та чистої рентабельності оборотного капіталу, які вказують на кількість одиниць валового та чистого прибутку на одиницю оборотних активів. А розрахунок показника рентабельності власного оборотного капіталу характеризує доцільність використання визначеного обсягу власного капіталу для фінансування оборотних активів.

Безсумнівний зв'язок, що робить прискорення або уповільнення оборотності оборотного капіталу на кінцеві результати господарської діяльності підприємства визначили логічні віднесення показників оборотності до групи показників рентабельності.

Оборотність оборотного капіталу характеризують коефіцієнт оборотності та період обороту, який дозволяє встановити, протягом якого часу оборотний капітал проходить всі стадії кругообігу на даному підприємстві. Чим вище оборотність у днях, тим ефективніше використовуються фінансові ресурси, тим менше потреба підприємства в них. В свою чергу, аналіз оборотності окремих елементів оборотного капіталу дозволяє визначити на яких стадіях кругообігу відбулося прискорення його оборотності, а на яких - уповільнення. Зіставлення коефіцієнтів та періодів оборотності елементів оборотного капіталу в динаміці дозволяє оцінити швидкість обороту всіх складових оборотного капіталу підприємства. Якщо число оборотів збільшується або залишається стабільним, то підприємство працює ритмічно й раціонально використовує фінансові

ресурси. Зниження числа оборотів свідчить про падіння темпів розвитку підприємства, нестійкий фінансовий стан.

Зіставлення коефіцієнтів оборотності та періодів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей дозволяє при оцінці фінансового стану підприємства виявити нестачу коштів в обороті та необхідність залучення додаткових позикових джерел; або надлишок коштів та необхідність підвищення ефективності їх використання.

Коефіцієнти загальної, проміжної та абсолютної ліквідності показують в якому ступені наявні елементи оборотного капіталу можуть бути повністю переведені в кошти протягом одного року для задоволення поточних зобов'язань. При цьому актуальним стає аналіз динамічного коефіцієнту загальної ліквідності, заснованого на комбінації складових коефіцієнта загальної ліквідності та їх оборотності, для якого позитивною вважається тенденція до збільшення. Даний показник не дозволяє завищувати рівень короткострокової ліквідності підприємства як коефіцієнт загальної ліквідності та занижувати як коефіцієнти проміжної та абсолютної ліквідності [17]. Важливість розрахунку даного показника для підприємств обумовлена галузевими особливостями, зокрема, високою часткою найменшліквідних активів у структурі оборотного капіталу (запасів). У зв'язку з цим доцільним, на нашу думку, також є розрахунок коефіцієнта участі матеріальних запасів у покритті короткострокових зобов'язань. Даний показник, з одного боку, надає оцінку рівня розміщення оборотного капіталу у його найменш ліквідній частині, а з іншого боку - оцінку захищеності оборотного капіталу від інфляційного знецінювання. Оптимальною є підтримка стабільного значення цього показника, оскільки його збільшення свідчить про погіршення структури оборотного капіталу з погляду ліквідності, а зниження - погіршує його захищеність.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати цими коштами.

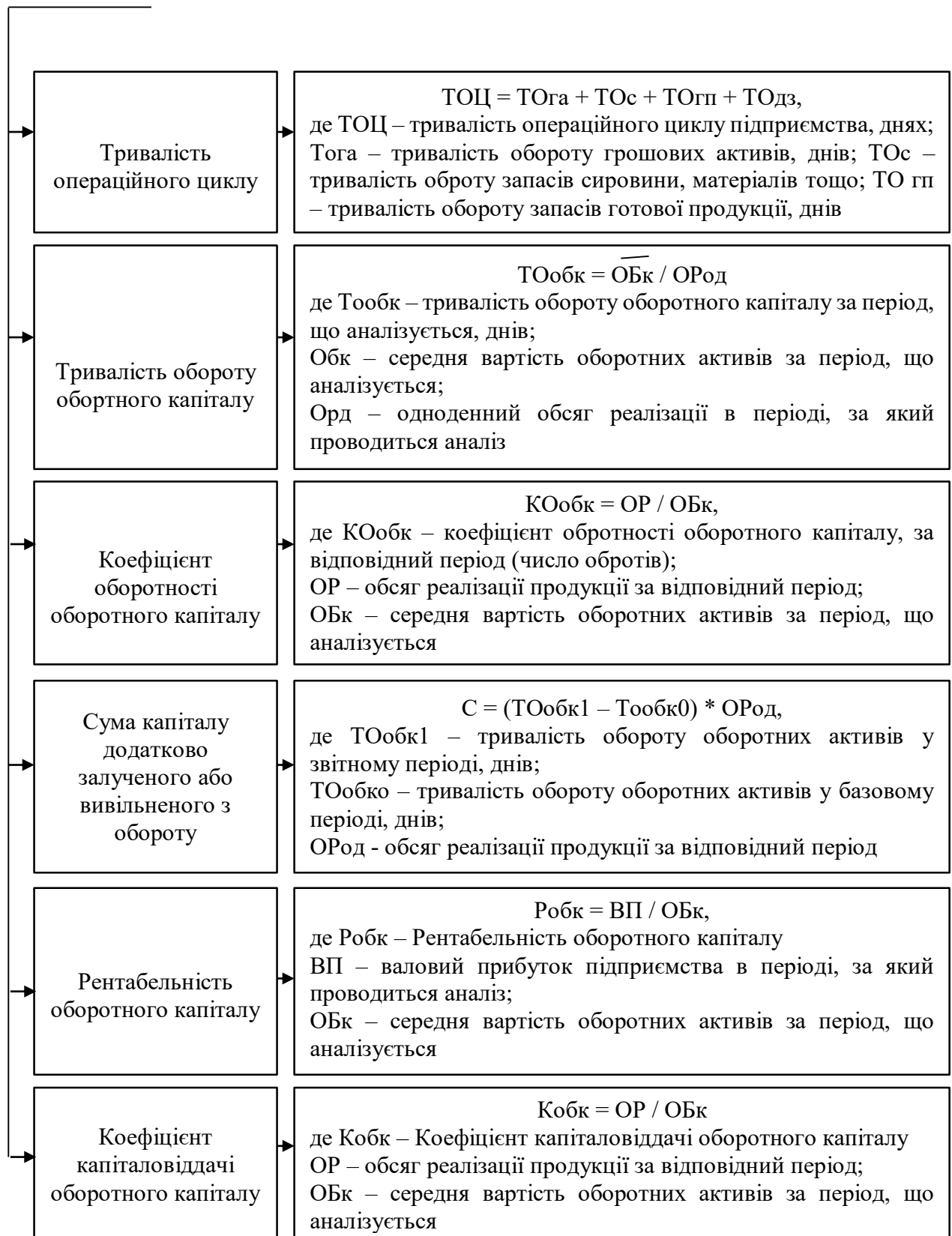


Рис.1.1 Показники організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу

Оскільки збільшення даного коефіцієнта можливо або при зростанні власного оборотного капіталу, або при зменшенні власних джерел фінансування, різке його зростання автоматично викличе зменшення інших показників, наприклад, коефіцієнта фінансової автономії, що призведе до посилення залежності підприємства від кредиторів.

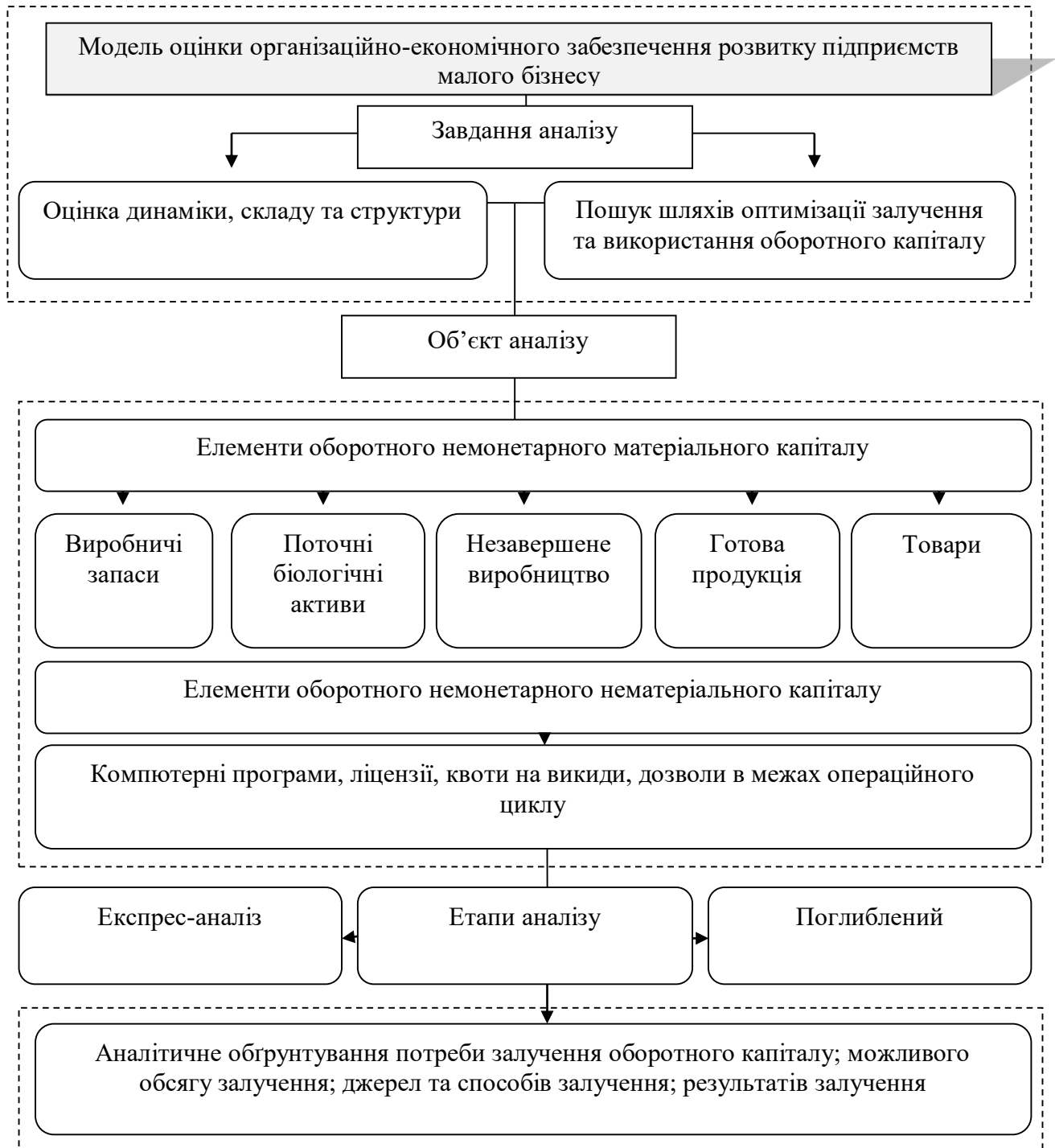


Рис.1.2 Модель оцінки організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу

Коефіцієнт фінансової стійкості дозволяє здійснювати оцінку рівня фінансування діяльності за рахунок довгострокового капіталу і характеризує частку власного та довгострокового позикового капіталу в загальному обсязі капіталу підприємства, оптимальний розмір якої складає 0,85 – 0,9 [2, 6]. Коефіцієнт поточної заборгованості – показник, що відображає частку короткострокового позикового капіталу в сукупності капіталу підприємства.

Всі перелічені показники подано на рис.1.1 вони дають можливість визначити рівень організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу та встановити його вплив на фінансовий стан підприємства.

Вищенаведене дозволяє сформулювати завдання, об'єкти та етапи оцінки організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу (рис. 1.2).

Таким чином, приходимо до висновку, що дослідження організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу за допомогою розробленої системи органічно взаємозалежних показників за групами достатності, рентабельності, ризику дозволяють визначити напрямки розміщення коштів, ступінь залежності підприємства від кредиторів, ефективність використання капіталу, відповідності обраних форм фінансування та напрямків розміщення коштів стратегічним цілям підприємств. Отримані результати служать підґрунтям для здійснення якісного оперативного управління та контролю.

РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

2.1. Коротка організаційно – економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Токмакавтотранс» (ТОВ «Токмакавтотранс») створено в 1994 році.

Ідентифікаційний код 20498723.

Місце розташування юридичної особи 69084, Запорозжская область, м.Токмак, вул. Димитрова, дом 48.

Місце проведення державної реєстрації - Виконавчий комітет міської ради м. Токмак.

Дата проведення державної реєстрації - 22.04.1994 року № 1031050002000102.

Види діяльності, якими займається ТОВ «Токмакавтотранс»:

- 21.34.1 – Надання авто послуг;
- 51.39.0 – Ремонт автотранспорту;
- 15.13.0 – Реалізація запасних частин.

Підприємство є комерційною організацією і є юридичною особою. Має колективну форму власності, самостійний баланс, розрахунковий і інші рахунки в банках.

Основною метою діяльності даного товариства є одержання прибутку на вкладений капітал, шляхом здійснення господарської, фінансової та іншої діяльності у порядку і на умовах, визначених діючим законодавством та Статутом підприємства [34,с.156].

На даному підприємстві для здійснення оперативного управління та контролю за виконанням поставлених завдань застосовується лінійно – функціональна організаційна структура управління, яка спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі. Вона дає змогу організувати управління за лінійною схемою, а

функціональні відділи апарату управління підприємства лише допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські завдання.

ТОВ «Токмакавтотранс» є прибутковим підприємством, що розвивається, з налагодженою збутовою мережею та впровадженими заходами щодо науково-технічного прогресу (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Фінансові результати ТОВ «Токмакавтотранс»

Найменування показників	Період			Відхилення	
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	абсолютне	відносне
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	32983,2	42744	62928	29944,8	190,7
Собівартість реалізованої продукції	28633,6	35404	53157	24523,4	185,6
Валовий прибуток	4349,6	7340	9771	5421,4	224,6
Інші операційні доходи	8908,3	10698	22247	13338,7	249,7
Адміністративні витрати	3007,7	3350	4211	1203,3	140
Витрати на збут	1159,8	1524	2477	1317,2	213,5
Інші операційні виграти	8735,7	11595	22500	13764,3	257,5
Прибуток від операційної діяльності	354,7	1569	2830	2475,3	797,8
Інші фінансові доходи	7,8	-	-	-7,8	-
Інші доходи	231	144	946	715	444,1
Фінансові витрати	240	540	856	616	356,6
Інші витрати	193,6	332	46	-147,6	23,7
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	159,9	841	2874	2714,1	1797,3
Податок на прибуток	56,9	633	868	811,1	1525,4
Чистий прибуток	103	208	2006	1903	1947,5

Виходячи з даних результатів табл.2.1 можна зробити висновки, що дохід від реалізації продукції ТОВ «Токмакавтотранс» збільшився у 2018 році на

29944,8 тис. грн. у наслідок збільшення випуску та реалізації продукції у звітному році в порівнянні з минулими роками. Відповідно збільшилась і собівартість продукції на 24523,4 тис. грн. Тож, валовий прибуток від реалізації продукції збільшився на 5421,4 тис. грн., що пояснюється більшими темпами росту собівартості продукції в порівнянні з темпами росту чистого доходу від реалізації продукції.

Фінансовий аналіз рівня рентабельності та причин її зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства, та дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання.

Основні показники рентабельності ТОВ «Токмакавтотранс» наведені в табл.2.2.

Таблиця 2.2

Основні показники рентабельності ТОВ «Токмакавтотранс»

№ п/п	Найменування показників	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
					абсолютне	відносне
1.	Прибуток чистий	103	208	2006	1903	1947,5
2.	Середньорічна вартість активів	49001,2	58976,3	65783,5	16782,3	134,2
3.	Прибуток від реалізації	32983,2	42744	62928	29944,8	190,7
4.	Виручка від реалізації	38395,6	50231	72519	34123,4	188,8
5.	Власний капітал	37207,8	37417	37546	338,2	100,9
5.	Рентабельність активів (п.1 / п.2)	0,002	0,003	0,03	0,028	1500
7.	Рентабельність продукції (п.3 / п.4)	0,85	0,85	0,86	0,01	101,1
8.	Рентабельність власного капіталу (п.1 / п.5)	0,002	0,005	0,53	0,528	26500
9.	Період окупності власного капіталу	366,2	179,3	18,68	-347,52	5,1

Як видно з табл. 2.2 у період 2016-2018 роки показники рентабельності підприємства збільшились. Збільшення показника рентабельності продукції на 0,01, свідчить про зріст попиту на продукцію підприємства.

Рентабельність активів у 2018 році збільшилась в порівнянні з 2016 роком на 0,28, та склала 0,03. Це збільшення відбулося шляхом збільшення чистого прибутку підприємства.

Період окупності власного капіталу показує за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком, цей показник у 2018 році знизився на 347,52 дня та склав 18, 68, що також є тенденцією позитивною.

Далі доцільно проаналізувати ефективність управління оборотники активами підприємства з тієї причини, що від ефективності управління оборотним капіталом в значній мірі залежить ефективність використання капіталу підприємства, його платоспроможність, фінансова стійкість та можливість подальшого економічного розвитку.

2.2. Оцінка організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства

В структурі оборотного капіталу ТОВ «Токмакавтотранс» суттєве місце займають запаси підприємства, які використовуються переважно в одному операційному циклі діяльності підприємства. Запаси становлять основу виготовлюваної продукції (сировина й основні матеріали), сприяють процесу її виготовлення або поліпшують властивості готової продукції.

Величина виробничих запасів, необхідних ТОВ «Токмакавтотранс» для нормальної виробничої діяльності, розраховується шляхом визначення норм і нормативів виробничих запасів, які повинні забезпечити постійну потребу підприємства у виробничих запасах, незавершеному виробництві з урахуванням умов виробництва, постачання та збуту продукції.

Специфічність нормативів виробничих запасів підприємств полягає в тому, що в результаті їх нормування встановлюються норми запасів, які повинні постійно знаходитись у підприємств для підтримання безперервності

виробництва. У цьому полягає виробнича функція нормування. Фінансове значення нормування полягає в тому, що на основі визначених нормативів установлюються власні джерела формування виробничих запасів.

Отже, значення нормування виробничих запасів полягає в тому, що воно передбачає встановлення норм запасів, які повинні забезпечувати безперервний виробничий процес, і визначення власних джерел фінансування.

Планування виробничих запасів у ТОВ «Токмакавтотранс» передбачає визначення системи планових показників їх формування та ефективності використання в операційному циклі. Під процесом планування виробничих запасів слід розуміти процес розробки системи науково обґрунтованих планових (нормативних) показників складових елементів виробничих запасів, які забезпечують безперервність виробничо-постачальницької діяльності, і джерел формування.

Виходячи з установлених нормативів, здійснюється планування повної потреби підприємств в виробничих запасах на певний період, власних джерел фінансування виробничих запасів і потреби в позиковому капіталі. Таким чином, нормування виробничих запасів є складовою частиною більш широкого поняття – планування. Порівняння фактичної наявності виробничих запасів з плановою потребою дає можливість ТОВ «Токмакавтотранс» контролювати використання виробничих запасів в операційному циклі та за окремими сферами їх функціонування.

Ефективний процес нормування виробничих запасів ТОВ «Токмакавтотранс» передбачає правильне визначення об'єктів нормування. Окремі економісти вважають, що об'єктом нормування є оборотні кошти підприємств [5, с. 6], а на думку інших, – власний оборотний капітал [7, с.77]. Проте, як було встановлено в процесі дослідження, оборотні кошти й оборотний капітал є джерелами формування виробничих запасів, а тому неправильно ототожнювати принципи нормування виробничих запасів у натуральному виразі та власних оборотних коштів, виділених на їх утворення, оскільки існує органічний зв'язок між вартісною формою та натурально-речовою основою

виробничих запасів. Крім того, економічна природа власного оборотного капіталу полягає в тому, що він є джерелом формування виробничих запасів і покриває необхідну мінімальну потребу в них, а тому оптимальна його величина визначається автоматично, виходячи з величини встановленого нормативу виробничих запасів. Отже, об'єктами нормування є оборотні засоби, а не джерела їх формування у вигляді власного оборотного капіталу й оборотних коштів, якими покривається встановлена в результаті нормування частина виробничих запасів.

Наразі в практиці ТОВ «Токмакавтотранс» існують різні підходи щодо визначення нормативів виробничих запасів, що зумовлює існування різних методів нормування. Можна визначити, що основними з них є аналітичний (дослідно-статистичний), коефіцієнтний і метод прямого розрахунку [7, с.8].

Коефіцієнтний метод полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів виробничих запасів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих засобів. За вказаним методом норматив виробничих запасів визначають як співвідношення між темпами зростання обсягів виробництва та величиною нормованих оборотних коштів у базовому році.

Але можна погодитися з окремими економістами [3, с.76], що це є надзвичайно спрощений метод нормування виробничих запасів, який через необґрунтоване заниження нормативів не створює умов підприємству для налагодження ритмічної роботи через нестачу матеріальних ресурсів. При цьому підприємство систематично відчуває фінансові труднощі або має надмірно високі виробничі запаси.

Метод прямого розрахунку полягає у визначенні норми й нормативу за кожним елементом виробничих запасів, ураховуючи умови постачання, організації виробництва й технології та збуту готової продукції на підприємстві. У практиці господарювання він є основним, найбільш точним і науково обґрунтованим, а інші методи розрахунку використовуються здебільшого як допоміжні.

Аналітичний або дослідно-статистичний метод передбачає аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з подальшим коригуванням фактичних запасів і вилученням з них надлишкових і застарілих. Основним недоліком цього методу є те, що він не відображає реального проходження виробничого процесу та кругообігу оборотних засобів, оскільки нормативи визначаються на основі фактичних даних минулого року. Це призводить до того, що визначені таким чином нормативи є доволі відносними. Він орієнтується на фактичну організацію виробництва, постачання та збуту й не сприяє їх покращенню. Отже, недоліки в організації та використанні виробничих запасів у минулому періоді не усуваються, а переносяться на наступний, не мобілізуються резерви прискорення оборотності та не враховуються прогресивні чинники, такі як поліпшення матеріально-технічного постачання, поліпшення технології та організації виробництва, а також умов реалізації продукції.

Проте керівництво ТОВ «Токмакавтотранс» віддає перевагу розрахунково-аналітичному методу, суть якого полягає у визначенні мінімальної потреби певного виду виробничих запасів на основі даних минулого року шляхом ділення фактичних мінімальних залишків на основний показник, який визначає його обсяг. Основними недоліками цього методу, на думку багатьох економістів, є те, що для визначення нормативів виробничих запасів використовують фактичні залишки минулого року, тобто розмір нормативу формується на основі вартості раніше створених виробничих запасів [6, с.8]. Таким чином, по суті недоліки у формуванні виробничих запасів минулого року переносяться в плановий.

Наступним етапом управління оборотним капіталом є оцінка забезпеченості та ефективності використання виробничих запасів, яка здійснюється з метою забезпечення такої організації, щоб забезпечити ефективність їх використання. Зазначений аналіз здійснюють за такими напрямками:

- аналіз складу та структури виробничих запасів;
- оцінка оптимальності визначеної потреби підприємства в виробничих запасів;

- аналіз джерел формування виробничих запасів;
- оцінка маневрування виробничими запасами;
- аналіз оборотності виробничих запасів за звітний період;
- аналіз виробничих запасів і дебіторської заборгованості;
- аналіз збереження та ефективного використання виробничих запасів.

Для аналізу виробничих запасів ТОВ «Токмакавтотранс» використовується відповідна інформація. Визначення потреби в інформації на підприємстві для аналізу виробничих запасів належить до компетенції її власника.

Відповідно до розробленої економічної політики та необхідної інформаційної бази підприємство:

- обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, установлених Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;
- розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності;
- затверджує правила документообороту та технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;
- передбачає складання балансів філій, представництв, відділень та інших відокремлених підрозділів, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з наступним включенням їх показників; фінансової звітності підприємства.

Визначення потреби підприємства в виробничих запасах передбачає врахування запасів того чи іншого виду матеріальних ресурсів. Запаси на підприємствах відіграють велику роль, оскільки їх наявність надає підприємству свободу в прийнятті рішень щодо складання виробничого плану і маркетингових заходів. Без запасів підприємство змушене обмежувати свою діяльність. У разі тимчасової відсутності того чи іншого виду сировини або матеріалів можна втрати як теперішній, так і майбутній продаж покупцям [27, с. 134].

При створенні ж запасів у підвищеному обсязі підприємство зможе одержати економію часу за рахунок можливості в найкоротший термін налагодити виробництво, свободу в здійсненні закупівель і швидко виконуватиме замовлення. Але необхідно враховувати витрати на збереження та перевезення запасів. Упущена вигода від вкладень у зайві запаси може становити значну величину. Саме тому запаси необхідно збільшувати лише доти, доки загальна економія перевищує загальні затрати на утримання додаткових запасів.

Одним із важелів контролю за станом запасів матеріальних ресурсів є метод *АВС* - контролю за запасами сировини і матеріалів. Усі запаси поділяються на три категорії за ступенем важливості окремих видів залежно від їх питомої вартості. У категорію *A* включають обмежену кількість найбільш цінних видів ресурсів - Castrol. Ці запаси постійно обліковують і щоденно контролюють. До категорії *B* відносять товарно-матеріальні цінності, менш важливі для підприємства - Irope. Такі запаси перевіряють при щомісячній інвентаризації. За цими двома категоріями доцільно обчислювати оптимальний розмір замовлення. До категорії *C* відносять широкий асортимент малоцінних товарно-матеріальних запасів, які закупають у великій кількості - Motul

Вони становлять близько 80 % від усієї номенклатури запасів та їх контроль здійснюється в кінці звітних періодів. Наявні запаси повинні задовольнити потребу підприємства в матеріалах на період інтервалів між поставками.

Для підтримки поточних запасів на належному рівні важливе значення має система їх регулювання. Регулювання запасів може здійснюватися за системами «максимум - мінімум», «стандартних партій», «стандартних інтервалів» та ін.

В ТОВ «Токмакавтотранс» застосовується система «максимум - мінімум», згідно з якою запаси поповнюються до мінімально встановленого рівня, а після надходження чергової партії - не повинні бути більші за встановлену максимальну кількість. Для забезпечення цих умов чергову поставку матеріалів замовляють при такій величині поточного запасу, за час витрати якої замовлений матеріал надійде.

Аналіз стану запасів у ТОВ «Токмакавтотранс» проводиться за допомогою показника запасу в днях. Цей показник характеризує, на скільки днів нормальної роботи підприємства вистачить наявного в залишку того чи іншого виду виробничого запасу [16, с.112].

Забезпеченість підприємства запасами в днях $Ді$ обчислюється як відношення залишку даного виду матеріальних ресурсів до середньоденної потреби в цьому матеріалі:

$$Ді = МРі / Дп, \quad (2.1)$$

де $МРі$ - запас i -го виду матеріальних ресурсів у натуральних одиницях виміру;

$Дп$ - одноденна потреба в i -му виді матеріальних ресурсів у цих же одиницях виміру.

Для визначення денної потреби з кожного виду матеріальних ресурсів загальні витрати цього виду ресурсів на потреби виробництва за аналізований період поділити на кількість календарних днів у періоді (360,90,30).

У ході аналізу також дається оцінка вибору постачальників матеріально-технічних ресурсів, вивчити, чи при виборі постачальників підприємство-виробник врахувало такі фактори:

- відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємств у матеріалах;
 - територіальна віддаленість постачальника;
 - можливості оперативного постачання виробничих запасів;
 - швидкість реакції на потреби покупця;
- репутація постачальника тощо [29, с.210].

Таблиця 2.4

Аналіз якості плану забезпечення ТОВ «Токмакавтотранс» запасами

Матеріали	Од. вимі ру	Потреба згідно з планом матері- ально- технічного постачання (усього)	Потреба, встанов- лена в ході аналізу (усього)	Завищення (+), заниження (-) у плані матері- ально- технічного постачання	Джерела покриття потреби		Укладе- но дого- ворів	Забезпе- ченість потреби догово- рами, % (7:6)
					внутрішні	зовнішні		
A	1	2	3	4	5	6	7	8
Castrol	тис. грн.	5300	5184	+116	750	4450	4365	98,1
Ipone	тис. грн.	1280	1311	-31	230	1050	1050	100,0
Motul	тис. грн.	530	467	+137	430	-	-	-

Як свідчать дані табл.2.4, розрахункову потребу в Castrol у ТОВ «Токмакавтотранс» було завищено на 116,0 тис. грн. Планом матеріально-технічного забезпечення передбачалося покриття цієї потреби на 85,6 % за рахунок зовнішніх джерел і 14,4% - за рахунок внутрішніх. Потребу в Ipone занижено на 31 тис. грн. Згідно з планом 82 % планової потреби в Motul покривається за рахунок зовнішніх джерел і 18% - за рахунок внутрішніх.

З усіх категорій запасів розрахункову потребу було завищено на 222 тис. грн. Покриття цієї потреби передбачалося на 91,9% за рахунок зовнішніх джерел і на 8,1 % - за рахунок внутрішніх.

Таким чином, коефіцієнт забезпеченості запасами у ТОВ «Токмакавтотранс» з усіх категорій запасів, які підлягали вивченню, склав в 2018 році 0,976, що свідчить проте, що дане підприємство практично повністю забезпечено необхідними для нормального функціонування виробничими запасами, що в свою чергу має позитивний вплив як на обсяги виробництва, так і на результативність господарської діяльності.

Після детального вивчення плану матеріально-технічного забезпечення, оцінки його якості необхідно проаналізувати хід та результати виконання плану. Слід зазначити, що детальний аналіз постачання підприємства всіма видами матеріальних ресурсів - досить трудомістка і складна робота, оскільки більшість підприємств лише для основної діяльності використовують тисячі, десятки тисяч

найменувань матеріалів, сировини, запасних частин, інструментів. Проаналізувати виконання плану надходжень з кожного найменування, типу, розміру, марки та виду цінностей практично неможливо. Саме тому детальний аналіз проводиться найчастіше лише за категоріями запасів.

У ході аналізу виконання плану матеріально-технічного забезпечення в ТОВ «Токмакавтотранс» вивчають та дають оцінку:

- фактичному надходженню матеріальних ресурсів за загальним обсягом, структурою, комплектністю, асортиментом, якістю;
- своєчасності, темпам та ритмічності постачання;
- надходженню матеріальних цінностей за джерелами;
- організації і ходу забезпечення необхідними ресурсами всіх ланок виробництва;
- впливу факторів матеріально-технічного постачання на відхилення за обсягом випуску продукції.

Насамперед проаналізуємо фактичне забезпечення ТОВ «Токмакавтотранс» матеріальними ресурсами за категоріями запасів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз фактичної забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами ТОВ

«Токмакавтотранс»

Виробничі і запаси	Потреба підприємства з урахуванням залишків		Фактичне надходження		Відхилення від плану				Коефіцієнт забезпеченості (гр.4: гр. 2), %
					більше		менше		
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	
Castrol	5300	23,1	5182	23,7	-	+0,6	-18	-	99,7
Ipone	1280	5,7	1220	5,6	і -	-	-60	-0,1	95,3
Motul	530	1,9	430	2,0	-	+0,1	-	-	100

Для цього фактичне надходження матеріалів від постачальників та з внутрішніх джерел порівнюється з потребою підприємства з урахуванням залишків, визначається коефіцієнт забезпеченості.

Як свідчать дані табл. 2.5, підприємство забезпечено запасами на 97,5 %. Забезпеченість запасами категорії Castrol та Ipone становить, відповідно 99,7 і 95,3 %. Фактично на підприємство надійшло менше від планової потреби в запасах категорії Castrol на 18 тис. грн., категорії Ipone - на 60 тис. грн. У цілому - на 570 тис. грн. менше.

У ході аналізу рекомендується дати оцінку постачанню за джерелами надходження, а саме: зовнішніми (виконання договорів поставок матеріально-технічних ресурсів) і внутрішніми. У першому випадку фактичне надходження ресурсів від постачальників у порядку виконання договорів поставок порівнюють з ресурсами, які мали би надійти за цими договорами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Оцінка виконання договорів поставок у ТОВ «Токмакавтотранс» тис. грн.

Матеріали	Укладено договорів	Фактично надійшло від постачальників	Відхилення:	Виконання договорів
Castrol	4365	4432	+67	101,5
Ipone	150	90	-60	94,3
Motul	-	-	-	-
Разом	20170	20165	+35	99,8

Як видно з даних табл. 2.6, план поставок загалом виконано на 99,8 %, у тому числі по запасам категорії [Castrol](#) - на 101,5 %, по запасам категорії [Ipone](#) - на 94,3 %.

Аналогічну табл. 2.6 доцільно скласти і для оцінки постачання з внутрішніх джерел підприємства (табл. 2.7).

Дані табл.2.7 свідчать, що план постачання матеріальних ресурсів з внутрішніх джерел виконано на 100%.

Для виявлення винуватців та причин невиконання договорів поставки матеріалів в ТОВ «Токмакавтотранс» аналізують поставку за окремими постачальниками. Контроль за графіком постачання виробничих запасів на даному підприємстві здійснюється відділом постачання.

Таблиця 2.7

Аналіз надходження ресурсів з внутрішніх джерел

ТОВ «Токмакавтотранс» тис. грн.

Матеріали	Надходження за планом	Фактичне надходження	Відхилення (+,-)	% виконання
Castrol	750	750	-	100
Ipone	230	230	-	100
Motul	430	430	-	100
Разом	1820	1820	-	100

Маневреність робочого капіталу (M_k) визначається відношенням величини запасів (З) до розміру робочого капіталу (P_k) і характеризує частину запасів у його загальній сумі.

$$M_k = Z/P_k, \quad (2.2)$$

За даними підприємства, що вивчається, маневреність робочого капіталу характеризується даними, які наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Маневреність робочого капіталу ТОВ «Токмакавтотранс» протягом
2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення 2018 до 2016 р.
Робочий капітал, тис. грн.	6873	13369	11453	+4580
Запаси та затрати, тис. грн.	6931	13329	11304	+4494
Маневреність робочого капіталу, %	1,008	1,003	0,987	-0,021

Як бачимо, в звітному році відбулося зниження питомої ваги запасів у загальній сумі робочого капіталу на 0,021 в порівнянні з показником 2016 року. Це є свідченням погіршення фінансового стану підприємства, оскільки власні оборотні кошти не покривають розмір запасів та затрат і тому підприємство вимушене запобігати до залучення банківських кредитів, що в наслідок приводить до збільшення фінансової залежності підприємства.

Якість оборотного капіталу, ефективність його використання характеризуються і такими показниками, як прибутковість та оборотність.

Показник прибутковості (рентабельності), як уже зазначалось, є одним з найбільш визнаних і широко використовуваних у світовій практиці узагальнюючих показників міри ефективності використання капіталу та ділової активності підприємства.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) оборотного капіталу (Кп.к) обчислюють за формулою:

$$\text{Кпк} = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньорічна сума.} \quad (2.3)$$

Він характеризує суму прибутку в розрахунку на одну гривню оборотного капіталу.

За даними фінансової звітності підприємства прибутковість оборотного капіталу у звітному році порівняно з попереднім зросла на 0,3%, прибутковість виробничих запасів зменшилася на 27,3%, тобто торік підприємство отримало на кожну гривню, вкладену в оборотний капітал, 15,4 коп. прибутку, у звітному році - 15,7 коп. На кожну гривню, вкладену у виробничі запаси, у звітному році отримано прибутку менше на 27,3 коп. Це свідчить про зниження ефективності використання виробничих запасів.

На відхилення з прибутковості впливає зміна обсягу:

- чистого прибутку;
- середньорічної суми капіталу.

Проведемо дослідження впливу названих чинників на відхилення за рівнем прибутковості, для чого використаємо табл. 2.9.

Вплив зміни чистого прибутку:

$$15,7 - 13,4 = +2,3.$$

Таблиця 2.9

Аналіз впливу факторів на відхилення за рівнем прибутковості ТОВ
«Токмакавтотранс»

Показники	За 2017 рік	Умовний показник (підстановка)	За 2018 рік	Відхилення від попереднього року
Чистий прибуток	1681	1686	1973	+292
Середньорічна сума оборотного капіталу	10924	12585	12585	+1661
Прибутковість оборотного капіталу (%); $(1/2 \times 100)$	15,4	13,4	15,7	+0,3

Зі збільшенням чистого прибутку на 292 тис. грн. рівень прибутковості оборотного капіталу зріс на 2,3%.

Вплив зміни середньорічної суми оборотного капіталу:

$$13,4 - 15,4 = -2,0.$$

Зі збільшенням середньорічної вартості оборотного капіталу на 1661 тис. грн., його прибутковість знизилася на 2,0%.

Загальний вплив факторів:

$$+2,3 - 2,0 = +0,3.$$

Ефективність і використання оборотних коштів характеризується і такими показниками, як:

- збільшення реалізації продукції (робіт, послуг) в розрахунку на 1 грн. оборотних коштів;
- прискорення оборотності оборотних коштів.

Проведемо аналітичне дослідження вищеназваних показників (табл.2.10).

Таблиця 2.10

Показники ефективності використання оборотного капіталу

ТОВ «Токмакавтотранс» протягом 2017 - 2018 рр.

Показники	2017 рік	2018 рік	План до 2017	2018 рік	Звітний рік
-----------	----------	----------	-----------------	----------	----------------

		За планом	Фактично	року	до попе- реднього року	до плану
Обсяг продукції, тис. грн.	25074	26230	26749	104,6	106,7	102
Виторг від реалізації продукції (без ПДВ і акцизів), тис. грн.	23520	24985	25007	106,2	106,3	100,1
Середні залишки оборотного капіталу, тис. грн.	10924	11870	12585	108,7	115,2	106
Коефіцієнт випередження темпів росту обсягу промислової продукції над темпами росту оборотних коштів (1:3)	X	X	X	0,962	0,926	0,962
Обсяг реалізації продукції на 1 грн оборотного капіталу (2:3), грн.	2.15	2,10	1.99	97.7	42,6	94,8

Як бачимо з таблиці 2.10, фактичне співвідношення темпів росту обсягу продукції і оборотних коштів перебуває на рівні, передбаченому планом - 0,962. В порівнянні з 2017 роком спостерігається зниження коефіцієнта до 0,926. Обсяг реалізації продукції на 1 грн. оборотних коштів зменшився на 11 коп. в порівнянні з планом і на 16 коп. - в порівнянні з минулим роком. Виконання плану за цим показником становить 94,8 %. Це свідчить про зниження ефективності використання оборотного капіталу.

Для вивчення оборотності оборотного капіталу використовують такі показники:

- коефіцієнт оборотності;
- тривалість одного обороту в днях;
- коефіцієнт закріплення оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності (Коб) показує кількість оборотів, які здійснив оборотний капітал за певний час (рік, квартал, місяць).

Цей коефіцієнт є вимірником продуктивності активів й обчислюється за формулою:

$$K_o = B / O_k, \quad (2.4)$$

де В - виторг від реалізації продукції;

Ок - середній залишок оборотного капіталу.

Тривалість одного обороту (Тоб.) у днях показує кількість днів, упродовж яких оборотний капітал здійснює один оборот, проходячи всі фази.

$$Тоб = (Ок * Д) / п, \quad (2.5)$$

де Д - число днів у періоді, за який обчислюється оборотність оборотного капіталу.

Коефіцієнт закріплення оборотних коштів (Кз) показує, яка кількість оборотного капіталу потрібна для того, щоб отримати обсяг реалізації продукції в одну гривню:

$$Кз = Ок / В, \quad (2.6)$$

У практиці фінансового аналізу визначають і дають оцінку показникам оборотності як усього оборотного капіталу, так і окремих його складових, які авансовані в ті чи інші елементи оборотного капіталу.

Вивчення оборотності капіталу не тільки в цілому, а й за окремими фазами кругообороту дає можливість прослідкувати, на яких саме фазах відбулося прискорення чи сповільнення оборотності капіталу.

Аналіз передбачає вивчення та оцінку:

- змін, які відбулися в оборотності капіталу у звітному періоді порівняно з попередніми періодами;
- змін у показниках оборотності порівняно зі середньо галузевими;
- факторів, які вплинули на відхилення з оборотності;
- економічного ефекту, одержаного в результаті прискорення оборотності;
- заходів щодо прискорення оборотності капіталу.

Розглянемо, які зміни відбулися в тривалості обороту капіталу підприємства у звітному році порівняно з попереднім, та дамо оцінку впливу факторів на відхилення з оборотності на основі даних, наведених в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз тривалості обороту оборотного капіталу ТОВ «Токмакавтотранс» за
2017 – 2018 рр.

Показники	Середні залишки (тис. грн.)		Виторг (тис. грн.)		Тривалість обороту оборотного капіталу (днів)			Відхилення за тривалістю		
	2017	2018	2017	2018	2017	Умовна (підста- новка)	2018	Всього (7-5)	У тому числі за рахунок	
									середніх залишків (6-5)	виторгу
Загальна сума оборотного капіталу	1092 4	12585	23520	25007	167,2	192,6	181,2	+ 14,0	+25,4	-11,4
У тому числі, - виробничі запаси	3218	8025	21520	25007	49,6	122,8	115,5	+65,9	+73,2	-7,3
незавершене виробництво	93	108	2.1520	25007	1,4	1,7	1,6	+0,2	+0.3	-0.1
готова продукція	796	928	2.1520	25007	12,2	14,2	13,4	+1,2	+2,0	-0,8
дебіторська заборгованість	4038	3024	23520	25007	61,9	46,3	45,5	-18,4	- 15,6	-2,8

У звітному році, порівняно з попереднім, оборотність усього оборотного капіталу та окремих його складових, за винятком дебіторської заборгованості, сповільнилася за рахунок збільшення середніх залишків капіталу. Зростання обсягу реалізації позитивно вплинуло на оборотність капіталу, але його темпи є нижчими від темпів зростання капіталу.

Для оцінки ефективності використання матеріальних оборотних активів та коштів в розрахунках вчені-економісти, зокрема В.В. Ковальов, рекомендують обчислювати узагальнюючий показник, який характеризує ефективність підтримування рівня цих активів. Сума показників оборотності матеріальних оборотних активів та коштів в розрахунках і дасть узагальнюючу характеристику, яка має назву тривалості операційного циклу.

Цей показник показує, скільки в середньому днів перебували грошові

кошти в негрошових оборотних активах.

Вивчають динаміку тривалості операційного циклу. Зниження показника в динаміці розцінюють як позитивну тенденцію.

Середньо-галузеві значення саме цього показника можуть використовуватись для оцінки базових параметрів запланованого для впровадження нового проекту як орієнтири для розрахунку суми оборотних коштів, яку необхідно зарезервувати.

За даними підприємства (табл. 2.11) тривалість операційного циклу в звітному році становить 159 днів ($115,5 + 43,5$), що на 47,5 днів більше, ніж в попередньому році.

Прискорити оборотність капіталу можна за допомогою таких заходів:

- оптимізація запасів матеріальних ресурсів;
- підвищення інтенсифікації виробництва;
- упровадження нової техніки, технології;
- вивчення кон'юнктури ринку;
- вивчення платоспроможності покупців;
- удосконалення системи розрахунків тощо [38, с. 197].

Як відомо, прискорення оборотності капіталу сприяє вивільненню оборотних коштів, що дає змогу підприємству без додаткового залучення фінансових ресурсів збільшувати обсяги виробництва. Сповільнення оборотності призводить до додаткового залучення коштів в оборот.

Оборотність капіталу спрямованого на формування запасів підприємства має суттєвий вплив на ефективність управління підприємством в цілому. Проаналізуємо окремі показники ефективності управління оборотними активами (табл.2.12):

Таблиця 2.12

Показники оцінки ділової активності ТОВ «Токмакавтотранс»

		2016	2017	2018	Відхилення
--	--	------	------	------	------------

№ п/п	Найменування показників	рік	рік	рік	абсолютне	відносне
1	2	3	4	5	6	7
1.	Виручка від реалізації	38395,6	50231	72519	34123,4	188,8
2.	Середня вартість основних засобів	33900,5	39421,15	43714,5	9814	128,9
3.	Середня дебіторська заборгованість	8419,05	10060,95	10929,5	2510,45	129,8
4.	Собівартість реалізованої продукції	28633,6	35404	53157	24523,4	185,6
5.	Середні запаси	4399,2	6425,4	7962,5	3563,3	180,9
6.	Середній розмір власного капіталу	37723,9	37222,4	37481,5	-24,24	99,3
7.	Середня кредиторська заборгованість	9352,2	13166,45	14597	5244,8	156
8.	Фондовіддача (п.1/п.2)	1,13	1,27	1,65	0,52	146
9.	Оборотність коштів у розрахунках (в обортах) (п.1 / п.3)	4,56	4,99	6,63	2,07	145,3
10.	Оборотність коштів у розрахунках (у днях) (365/п.9)	80,04	73,14	55,05	-24,54	68,77
11.	Оборотність запасів (у обортах) (п.4/п.5)	6,5	5,51	6,67	0,17	102,6
12.	Оборотність запасів (у днях) (365/ п.11)	56,15	66,2	54,72	-1,43	97,45
13.	Оборотність кредиторської заборгованості (у днях) (сер.п.7/365)/п.4	0,00089	0,001	0,00075	-0,00014	84,26
14.	Тривалість операційного циклу (у днях) (п.10+п.12)	136,19	139,34	109,77	-26,42	80,6
15.	Тривалість фінансового циклу (у днях) (п.14+п.13)	136,19	139,34	109,77	-26,42	80,6
16.	Оборотність власного капіталу (п.1/ .п.6)	1,01	1,34	1,93	0,92	191

Як видно з табл.2.12, показник фондовіддачі у 2018 році збільшився на 0,52 або на 146%, в порівнянні з 2016 роком та склав 1,65, що свідчить про більш ефективне використання основних засобів підприємства, тобто збільшилась виручка, що припадає на одиницю основних виробничих фондів.

Оборотність коштів у розрахунках у 2018 році в порівнянні з 2016 роком збільшилась на 2,07 оборотів та склала 6,63 оборотів. Збільшення цього показника вказує на покращення ефективності використання обігових коштів.

Показник оборотності запасів дає уявлення про швидкість, з якою здійснюється обіг запасів на підприємстві. У 2018 році оборотність запасів збільшилась на 0,17 оборотів або на 102,6% у порівнянні з 2016 роком, та дорівнює 6,67.

Оборотність коштів у днях у 2018 році становить 55,05 днів, що на 24,54 дня або на 68,77% менше ніж у 2016 році. Оборотність запасів у днях зменшилась на 1,43 дня або на 97,45%, та склала 54,72 дня.

У період 2016-2018 роки оборотність кредиторської заборгованості скоротилась на 0,00014 – це свідчить про зростання купівельної спроможності продукції в кредит.

Тривалість операційного циклу в порівнянні з 2016 роком, у 2018 році зменшилась на 26,42 дні і склала 109,77, що позитивно характеризує фінансову діяльність підприємства по скороченню грошових ресурсів, що знаходяться в матеріальних засобах і дебіторській заборгованості. Тривалість фінансового циклу у 2018 році також знизилася на 26,42 днів і склала в 2018 році 109,77 днів, це час, протягом якого фінансові ресурси відвернені з обороту. Зменшуючись, тривалість циклу прискорює оборотність активів, що є позитивним для підприємства.

Завдяки збільшенню виручки від реалізації у 2018 році порівняно з 2016 роком на 188,8%, оборотність власного капіталу збільшилась на 0,92 та склала 1,93, це свідчить про прискорення кругообігу засобів підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство покращує свою діяльність, оскільки значно скоротилася тривалість обороту оборотного капіталу, що можна віднести до позитивних результатів роботи.

2.3. Вплив організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства на його фінансовий стан

Велика увага при оцінці ефективності управління оборотним капіталом підприємства приділяється аналізу дебіторської заборгованості, її складу, структури та динаміки, оскільки вона має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства [23,с.38].

Як видно з табл.2.13 сума дебіторської заборгованості за період 2016-2018 роки збільшилась на 1737,1 тис. грн. або на 116,8%. Це збільшення пов'язане із збільшенням дебіторської заборгованості по статтям: за товари, роботи, послуги на 125,8%, з бюджетом на 576,9%.

Таблиця 2.13

Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Токмакавтотранс»

Розрахунки з дебіторами	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
				абсолютне	відносне
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:					
- чиста реалізаційна вартість	8947,8	8678	11257	2309,2	125,8
- первісна вартість	8968	8698	11277	2309	125,7
- резерв сумнівних боргів	(20,2)	(20)	(20)	-0,2	99
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
- з бюджетом	7,8	-	45	43,2	576,9
- за авансами виданими	1203,4	1018	668	-541,4	55,5

Продовження табл.2.13

Розрахунки з дебіторами	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
				абсолютне	відносне
Інша поточна дебіторська заборгованість	140,9	126	67	-73,9	47,55
Разом дебіторська заборгованість	10299,9	9822	12037	1737,1	116,8
Виручка від реалізації	38395,6	50231	72519	34123,4	188,8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (п.5/п.4 сер)	4,56	4,99	6,63	2,07	145,3
Період погашення дебіторської заборгованості, дні (365/ п.6)	78,9	72,1	62,6	-16,3	79,3

Дані зміни свідчать про погіршення розрахункової дисципліни в бік зниження платоспроможності. На підприємстві на протязі звітного періоду формувався резерв сумнівних боргів, що означає що у підприємства є проблемна дебіторська заборгованість. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 році склав 6,63 раз, тобто, за цей період дослідження дебіторська заборгованість зробила 6,63 оборотів, що на 2,07 раз більше ніж у 2016 році. Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості у 2018 році зменшилась в порівнянні з 2016 роком на 16,3 днів і склала 62,6 днів, це зменшення пов'язане із збільшенням коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості. Тобто, від моменту створення до моменту оплати дебіторської заборгованості проходить 63,47 днів, значить вона обертається досить повільно, оскільки чим більший період погашення дебіторської заборгованості, тим вищий ризик її непогашення.

Доцільно вивчити склад, структуру та зміни кредиторської заборгованості, для чого побудуємо табл.2.14.

Виходячи з даних результатів табл.2.14 можна зробити такі висновки , що у 2018 року сума кредиторської заборгованості в порівнянні з 2016 роком зросла на 2861,1 тис. грн. або на 23,72%, в основному за рахунок збільшення

кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 5074 тис. грн.

Таблиця 2.14

Аналіз кредиторської заборгованості ТОВ «Токмакавтотранс»

№ п/п	Розрахунки з дебіторами	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне
1.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	6775	6558	11849	5074	174,8
2.	Поточні зобов'язання за розрахунками:	3610,4	5441	1467	-2143,4	40,63
	- з одержаних авансів					
	- з бюджетом	748,3	823	170	-578,3	22,7
	- зі страхування	271,5	441	332	60,5	122,2
	- з оплати праці	631,7	981	741	109,3	117,3
3.	Інші поточні зобов'язання	21	31	360	339	1714,2
4.	Разом кредиторська заборгованість	12057,9	14275	14919	2861,1	23,72
5.	Собівартість реалізованої продукції	28633,6	35404	53157	24523,4	185,6
6.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (п.5/п.4 сер)	3,06	2,68	3,64	0,58	118,9
7.	Період погашення кредиторської заборгованості, дні (365/ п.6)	117,6	134,3	98,9	-18,7	84

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2018 році склав 3,64 раз, тобто, за період дослідження кредиторська заборгованість зробила 3,64 оборотів, що на 0,58 раз більше ніж у 2016 році. Це збільшення пов'язане із збільшенням собівартості реалізованої продукції на 24523,4 або на 185,6%.

Враховуючи те, що кредиторська заборгованість є джерелом покриття дебіторської заборгованості, у процесі аналізу потрібно порівнювати величину дебіторської та кредиторської заборгованості [23,с.87].

Таблиця 2.15

Порівняльний аналіз показників дебіторської та кредиторської заборгованості
ТОВ «Токмакавтотранс»

Показник	Дебіторська			Кредиторська			Відхи- лення
	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	
Заборгованість	10299,9	9822	12037	12057,9	14275	14919	-2882
Коефіцієнт оборотності заборгованості, швидкість обороту, рази	4,56	4,99	6,63	3,06	2,68	3,64	2,99
Період погашення заборгованості, дні	78,9	72,1	62,6	117,6	134,3	98,9	-36,3

Згідно з наведеними у табл.2.15 даними, кредиторська заборгованість у 2018 році перевищує дебіторську на 2882 тис. грн., тобто підприємство повинне виплатити по своїм зобов'язанням більше, ніж інші підприємства повинні виплатити йому.

Тривалість періоду погашення кредиторської заборгованості у 2018 році зменшилась в порівнянні з 2016 роком на 18,7 днів і склала 98,9 днів, це зменшення пов'язане із збільшенням коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості. Тобто, від моменту створення до моменту оплати кредиторської заборгованості проходить 98,9 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості перевищує коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості на 2,99 раза, тобто у 2018 році дебіторська заборгованість зробила на 2,99 обертів більше ніж кредиторська заборгованість.

Період погашення кредиторської заборгованості перевищує період погашення дебіторської заборгованості на 36,3 днів, тобто підприємство утримує позики довше, ніж дозволяє це робити своїм боржникам.

Таким чином, можна зробити висновок, що процес управління оборотним капіталом в ТОВ «Токмакавтотранс» заслуговує на позитивну оцінку, оскільки

рівень забезпеченості запасами практично відповідає потребам і свідчить проте, що дане підприємство не має надлишкових запасів і ефективно використовує капітал, спрямований на формування оборотного капіталу. Ефективне управління оборотним капіталом мало позитивний вплив на оборотність власного капіталу підприємства, а от же і на його фінансовий стан.

Проведемо аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ ВТФ «НЕК», та визначимо тип фінансової стійкості підприємства (табл.2.16).

Таблиця 2.16

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Токмакавтотранс»

№ п/п	Найменування показників	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
					абсолютне	відносне
1	2	3	4	5	6	7
1.	Власний капітал	37207,8	37417	37546	338,2	100,9
2.	Необоротний капітал	36015,4	45485	44796	8780,6	124,3
3.	Довгострокові зобов'язання	860,2	860	3287	2426,8	382,1
4.	Короткострокові позики	2661,7	5409	4190	1528,3	157,4
5.	Запаси	4926,8	7924	8001	3074,2	162,3
6.	Наявність власних оборотних коштів (п.1-п.2)	1192,4	-8068	-7250	-8442,4	608
7.	Наявність власних оборотних коштів і довгострокових позик для формування запасів і витрат (п.6+п.3)	2052,6	-7208	-3963	-6015,6	193
8.	Загальна величина основних джерел коштів для формування запасів і витрат (п.7+п.4)	4714,3	-1799	227	4487,3	4,8
9.	Надлишок (нестача) власних оборотних засобів (п.6-п.5)	-3733,9	-15992	-15251	18984,9	408,4
10.	Надлишок (нестача) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат (п.7-п.5)	2874,2	-15132	-11964	-14838,2	416,2
11.	Надлишок (нестача) загальної величини основних джерел формування запасів і витрат (п.8-п.5)	-212,5	-9723	-774	-561,5	364,2
12.	Тривимірний показник типу фінансової стійкості	(0,1,0)	(0,0,0)	(0,0,0)		
13.	Тип фінансової стійкості	нестійкий	кризовий	кризовий		

Отже, виходячи з даних табл.2.16 можна зробити такі висновки, що у 2018

році у порівнянні з 2016 роком в результаті збільшення суми необоротного капіталу на 8780,6 тис. грн., спостерігається зменшення суми власних оборотних коштів на 8442,4 тис. грн. У порівнянні з 2017 роком у 2018 році сума власних оборотних коштів збільшилась на 818 грн. за рахунок зменшення необоротного капіталу на 689 грн., що є сприятливою тенденцією.

Але від'ємне значення у 2018 році суми власних оборотних коштів (-7250 тис. грн.) свідчить про неможливість швидкого акумулювання оборотних коштів.

Як показують розрахунки тривимірного показника типу фінансової стійкості, досліджуване підприємство має кризовий стан. Спостерігається нестача власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат, загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат, значення показників – від'ємні, що негативно характеризує підприємство.

Отже, фінансова стійкість підприємства значно порушена – для забезпечення запасів і затрат недостатньо власних обігових коштів, довгострокових та короткострокових кредитів і позик. Керівництву слід проводити політику удосконалення структури капіталу підприємства та підвищення його фінансової стійкості. Необхідно спрямувати дії на зменшення запасів і затрат, поповнення власних оборотних коштів.

Проаналізуємо фінансову стійкість підприємства за допомогою системи відносних фінансових показників (табл.2.17).

Таблиця 2.17

Показники оцінки фінансової стійкості ТОВ «Токмакавтотранс»

Найменування показників	Нормати вне значення	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення		
					абсолютне	відносне	Від норми
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	>0,5	0,7	0,57	0,56	-0,14	80	відповідає
Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	1,41	1,7	1,76	0,3	121,4	відповідає

Продовження табл 2.17

Найменування показників	Нормати вне значення	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення		
					абсолютне	відносне	Від норми
<u>Коефіцієнт маневреності власного капіталу</u>	<u>0,3-0,5</u>	<u>0,03</u>	<u>-0,21</u>	<u>-0,19</u>	<u>-0,22</u>	<u>633,3</u>	<u>-</u>
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	>0,5	0,29	0,42	0,43	0,14	148,2	-
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	зменшення	0,023	0,018	0,073	0,05	317,3	-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	зменшення	0,02	0,02	0,08	0,06	400	-
Коефіцієнт структури позикового капіталу	-	0,05	0,03	0,11	0,06	220	-
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	<1,0	0,74	0,74	0,76	0,02	102,7	відповідає

Згідно табл.2.17, можна зробити такі висновки, що у період 2016-2018 років, за рахунок збільшення валюти балансу на 1361,4 тис. грн., коефіцієнт концентрації власного капіталу зменшився на 0,14 або 80%, та склав 0,56, що відповідає нормативному значенню, але за 2018 рік він наблизився до нижньої межі нормативних значень, що є негативною тенденцією.

Коефіцієнт фінансової залежності у 2018 році за рахунок збільшення валюти балансу на 125,7%, збільшився на 0,3 або на 121,4% в порівнянні з 2016 роком, та склав 1,76 це означає, що в кожній 1,76 грн., вкладених в активи підприємства, 76 коп. – позикові, слід також зазначити, що коефіцієнт відповідає нормативному значенню, але збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів при фінансуванні підприємства.

За рахунок зменшення у 2018 року в порівнянні з 2016 роком суми власних оборотних коштів на 8442,4 тис. грн., коефіцієнт маневреності власного капіталу не відповідає нормативному значенню та має від'ємне значення ($-0,19$), тобто на підприємстві не виконується мінімальна умова фінансової стійкості, не вистачає власних обігових коштів.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу в порівнянні з 2016 роком у 2018 році, за рахунок збільшення валюти балансу на 125,7% та позикового капіталу на 185,2%, збільшився на 0,14 та склав 0,43, що не відповідає нормі.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень порівняно з 2016 роком збільшився на 0,05 та склав 0,073. Збільшення показника відбулось за рахунок збільшення суми необоротного капіталу на 124,3%, це є негативна динаміка, оскільки збільшення значення коефіцієнта структури довгострокових вкладень в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів

Збільшення у 2018 році в порівнянні з 2016 роком довгострокових зобов'язань на 2426,8 тис. грн. призвело до збільшення коефіцієнту довгострокового залучення позикових коштів на 0,06 та його значення приблизилось до 0,08, це є негативна тенденція, оскільки зростання цього показника в динаміці свідчить про залежність підприємства від фінансування ззовні.

Коефіцієнт структури позикового капіталу показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви, цей показник збільшився на 0,06 та має значення $-0,11$. Це збільшення протягом 2018 року відбулось за рахунок збільшення позикового капіталу на 185,2% в порівнянні з 2016 роком.

Як видно з табл.2.17 за 2018 рік коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів збільшився в порівнянні з 2016 роком на 0,02, та склав 0,76, що у межах норми, це означає, що на кожну 1 грн. власних коштів припадає 76 коп. позичених. Збільшення цього показника в динаміці свідчить про зниження фінансової стійкості підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що за 2018 рік майже всі відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Токмакавтотранс» значно збільшилися в порівнянні з минулими роками, але вони мають не нормативне значення та намічається тенденція до подальшого погіршення фінансового положення підприємства, що негативно характеризує господарську діяльність ТОВ «Токмакавтотранс».

Фінансовий стан підприємства варто оцінювати з точки зору його короткострокової і довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями [3,с.47].

Проаналізуємо ліквідність і балансу ТОВ «Токмакавтотранс», за допомогою табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Токмакавтотранс»

Баланс ліквідності							
Актив	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Пасив	2016 рік	2017 рік	2018 рік
A ₁	138,2	398	993	П ₁	12057,9	14275	14919
A ₂	10299,9	9822	12037	П ₂	2661,7	5409	4190
A ₃	6334,1	9460	8576	П ₃	860,2	860	3287
A ₄	36015,4	45485	44796	П ₄	37207,8	44621	44006
Баланс	52787,6	65165	66402	Баланс	52787,6	65165	66402

Баланс вважається ліквідним за умови коли: $A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_2, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4$ [17, с.234].

Але в нашому випадку ці умови не виконуються (табл. 2.19) і можна зробити висновок, що баланс не є ліквідним.

З отриманих даних табл.2.19 можна зробити висновок, що підприємство в достатньому розмірі володіє тільки активами, які швидко реалізуються, та активами, що реалізуються повільно. Аналізуючи найбільш ліквідні активи встановлено, що їх недостатня кількість призвела до того, що значна кількість

негайних пасивів залишилася непокритою в розмірі 13926 – це негативно характеризує діяльність підприємства.

Таблиця 2.19

Виконання нерівностей

2016 рік	2017 рік	2018 рік
$A_1 \leq P_1$	$A_1 \leq P_1$	$A_1 \leq P_1$
$A_2 \geq P_2$	$A_2 \geq P_2$	$A_2 \geq P_2$
$A_3 \geq P_3$	$A_3 \geq P_3$	$A_3 \geq P_3$
$A_4 \leq P_4$	$A_4 \geq P_4$	$A_4 \geq P_4$

Невиконання четвертої умови нерівності свідчить про недотримання мінімальної умови фінансової стійкості господарства, тобто в аналізованому господарстві відсутні власні оборотні кошти.

Проаналізуємо показники ліквідності ТОВ «Токмакавтотранс» (табл.2.20).

Таблиця 2.20

Показники оцінки ліквідності ТОВ «Токмакавтотранс»

Найменування показників	Норма	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення		
					абсолютн е	відносне	Від норми
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5 - 2	1,09	0,96	1,11	0,02	101,8	-0,39
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1-2	0,76	0,56	0,7	0,06	92,1	-0,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,3	0,009	0,02	0,05	0,041	555,5	-0,15

Виходячи з даних результатів табл. 2.20 можна зробити такі висновки, що коефіцієнт поточної ліквідності у 2018 році збільшився порівняно з 2016 роком на 0,02 та склав 1,11, що не відповідає нормативному значенню, але зростання показника розцінюється як сприятлива тенденція. Це зростання відбулося шляхом збільшення поточних активів на 132,7%.

У 2018 році коефіцієнт швидкої ліквідності склав 0,7, що менше ніж у 2016 році на 0,06, це є негативним явищем, оскільки він опускається все нижче від нормативного значення. Це зменшення відбулося за рахунок збільшення запасів підприємства на 162,3%.

Як видно з табл.2.20 коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2018 році порівняно з 2016 роком збільшився на 0,041 та склав 0,05, тобто коефіцієнт прогне до нижчої границі нормативного значення 0,2. Це збільшення відбулося шляхом збільшення грошових коштів на 718,5%. Значення цього показника - 0,05, свідчить про те, що тільки 5% короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно.

З метою встановлення рівня ліквідності визначається індекс ліквідності, що вказує кількість днів, необхідних для перетворення поточних активів у готівку.

Таблиця 2.21

Розрахунок індексу ліквідності ТОВ «Токмакавтотранс»

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Кількість днів, необхідна для перетворення активів на готівку	2016 рік	2017 рік	2018 рік
А	1	2	3	4	Разом (гр.1;2;3*гр.4)		
Готівка	138,2	398	993	-	-		
Дебіторська заборгованість	10299,9	9822	12037	25	257497,5	245550	300925
Товарні запаси	3956,5	6956	4785	30	143550	208680	118695
Усього	14394,6	17176	17815	-	401047,5	454230	419620
Індекс ліквідності					27,86	26,44	23,55

У результаті розрахунку індексу ліквідності, встановлено, що ліквідність підприємства збільшилась: у 2018 році індекс ліквідності є меншим від індексу ліквідності за попередні роки та дорівнює 23,55 дня. Слід підкреслити, що,

говорячи про ліквідність підприємства часто ототожнюють це поняття з платоспроможністю.

Однак ці поняття не тотожні. Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення [11,с.196].

Для оцінки платоспроможності на підприємстві складається платіжний баланс.

Таблиця 2.22

Платіжний баланс (календар) ТОВ «Токмакавтотранс»

Актив				Пасив			
Наявні кошти	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Негайні та інші платежі	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Грошові кошти	138,2	398	993	Заборгованість по позиці	2661,7	5409	4190
Розрахунки з дебіторами	10299,9	9822	12037	Кредиторська заборгованість	12057,9	14275	14919
Усього	10438,1	10220	13030	Усього	14719,6	19684	19109
Сальдо	4281,5	9464	6079				
Баланс	14719,6	19684	19109	Баланс	14719,6	19684	19109

Якщо сальдо в активі платіжного балансу, то це означає, що ТОВ «Токмакавтотранс» неплатоспроможне. Негайні платежі перевищують наявні засоби підприємства у 2016 році на 4281,5 тис. грн., у 2017 році на 9464 тис. грн., а у 2018 році перевищують на 6079 тис. грн.

Оцінка рівня платоспроможності проводиться за даними балансу на підставі характеристики ліквідності оборотних коштів, тобто з урахуванням часу, необхідного для перетворення їх у наявні засоби. Існує три рівні платоспроможності підприємства: грошова (табл.2.23), розрахункова (табл.2.24), ліквідна (табл.2.25).

Коефіцієнт грошової платоспроможності у 2018 році склав 0,05, що значно вище порівняно з 2016 роком на 0,041. Це свідчить, що на звітну дату може бути погашено тільки 5% короткострокових платіжних зобов'язань продавця.

Таблиця 2.23

Грошова платоспроможність ТОВ «Токмакавтотранс»

Засіб платежу	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Платіжні зобов'язання	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Каса	-	-	-	Короткострокові кредити	2661,7	5409	4190
Розрахунковий рахунок	138,2	170	627	Кредити не погашені в строк	-	-	-
Валютний рахунок	-	228	366				
Короткострокові фінансові вкладення	-	-	-	Кредитори	12057,9	14275	14919
Усього	138,2	398	993	Усього	14719,6	19684	19109
Коефіцієнт грошової платоспроможності					0,009	0,02	0,05

Коефіцієнт розрахункової платоспроможності збільшився на 0,04.

Таблиця 2.24

Розрахункова платоспроможність ТОВ «Токмакавтотранс»

Засіб платежу	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Платіжні зобов'язання	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Кошти	138,2	398	993	Короткострокові кредити	2661,7	5409	4190
Готова продукція і товари	255,2	665	2533	Кредити не погашені в строк			
Дебітори	10299,9	9822	12037	Кредиторська за боргова-ність	12057,9	14275	14919
Інші активи	756,2	907	358	Інші пасиви	21	31	360
Усього	11449,5	11792	15921	Усього	14740,6	19715	19469
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності					0,77	0,59	0,81

Тобто, якщо на покриття платіжних зобов'язань взяти не тільки грошові кошти, але і кошти в розрахунках, готову продукцію, відвантажені товари, дебіторську заборгованість та інші активи, що реально можна реалізувати, платіжні засоби на 81 % покрили б платіжні зобов'язання, що дає підстави спостерігати позитивні модифікації фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності є найбільш узагальненим показником. У його чисельнику відбиваються всі оборотні кошти, а в знаменнику позикові та власні джерела їх формування.

Таблиця 2.25

Ліквідна платоспроможність ТОВ «Токмакавтотранс»

Засіб платежу	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Платіжні зобов'язання	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Кошти, розрахунки та інші активи	138,2	398	993	Кредити під запаси та витрати	2661,7	5409	4190
Запаси і витрати	4926,8	7924	8001	Кредити не погашені в строк	-	-	-
				Інша кредиторська заборгованість	12057,9	14275	14919
				Власні оборотні кошти	1192,4	-8068	-7250
Усього	5065	8322	8994	Усього	15912	11616	11859
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності					0,31	0,71	0,75

Коефіцієнт ліквідної платоспроможності у 2018 році в порівнянні з 2016 роком збільшився на 0,44, та склав 0,75. Це означає, що навіть залучаючи всі оборотні кошти, господарство здатне покрити платіжні зобов'язання тільки на 75%.

Отже, усі коефіцієнти ліквідності і платоспроможності свідчать про те, що ТОВ «Токмакавтотранс» не відповідає параметрам, необхідним для здійснення з ним кредитних і інших фінансових відносин.

Підвищення рівня платоспроможності підприємства залежить від поліпшення результатів його виробничої і комерційної діяльності. Разом з цим, надійний фінансовий стан залежить також від раціональної організації використання фінансових ресурсів.

Таблиця 2.26

Показники оцінки структури балансу ТОВ «Токмакавтотранс»

Найменування показників	Норматив	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення		
					абсолютне	відносне	Від норми
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5-2	1,09	0,96	1,11	0,02	101,8	-0,39
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	>0,3	0,08	-0,03	0,1	0,02	125	-0,2

Для встановлення платоспроможності підприємства вивчається структура балансу. Незадовільна структура балансу характеризується таким станом майна і боргових прав підприємства-боржника, при якому через недостатній рівень ліквідності його активів є неможливим забезпечення своєчасного виконання обов'язків перед банками, постачальниками і кредиторами [18,с.115].

Підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним є одна з наступних умов:

- коефіцієнт поточної ліквідності має значення нижче нормативного (2);
- коефіцієнт забезпеченості власними засобами має значення нижче нормативного (0,3).

Оскільки обидва коефіцієнти менше нормативних значень, то слід розраховувати коефіцієнт відновлення платоспроможності за період, який дорівнює 6 місяцям:

$$K_{відн} = \frac{K_{пл}^к + \frac{6}{T} \cdot (K_{пл}^к - K_{пл}^п)}{2}, \quad (2.7)$$

де $K_{пл}^п$ – коефіцієнти поточної ліквідності на початок звітного періоду,

$K_{пл}^к$ – коефіцієнти поточної ліквідності на кінець звітного періоду,

T – тривалість звітного періоду у місяцях,

B – період відновлення платоспроможності,

2 – нормативне значення коефіцієнту поточної ліквідності.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності:

$$K_{\text{відн}} = \frac{(1,11 + 6/12 \cdot (1,11 - 0,96))}{2} = 0,12.$$

Значення коефіцієнту відновлення платоспроможності нижче 1, це свідчить про те, що у підприємства немає реальної можливості відновити протягом 6 місяців свою платоспроможність.

З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи на підприємстві, виявлення причин, що її зумовлюють та розробки антикризових заходів доцільно впроваджувати систему раннього попередження. Система раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, за допомогою якої керівництво підприємства отримує інформацію про потенційну загрозу діяльності, яка може насуватися як із зовнішнього, так із внутрішнього середовища. Ця система спрямована на проведення комплексу заходів для запобігання фінансовій кризі та банкрутству підприємства. Процес створення системи раннього попередження складається з таких етапів:

- визначення сфери спостереження;
- визначення індикаторів раннього попередження, які можуть вказувати на розвиток того чи іншого негативного процесу;
- визначення цільових показників та інтервалів їх зміни стосовно кожного індикатора;
- формування завдань для центрів обробки інформації (розробка висновків щодо впливу тієї чи іншої інформації на діяльність підприємства);
- формування інформаційних каналів; забезпечення інформаційного зв'язку між джерелами інформації та системою раннього реагування, між системою та її користувачами – керівниками всіх рівнів.

На наш погляд, для даної галузі більше підходить метод дискримінантних показників платоспроможності. Найбільш фундаментальне дослідження в цьому напрямку, безсумнівно, належить Е.Альтману. Після цього з'явилися численні

дослідження в області синтетичної оцінки фінансового стану на підприємстві з погляду його життєздатності і безперервності господарської діяльності в короткостроковому періоді.

На відміну від методу credit-men, у якому коефіцієнти вибиралися суб'єктивним способом, коефіцієнти даного методу одержуються в результаті дослідження відповідно до техніки дискримінантного аналізу.

Даний метод дослідження полягає в тому, щоб:

- порівняти за той самий період на основі ряду показників, що можуть бути визначальними (суб'єктивність не виключається), дві вибірки підприємств, побудованих по об'єму і/або виду діяльності, але одна з яких включає тільки підприємства, що мають труднощі з платежами, а інша - тільки "здорові" підприємства;
- відібрати за допомогою різних статистичних тестів коефіцієнти, що дозволяють визначити краще підприємство, подане в одній з двох вибірок;
- розробити за допомогою прийомів дискримінантного аналізу лінійну комбінацію Z із цих визначальних коефіцієнтів (X_i):

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (2.8)$$

Ця модель має також назву „розрахунок Z -показника”. Це 5-факторна модель, де факторами є окремі показники фінансового стану підприємства (табл.2.19):

$$Z = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E. \quad (2.9)$$

За деякими джерелами точність прогнозування банкрутства становить за цією моделлю 95%.

Таблиця 2.27

П'ятифакторна модель Альтмана

Показник	Розрахункові складові
Z	Інтегральний показник рівня загрози банкрутства
A	Робочий капітал/загальна вартість активів
B	Чистий прибуток/загальна вартість активів
C	Чистий дохід/загальна вартість активів
D	Ринкова капіталізація компанії(ринкова вартість акцій)/сума заборгованості
E	Обсяг продажу/загальна вартість активів

За твердженням Е. Альтмана значення вірогідності банкрутства розподіляється за наступною градацією (табл.2.28).

Результати чисельних розрахунків по моделі Альтмана показали, що узагальнюючий показник Z може приймати значення в межах $[-14, +22]$. При цьому підприємства, для яких $Z > 2,99$ потрапляють в число фінансовий стійких, підприємства, для яких $Z < 1,81$, є безумовно-неспроможними, а інтервал $[1,81 - 2,99]$ складає зону невизначеності.

Таблиця 2.28

Значення вірогідності банкрутства за моделюю Альтмана

Значення показника „Z”	Ймовірність банкрутства
До 1,8	Дуже висока
1,81-2,7	Висока
2,71-2,99	Можлива
3,0 і вище	Дуже низька

Розрахунок ймовірності банкрутства здійснимо в табл. 2.29.

Підставляючи отримані значення показників у зазначену вище формулу, отримаємо:

$$Z = 1,2 \times (0,33) + 1,4 \times (-0,086) + 3,3 \times 0,095 + 0 + 1,0 \times 0,112 = 1,97 \text{ (на 01.01.13).}$$

$$Z = 1,2 \times (-0,398) + 1,4 \times (-0,089) + 3,3 \times 0,249 + 0 + 1,0 \times 0,298 = 2,15 \text{ (на 01.01.14).}$$

Таблиця 2.29

Розрахунок показників для визначення ймовірності
банкрутства ТОВ «Токмакавтотранс»

Показник	Значення	
	01.01.13	01.01.14
A	-0,33	-0,398
B	-0,086	-0,089
C	0,095	0,249
D	0	0
E	0,112	0,298

Розглянувши отримані значення інтегрального показника можна зробити висновок, що знаходиться на межі невизначеності.

Таким чином, можна дати такі висновки, що на кінець періоду ситуація зі стійкістю підприємства погіршилася і є ймовірність банкрутства. Тому для покращення платоспроможності керівництву підприємства необхідно залучити додаткові оборотні засоби з метою поліпшення структури балансу, а також скоротити суму чистих збитків та вийти на рівень прибутковості

Будь-яке підприємства в умовах ринку може переживати як фінансовий підйом, так і фінансовий спад. В останньому випадку важливе місце займає можливість конкретного підприємства вийти зі скрутної ситуації і залишитися «на плаву». В даному випадку мова йде про санаційну спроможність підприємства.

Отже, санаційна спроможність - це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації. До загальних передумов санаційної спроможності відносять наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- реальних можливостей збільшення виручки від реалізації, скорочення собівартості продукції і на цій основі досягнення майбутньої прибутковості фінансово - господарської діяльності;

- реальних можливостей досягнення задовільної структури балансу;
- реальних можливостей забезпечення стабільної ліквідності та платоспроможності.

Санаційне спроможним підприємство буде в тім разі, якщо продисконтована очікувана вартість майбутніх активів (за умови успішної санації) буде більшою за вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації. Оцінюючи санаційну спроможність підприємства, виходять передовсім з його об'єктивних економіко-правових характеристик та показників. Суб'єктивна «моральна спроможність» та готовність власників підприємства та персоналу до кінця боротися за життя підприємства, як правило, відіграють незначну роль.

Оцінку санаційної спроможності можна провести за наступним коефіцієнтом економічного розвитку (K_{SJ}):

$$K_{SJ} = \frac{\Delta S}{S_1}, \quad (2.10)$$

де K_{SJ} - коефіцієнтом економічного розвитку;

ΔS – зміна власного капіталу, тис. грн.;

S_1 – власний капітал на початок звітного періоду, тис.грн.

Якщо $K_{SJ} > 1$ – то підприємство санаційно неспроможне, а якщо $K_{SJ} < 1$, то підприємство санаційно спроможне.

$$K_{SJ} = \frac{352449 - 390666}{390669} = 0,098, \quad (2.11)$$

В нашому випадку коефіцієнт економічного розвитку $K_{SJ} = 0,098$, можна сказати, що підприємство санаційно спроможне.

ТОВ «Токмакавтотранс» протягом останніх років знаходиться у нестабільному фінансовому стані. За для мінімізації збитків змушено було

скорочувати обсяги виробництва, чисельність працівників. Підприємство здійснювало свою діяльність переважно за рахунок позикових коштів, які вчасно не повертались.

Таким чином, провівши діагностику вірогідності банкрутства підприємства можна зробити загальний висновок, що ТОВ «Токмакавтотранс» протягом останніх років знаходиться у нестабільному фінансовому стані. За для мінімізації збитків змушено було скорочувати обсяги виробництва, чисельність працівників. Підприємство здійснювало свою діяльність переважно за рахунок позикових коштів, які вчасно не повертались. Практично більшість показників, що характеризують фінансовий стан підприємства значно нижче нормативних значень. Аналіз структури балансу виявив його незадовільність і невідповідність нормативам ефективного функціонування підприємства. Через невчасне реагування на негативні тенденції та неприйняття відповідних управлінських рішень, наприкінці 2018 року стан підприємства підійшов до межі банкрутства. Розрахунки вірогідності банкрутства підприємства за моделями - Альтмана, Спрінггейта, Романа Ліса і Таффлера – показали що ймовірність банкрутства підприємства велика.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1. Форензик-сервіс як елемент організаційного забезпечення економічної безпеки підприємств малого бізнесу

Постійною загрозою для будь-якого бізнесу, яку не можливо спрогнозувати та абсолютно викоринити є корпоративне шахрайство. За аналітичними даними «великої четвірки» аудиторів (KPMG, EY, Deloitte, PwC) у 2019 році корпоративне шахрайство займає третю позицію у рейтингу найсерйозніших загроз для бізнесу. Його поширення є наслідком ілюзій власників бізнесу, які переконані, що, здійснюючи тотальний контроль за співробітниками, змінюючи тактики й стратегії управління бізнесом, підприємству вдасться уникнути долі жертви шахрайських дій. Але, на жаль, це лише ілюзії, які не мають нічого спільного з практикою [9].

Жертвою корпоративного шахрайства може стати абсолютно будь-яке підприємство, незалежно від сфери управління, виду діяльності та країни розміщення, через інтернаціональність і варіативність способів шахрайських дій, до яких вдаються працівники. Тож, стає очевидним, що вжиття заходів запобігання шахрайству на підприємстві є одним із ключових завдань власника бізнесу [9].

У зарубіжній практиці широкого поширення у боротьбі із корпоративним шахрайством набув форензік (*forensic*). Проте в Україні він перебуває лише на стадії становлення, оскільки «за» та «проти» щодо доцільності його запровадження у вітчизняній практиці суттєво гальмують його популяризацію. Задля переконання у його необхідності детально зупинимось на вивченні його відмінних рис як інструменту забезпечення економічної безпеки бізнесу.

Над питаннями економічної безпеки підприємств малого бізнесу працює численна кагорта науковців та практиків, оскільки корпоративне шахрайство в українських компаніях продовжує залишатися однією з найбільш актуальних проблематик. Серед численних напрацювань на особливу увагу заслуговують праці Долбнєва Д., Ковбель А., Користіна О., Мальського О., Некрасова В., Поліщука С., Роїк О., Семець А., Соломіної Г., Чернявського С., Шевцова І. та ін. Проте, незважаючи на безліч наукових досліджень з питань упередження та

розслідування корпоративного шахрайства, до тепер залишаються відкритими та не в повній мірі вивченими питання щодо запровадження в корпоративному секторі економіки такого інструменту забезпечення економічної безпеки бізнесу, як форензіку, що саме і потребує на подальші дослідження.

Корпоративне шахрайство досить «комфортно» почуває себе в українському бізнесі. Щорічні звіти з дослідження його змін засвідчують тенденцію росту. Однак, на жаль, більшість власників бізнесу переконані, що ризик вчинення шахрайських дій стосовно їхньої компанії невеликий, а витрати на організацію превентивних заходів коштуватимуть бізнесу більше, ніж можливі втрати від шахрайства. А тому звертають увагу на показники росту корпоративного шахрайства лише після виявлення кричущих фактів чи завдані ним суттєвих збитків.

Шахрайство відповідно ж до ст.190 Кримінального кодексу України є заволодінням чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою громадян. Однак, насправді, поняття «шахрайство» набагато ширше і включає в себе не тільки зловживання довірою громадян, а й зловживання довірою роботодавців. Тож, найбільш повно поняття «шахрайство» розкрито Міжнародними стандартами аудиту ISA 240, за якими шахрайство – це навмисні дії однієї або більше осіб серед керівництва, управлінського персоналу, співробітників або третіх осіб, які полягають у використанні обману для отримання неправомірної або незаконної вигоди [7].

Найбільш поширеними типами корпоративного шахрайства до тепер лишаються: недекларування активів; незаконне збагачення; підробка документів і первинної документ-тації; перекручення фінансової звітності; використання системи відкатів; застосування технологій комп'ютерних злочинів; афери з інвестиціями, придбання товарів і послуг, яких не існує; надання благодійної допомоги; різноманітні виплати формально непов'язаним компаніям тощо.

Ключовими ризиками, що провокують корпоративне шахрайство загальновизнано (рис.3.1):

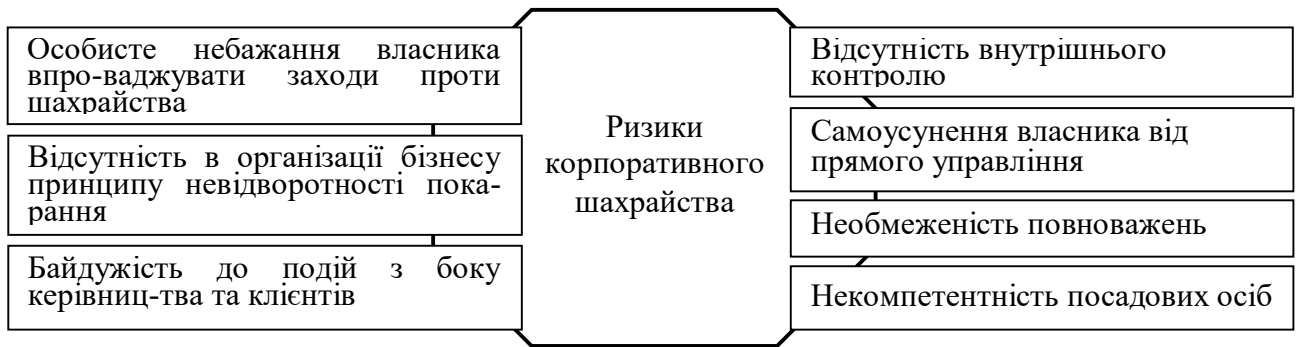


Рис. 3.1. Ключові ризики провокування корпоративного шахрайства

Серед методів та процедур боротьби із корпоративним шахрайством найбільшої популярності набувають:

- 1) неочікувана перевірка підприємства – ефективна з точки зору отримання оперативної інформації про стан справ на підприємстві;
- 2) легендована перевірка – ефективна з точки зору отримання повної та достовірної інформації безпосередньо від першоджерела органічним шляхом (під час безпосереднього контакту із працівниками підприємства);
- 3) внутрішнє розслідування фактів шахрайства, які вже відбулися - ефективне з точки зору отримання інформації шляхом інтерв'ю;
- 4) фізичні способи охорони і контролю - ефективне з точки зору упередження корпоративного шахрайства;
- 5) OSINT/HUMINT – ефективний з точки зору отримання інформації з відкритих джерел (інтерв'ювання, аналіз документів і кореспонденції) [1].

Проте жоден з перелічених методів та процедур боротьби з корпоративним шахрайством не носить комплексного характеру, що стає на заваді отримання очікуваних результатів від їх запровадження.

У зарубіжній практиці широкого поширення серед інструментів боротьби з корпоративним шахрайством набув такий інструмент як форензик. Поняття «форензик» походить від латинського *forensic* – форум або публічні дискусії. У професійний обіг вітчизняного бізнесу поняття «форензик» потрапило нещодавно, а отже, щодо його тлумачення до тепер не сформувалось єдиних підходів (табл.3.1):

Таблиця 3.1

Наукові підходи до трактування поняття «форензик»

Автор	Змістовна складова
Климко Т.	форензик – дієвий інструмент мінімізації ризиків неправомірних або навмисних дій шахрайства
Шевцов І.	форензик – це комплексне всебічне дослідження фінансово-господарської діяльності економічного суб’єкта, мета якого полягає у виявленні різних фактів шахрайства, фінансових махінацій інших неправомірних дій, як з боку управлінського апарату, так і з боку інших співробітників, створення системи заходів щодо їх мінімізації.
Роїк О.	форензик – це незалежне фінансове розслідування, яке проводять як усередині компанії, так і поза нею для виявлення фінансових ризиків або доказів фактів шахрайської діяльності з боку співробітників компанії
Соломіна Г.	форензик-розслідування – це сервіс фінансового розслідування, за підсумками виконаної роботи, повинен документально зафіксувати всі дії, які виконувались в процесі надання послуг, а також результати цих процесів і запропоновані рекомендації
Стівенсон Г.	форензик – це діяльність, спрямована на виявлення, аналіз і врегулювання ситуацій, при наявності між сторонами розбіжностей з питань, що містять у собі значні економічні ризики
Чернявський С., Користін О, Некрасов В.	форензик є послугою з виявлення та зменшення ризиків виникнення шахрайства, незаконних дій та неетичної поведінки у сфері господарської діяльності
Васудеван С.	форензик передбачає висловлювання думки про законність операцій компанії, використовуючи методи аудиту ефективності (value for money (VFM) audit), аудиту правильності (regularity audit), слідчого аудиту (investigative audit) і фінансового аудиту (financial audit).
Семець А.	форензик-аудит - процес вивчення звітності та господарських операцій компанії з метою розробки заходів з реагування, управління та запобігання шахрайству на підставі експертного судження про наявність фактів: порушення співробітниками і керівництвом компанії чинного законодавства; фальсифікації бухгалтерської та податкової звітності; випадків розкрадання або неналежного використання активів; корупції та зловживання повноваженнями; ризику шахрайства

Виходячи з тверджень поняття «форензик», поданих в табл.1, приходимо до висновку, що окремі науковці наголошують на потребі запровадження у вітчизняній практиці узагальнюючих понять «форензик-аудит», «форензик-розслідування» тощо. Проте вважаємо вартим не погодитись з такими твердженнями, оскільки «форензик-аудит», і «форензик-розслідування» передбачають вивчення ретроспектив діяльності компаній. Френзик же передбачає і вжиття заходів з упередження корпоративного шахрайства. А отже,

трактування «форензіку», як «форензیک-аудит» та «форензیک-розслідування» не дозволяє повноцінно розкрити його змістовну складову, чим саме і ускладнює його розуміння власниками бізнесу.

Для формування повноцінного уявлення про «форензик» зупинимось на розгляді його сервісного супроводження бізнесу (рис. 3.2).

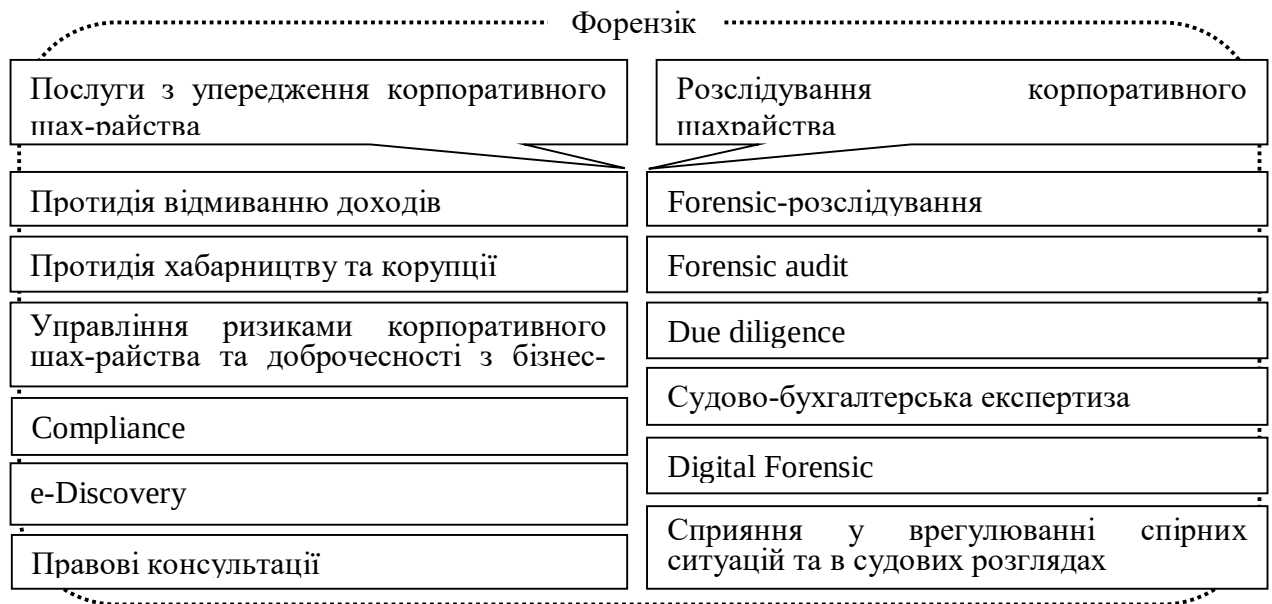


Рис. 3.2. Сервісне супроводження форензіком бізнесу

Насамперед, почнемо з мети «форензіку». Метою форензіку є надання сукупності послуг з упередження корпоративного шахрайства, його виявлення та розслідування. Тож, послуги форензіку умовно можна поділити на дві групи: послуги з упередження корпоративного шахрайства та послуги з його розслідування.

До першої групи послуг відноситься вжиття заходів щодо протидії відмиванню доходів («відкатів»), хабарництву, корупції, контролю доброчесності з бізнес-партнерами, нерозголошенню комерційної таємниці тощо.

«Відкат» дозволяє постачальнику необґрунтовано завищувати ціни, «накопичувати» дебіторську заборгованість або постачати неякісні товари та послуги. Ця специфіка пострадянських країн, особливо України, призвела до

того, що з'явилися підприємці, весь бізнес яких побудований на тій чи іншій формі хабарів співробітникам компаній-замовників [8].

Другим за поширеністю (але не по можливому збитку для фірми) типом шахрайства є відпуск товарів з відстрочкою платежу свідомо ненадійним покупцям. Товар відпускається реальною фірмою певній фірмі-одноденці, яка свідомо затримує платіж і таким чином «кредитується» за рахунок постачальника [3, с.254]. Тож, послуги форензіку з упередження корпоративного шахрайства, насамперед, спрямовані на побудову системи внутрішніх контролів, боротьби з внутрішньокорпоративними фродами, а також організацію автоматизованого скринінгу портфеля бізнес-партнерів та виявлення потенційних індикаторів їх недобросовісності [6].

На особливу увагу заслуговують і послуги з комплаєнсу. Поняття «комплаєнс» (англ. compliance – згода, відповідність, походить від дієслова to comply – відповідати) вперше вжито в Законі США «Про корупційну діяльність за кордоном» і означає систему захисту бізнесу і його акціонерів від зовнішньої корупції, зловживань та неефективного управління організацією з боку її топ-менеджерів, а також здатність діяти відповідно до інструкцій, правил і спеціальних вимог [2].

В Україні комплаєнс – відносно новий напрямок. Незважаючи на те що українське антикорупційне законодавство дає всі підстави для того, щоб приділяти комплаєнсу належну увагу, сьогодні він сприймається серйозно лише дочірніми компаніями транснаціональної групи, на яку поширюється дія FCPA/UKBA. Практика показує, що комплаєнс-документи компаній, навіть якщо вони існують, – це найчастіше загальне керівництво для всіх працівників, включаючи робітників [3, с.254]. Форензік же передбачає надання послуг з побудови комплаєнс-документів окремо за кожною з категорій працівників.

З приєднанням України до Стратегії цифрового єдиного ринку, актуалізується «діджиталізація» - оцифровування бізнес-процесів. Тож, крокуючи зі змінами у бізнес-середовищі, форензік передбачає надання послуг й з модернізації існуючих засобів кібернетичної безпеки, а також розробки та

впровадження нових, надання стратегічних консультацій і проведення аудиту ризиків пов'язаних з цифровою трансформацією інформації компаній, що дозволяє швидко та ефективно адаптувати процеси і процедури внутрішнього аудиту з фокусом на використання цифрових технологій та аналітику даних [5].

Варті уваги і правові послуги форензіку з перевірок відповідності дії співробітників законодавчим або іншим нормативним актом, принципам і стандартам, надання правових консультацій з розробки системи внутрішнього контролю, максимально адаптованої до формату управління ризиком фінансових зловживань та нейтралізації його наслідків.

До другої групи послуг відноситься вжиття заходів щодо розслідування корпоративного шахрайства, і насамперед, послуг з фінансового розслідування та корпоративної розвідки, які забезпечують не лише повне виявлення фактів вчинених економічних злочинів і покарання порушників, але і недопущення їх повторного вчинення у майбутньому. Фінансове розслідування, насамперед, є спеціалізованим напрямом форензіку спрямованим на проведення незалежної оцінки ризиків, пов'язаних з можливим недотриманням законодавства та випадків корпоративного шахрайства. Водночас корпоративна розвідка, будучи спеціалізованим напрямом форензіку, спрямована на комплексні дослідження відносно ділової репутації і сумлінності контрагентів компаній [4].

Суттєву значимість серед форензік-послуг відіграють послуги з Due diligence, результати якого є запорукою інформаційно-аналітичного забезпечення формування повноцінного уявлення про об'єкти інвестування та надійність інноваційних проектів, їх усталеність щодо очікуваної результативності під впливом сторонніх випадкових факторів (ризиків).

Вартими уваги є і послуги з форензік-аудиту, які завдяки використанню методів аудиту ефективності (value for money (VFM) audit), аудиту правильності (regularity audit), слідчого аудиту (investigative audit) і фінансового аудиту (financial audit), передбачають висловлювання думки фахівців щодо законності операцій компанії, фактів корпоративного шахрайства та завданих збитках [14]. Проте відсутність доказової сили результатів форензіку в суді (згідно

Кримінально-процесуального кодексу України – КК України) та можливість їх легалізації, потребують на здійснення судово-бухгалтерських експертиз, отримання доказів свідків та інших процесуальних механізмів, що також входять до переліку послуг форензіку.

Форензік передбачає і супровід у судових розглядах, забезпечує аналіз повної фінансової картини суперечки, зниження невизначеності і ріст упевненості в результатах суперечок, залучення досвідчених фахівців задля отримання найкращих з можливих результатів розгляду справи.

Вищевикладений перелік послуг форензіку не є повним, проте він надає повноцінне уявлення про його сутність. А отже, маємо всі підстави стверджувати, що «форензік» варто розглядати, а ні як «форензік-аудит» та, а ні як «форензік-розслідування», а насамперед, його варто розглядати як «форензік-сервіс».

Переконані повноцінне уявлення про змістовну складову поняття «форензік-сервіс» можливе за ідеографічного підходу, який саме і підкреслює його неповторність та унікальність.

Тож, за ідеографічним підходом під «форензіком-сервісом» варто розуміти сервісний супровід бізнесу, спрямований на упередження виникнення ризиків корпоративного шахрайства, виявлення фактів порушення співробітниками і керівництвом компанії чинного законодавства, фальсифікації бухгалтерської та податкової звітності, випадків розкрадання або неналежного використання активів, корупції й зловживання повноваженнями, а також на оцінювання збитків від них та розробку прийнятного механізму відшкодування шкоди і повернення активів власникам.

Звідси відмінним рисами форензіку, як сервісного супроводу бізнесу та запоруки його економічної безпеки слід визнати наступні (табл.3.2)

Таблиця 3.2

Відмінні риси форензіку

Ознака	Характерні риси аудиту	Характерні риси форензіку
--------	------------------------	---------------------------

за метою	переконання у достовірності інформації, відображеної у фінансовій звітності	виявлення загроз чи фактів шахрайства, встановлення винних осіб та збір доказів за фактом правопорушень
за характером	обов'язковий чи добровільний	доровільний
за презумпцією	дотримання нормативно-правових актів щодо ведення обліку та формування фінансової звітності	протистояння шахрайству
за періодичністю	на регулярній основі	за умови виникнення недовіри до стейкхолдерів
за масштабністю	достовірності відображення операцій у фінансовій звітності	включає фінансово-юридичні аспекти, а також питання правової та інформаційної безпеки
за формами	перевірка	due diligence
за методикою	має чіткий алгоритм перевірки	алгоритм може відрізнятися залежно від того, для яких цілей він ініціюється

Безперечно форензик є дієвішим інструментом забезпечення економічної безпеки підприємств, аніж здійснення перевірок контролюючими чи правоохоронними органами, оскільки, зокрема, на відміну від втручання правоохоронних органів, форензик унеможливорює вплив третіх осіб на перебіг перевірок і їх результат, тобто залишає замовнику абсолютне право вибору наслідків за виявленими фактами шахрайства [1]. Проте відсутність доказової сили результатів форензику в суді за КК України ускладнює можливість їх легалізації, та потребує на інші процесуальні механізми.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження встановлено, що перешкодами поширення форензику у вітчизняній практиці стали: багатоаспектність підходів щодо трактування змістовної складової даного поняття; ілюзії власників бізнесу, переконаних, що, здійснюючи тотальний контроль за співробітниками, змінюючи тактики й стратегії управління бізнесом, підприємству вдасться уникнути долі жертви шахрайських дій; відсутність нормативно-правового регулювання послуг форензик-сервісу.

З метою подолання зазначених перешкод надано пропозиції щодо:

- введення у бізнес-середовищі поняття «форензик-сервісу», авторське визначення якого запропоновано за ідеографічним підходом як сервісного супроводу бізнесу, спрямованого на упередження виникнення ризиків

корпоративного шахрайства, виявлення фактів порушення співробітниками і керівництвом підприємства чинного законодавства, фальсифікації бухгалтерської та податкової звітності, випадків розкрадання або неналежного використання активів;

- внесення змін та доповнень до КК України та інших законодавчих актів з питань фінансових розслідувань щодо забезпечення доказової сили результатів форензіку в суді;

- на законодавчому рівні закріпити потребу у сертифікації фахівців компаній з форензік-сервісу.

Вжиття перелічених заходів дозволить сфокусувати увагу власників бізнесу не лише на поширенні форензік-послуг, а й на упередженні компаній в умовах активізації діджиталізації бізнес-процесів від корпоративного шахрайства та ризиків, пов'язаних з цифровою трансформацією інформації.

3.2. Оптимізація структури оборотного капіталу як економічне забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу

У сучасних умовах можливості стабільного економічного розвитку кожного підприємства багато в чому залежать від того, яким чином вирішуватимуться питання стосовно оптимальної структури капіталу. Велике значення при цьому має саме оптимізація джерел формування оборотного капіталу, оскільки це є одним із найбільш важливих і складних завдань фінансового управління. Таким чином, визначення та детальне дослідження етапів процесу оптимізації структури оборотного капіталу є першочерговим завданням для будь-якого підприємства.

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власного і залученого капіталу, при якому забезпечується найбільш оптимальне співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, при якому

максимізується ринкова вартість підприємства.

Одним з найважливіших показників ефективного управління оборотним капіталом є висока його обіговість. Звідси основна задача раціонального управління оборотним капіталом суб'єктів господарювання полягає втім, що варто скорочувати період оборотності оборотних коштів загалом, і по кожній з найвагоміших складових. Показники оборотності обігових коштів мають велике значення для оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, оскільки швидкість перетворення обігових коштів у грошову форму безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Крім того, збільшення швидкості обороту поточних активів за інших рівних умов підвищує інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання.

Рішення задачі скорочення періоду обороту обігових коштів загалом полягає у зниженні періоду обороту кожної з найбільш вагомих їх складових, а саме, запасів матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості. Поліпшення використання оборотного капіталу вивільняє його. Це вивільнення може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотного капіталу – це пряме скорочення потреби в оборотному капіталі проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації).

Відносне вивільнення оборотного капіталу – це різниця між потребою в оборотному капіталі суб'єктів агробізнесу, розрахованої на підставі планової чи фактичної оборотності звітного року і сумою оборотного капіталу, за якою виконано виробничу програму наступного за звітним року.

Інакше кажучи, відносне вивільнення оборотного капіталу постає тоді, коли внаслідок поліпшення його використання суб'єкти агробізнесу з такою сумою оборотного капіталу (або з незначним його зростанням) у плановому році збільшують обсяг виробництва. За інших умов господарювання через інфляційні процеси найреальнішим є відносне вивільнення оборотного капіталу.

Величина оборотного капіталу визначає потребу у оборотних коштах. Розглянемо способи розв'язання цієї задачі по кожній з основних складових

оборотних коштів. Для скорочення періоду обороту і відповідно збільшення значення коефіцієнта оборотності щодо запасів матеріалів і покупних виробів (так само як і для всіх інших особливо значущих за величиною оборотних засобів) необхідно реалізувати комплекс організаційно-технічних і фінансових заходів. У числі способів, що впливають на мінімізацію витрат у запасах матеріалів, слід зазначити:

- встановлення прогресивних норм витрати сировини, матеріалів, палива;
- заміна вартісних видів матеріалів і палива на більш дешеві без зниження якості продукції;
- систематична перевірка стану складських запасів.

Для більш глибокого дослідження проблеми прискорення оборотності оборотного капіталу розглянемо функціонування оборотних коштів підприємства загалом, й у кожній з найзначущих складових поточних активів за допомогою процесу регулювання тривалості виробничого і фінансового циклів. Тривалість виробничого циклу визначається як сума періодів оборотів запасів матеріалів, незавершеного виробництва і готової продукції.

Фінансовий цикл більше виробничого на період обороту дебіторської заборгованості і період обороту авансів постачальникам матеріалів. Отже, оборотність поточних активів тим вища, чим менша тривалість виробничого і фінансового циклів.

Ефективне управління виробничим і фінансовим циклами полягає у розв'язанні таких задач:

- скорочення виробничого циклу і відповідно зменшення періоду обороту матеріалів, зменшення періоду обороту незавершеного виробництва, зменшення періоду обороту готової продукції;
- зменшення періоду обороту дебіторської заборгованості;
- зменшення періоду обороту авансів за матеріали, тобто скорочення часу між оплатою матеріалів і їхнім надходженням на підприємство до початку виробничого циклу.

Далі розглянемо можливі методи зменшення періоду обороту незавершеного виробництва. До витрат у незавершеному виробництві належать усі витрати на продукцію, що виготовляється. Це вартість виробничих запасів, що вступили в технологічний процес виготовлення. Сюди ж належать заробітна плата, виплачувана працівникам підприємства при виготовленні продукції, а також витрати на споживані енергоресурси, витрати на утримання і ремонт будинків, споруд, устаткування у період виготовлення.

На сьогоднішні обсяг оборотних коштів у незавершеному виробництві у сучасних умовах може досягати від 22 до 44 % загального обсягу оборотних коштів. Отже, розв'язання задачі прискорення оборотності оборотних коштів суб'єктів агробізнесу в ряді випадків залежить від того, як розв'язується проблема зменшення тривалості обороту капіталу у незавершеному виробництві. Для результативного управління періодом обороту засобів у незавершеному виробництві необхідно контролювати і відслідковувати фінансові і організаційно-технічні заходи, які впливають на хід виробничого процесу. До їхнього числа належать:

- ретельний розрахунок трудомісткості виготовлення продукції і зіставлення її з можливостями виробництва за чисельністю робочих кадрів;
- залучення до випуску товарної продукції суміжних підприємств у випадку нестачі власних виробничих потужностей;
- впровадження і функціонування системи якості, що відповідає міжнародним стандартам і передбачає матеріальне стимулювання за виробництво якісної продукції.

Усе вищевикладене має важливе значення у будь-який період функціонування як суб'єктів господарювання, так і економіки загалом. Однак в умовах посткризового становлення ринкових відносин ефективність розв'язання цих питань має винятково важливе значення. Ще одною із складових виробничого циклу є період одного обороту засобів у готовій продукції. Розміри запасів готової продукції залежать від характеру виробництва, маркетингової стратегії і попиту на продукцію.

Однак незалежно від масштабів виробництва і видів продукції, метою ефективного управління засобами є мінімізація засобів у складі готової продукції, по-перше, і зменшення періоду обороту цих засобів, по-друге. Скорочення запасів готової продукції – задача вкрай складна. Відповідно розв’язання проблеми «розморожування» засобів, вкладених у готову продукцію, гранично чіткої організації праці і застосування спеціальних методів управління. Так, для суб’єктів агробізнесу із великими масштабами виробництва і чималою номенклатурою товарів оптимізація періоду обороту засобів у готовій продукції може бути досягнута при застосуванні методу ABC контролю. Аналіз використання цього методу при управлінні оборотними коштами, вкладеними у запаси матеріалів, широко використовується і у міжнародній практиці, і українськими підприємствами зокрема. Аналогічно цей метод можна застосовувати у ході управління оборотністю коштів у готовій продукції. Тим більше доречно його застосування підприємствами в умовах посткризової економіки. Для цього всі запаси готової продукції поділяються на три категорії за ступенем важливості відповідно до очікуваного виторгу від реалізації. При цьому варто враховувати, що виконання договірних зобов’язань з постачання товарної продукції є обов’язковим незалежно від її вартості.

З цього погляду більш ефективно розв’язується задача прискорення оборотності засобів у запасах готової продукції шляхом застосування системи своєчасного виробництва. Ефективне управління оборотністю засобів у готовій продукції досягається також розвитком дилерської мережі. Така мережа дозволяє істотно знизити запаси продукції на складах підприємства, прискорити продаж продукції і, як наслідок, знизити період обороту засобів у готовій продукції.

Одним з основних напрямів прискорення обіговості оборотних коштів є досконале управління запасами товарно-матеріальних цінностей. Це проблемне питання має розглядатися як одне з найактуальніших. Практично всі суб’єкти агробізнесу постають перед проблемою надлишка запасів і їх не оптимального складу. Основними напрямками прискорення обіговості оборотних коштів

підприємства, щодо скорочення і оптимізації запасів товарно-матеріальних цінностей вважаємо такі:

- оптимізація обсягу закупівлі партії товарів;
- упровадження системи обліку і контролю запасів, що працює в режимі реального часу і реальної цінності;
- вибір системи обліку запасів, найвигіднішою для підприємства;
- безперервна оцінка реальної вартості запасів на складі;
- вивільнення застарілого товару на складах завдяки продажу з великими знижками або простим списанням;
- контроль витрат, пов'язаних з товарними запасами;
- аналіз можливості впровадження сучасних управлінських прийомів регулювання запасів.

Справа в тім, що запаси принципово мають тенденцію до росту. Такий закон бізнесу. Але це зростання може бути виправдане тільки адекватним ростом обсягів продажу так, щоб оборотність запасів не знижувалася.

В ідеальному вираженні обсяг запасів на складі має дорівнювати нулю. Практично це означає, що середній період оборотності товарних запасів становить 1 – 2 дні. Упровадження такої системи, дає змогу заощадити максимально можливу кількість грошей. Але, працюючи відповідно зі стратегією диверсифікованості, суб'єкти агробізнесу вимушені неминуче збільшувати запаси на складі та відповідні витрати, що, у свою чергу, призводить до зниження обіговості запасів. Тому у ході виробничої діяльності кожне підприємство має оптимізувати виробничі запаси товарно-матеріальних цінностей, а також прискорювати оборотність оборотних коштів завдяки реалізації непотрібних товарно-матеріальних цінностей.

Однією з вагомих складових оборотних коштів підприємства є дебіторська заборгованість, тобто боргові права до клієнтів. Відповідно оборотність засобів у складі дебіторської заборгованості істотно впливає на оборотність всіх оборотних коштів підприємства. Для ефективного управління оборотністю

засобів у дебіторській заборгованості доцільно застосовувати такий комплекс взаємозалежних заходів.

По-перше, необхідна чітка робота з обліку і списання дебіторської заборгованості з обліком наявної нормативно-правової бази.

По-друге, для скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості можна використовувати метод АВС контролю за дебіторами.

По-третє, важливо використовувати можливість оплати боргів векселями, цінними паперами (акції, облігації), оскільки чекання оплати «живими грошми» може бути набагато дорожче.

По-четверте, по можливості необхідно орієнтуватися на збільшення кількості замовників для зниження ризику несплати монопольним споживачем.

По-п'яте, варто використовувати можливості продажу рахунків дебіторів факторинговій компанії (спеціалізована організація або факторинговий відділ комерційного банку). У вітчизняній практиці така форма управління оборотністю дебіторською заборгованістю обмежена. Однак з подальшим розвитком ринкових відносин вона одержить широке розповсюдження.

Нарешті, проблему прискорення оборотності засобів у дебіторській заборгованості можна розв'язувати ще на етапі висновку угод із замовниками товарної продукції (робіт, послуг). Для цього необхідно в угоді передбачити як форму розрахунку за виконані роботи з інкасо в безакцептному порядку. Розглядаючи прострочену заборгованість з фінансового погляду, варто зауважити, що для покупця (клієнта) вона є істотним джерелом фінансових ресурсів, насамперед в умовах високих відсоткових ставок. Головна задача у частині скорочення терміну оборотності і забезпеченні збору дебіторської заборгованості полягає у такому:

- систематизація й аналіз інформації, щодо усіх потенційних клієнтів підприємства, залучаючи потенційних замовників;
- встановлення системи знижок у випадку дострокової оплати рахунків підприємства;

- застосування факторингу для одержання частини непогашеної в термін дебіторської заборгованості;
- упровадження системи відповідальності менеджерів по продажах за несвоєчасну оплату їхніми клієнтами рахунків підприємства;
- відмовлення від обслуговування слабких у грошовому змісті клієнтів.

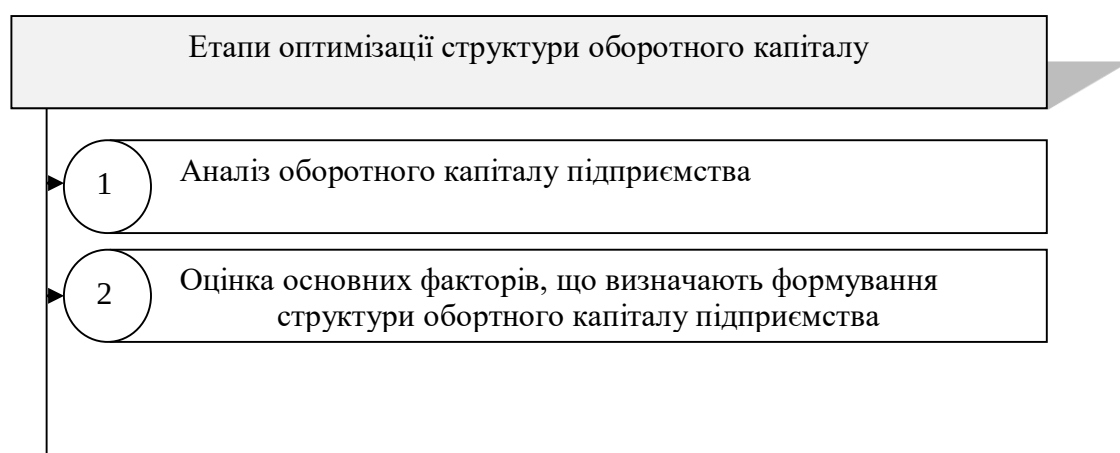
Важливим з числа наведених вище чинників є персональна відповідальність менеджерів за стягнення заборгованостей. Цю відповідальність мають поділяти між собою менеджери з обліку і менеджери з продажу.

Перші відповідають за своєчасність постачання інформації про те, що термін платежу минув. Другі керують роботою і безпосередньо беруть участь у зборі дебіторської заборгованості.

Останнім важливим елементом прискорення обіговості оборотного капіталу є оптимізація грошового обігу. Це завдання вирішується завдяки ефективному управлінню грошовими потоками підприємства у ході кругообігу його коштів, забезпеченням синхронізації обсягів надходження й витрати коштів по ділових періодах, підтримкою необхідної ліквідності його оборотних активів. Одним з результатів такої оптимізації є мінімізація середнього залишку вільних грошових активів, що забезпечує зниження витрат від їх неефективного використання й інфляції.

Зосередимо увагу на етапах процесу оптимізації структури оборотного капіталу підприємства (рис.3.3).

Аналіз оборотного капіталу підприємства. Основною метою цього етапу є виявлення динаміки обсягу і складу оборотного капіталу в періоді, що передусє плановому, та їх впливу на фінансову стійкість і ефективність використання оборотного капіталу.



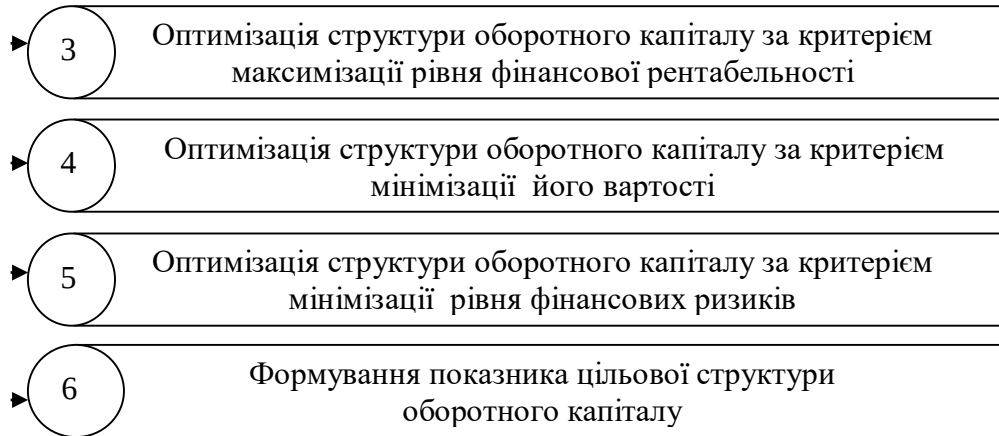


Рис.3.3 Зміст основних етапів оптимізації структури оборотного капіталу підприємства

На першій стадії аналізу розглядається динаміка загальної величини і основних структурних елементів оборотного капіталу в зіставленні з динамікою обсягу виробництва і реалізації продукції; визначається співвідношення між власним капіталом та фінансовою заборгованістю, що направлені на фінансування потреби в оборотному капіталі; у складі позиченого оборотного капіталу аналізується співвідношення довгострокової і короткострокової фінансової заборгованості, що направлені на покриття потреби в оборотному капіталі; визначаються величини простроченої та безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованості, виясняються і аналізуються причини їх виникнення.

На другій стадії аналізу розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості та ліквідності підприємства, що визначається структурою його оборотного капіталу. В процесі проведення такого аналізу розраховуються і вивчаються в динаміці наступні коефіцієнти: коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів; коефіцієнт маневреності власного капіталу; стабільність структури оборотного капіталу; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності. Отримані результати дають змогу оцінити ступінь мобільності власного капіталу; визначити рівень самозабезпеченості підприємства; оцінити можливості підприємства щодо

погашення кредиторської заборгованості; виміряти загальну ліквідність [2, с. 226].

На третій стадії аналізу оцінюється ефективність використання оборотного капіталу в цілому і окремих його елементів. У процесі проведення такого аналізу розраховуються і розглядаються в динаміці наступні основні показники: тривалість одного обороту оборотного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного оборотного капіталу, коефіцієнт завантаження оборотного капіталу, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу. Ці розрахунки дозволять визначити ефективність використання оборотного капіталу; вивільнення з обороту частини оборотного капіталу; його рівень рентабельності; обсягом чистої виручки, що припадає на 1 грн. оборотного капіталу.

2. На другому етапі здійснюється оцінка основних факторів, що впливають на формування структури оборотного капіталу. Практика показує, що не існує єдиних рекомендацій ефективного співвідношення власного і позиченого оборотного капіталу не тільки для однотипних підприємств, але навіть для одного підприємства на різних стадіях його розвитку і при різній кон'юнктурі товарного і фінансового ринків. Разом з тим, існує низка суб'єктивних і об'єктивних факторів, врахування яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру оборотного капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві. І. О. Бланк [1, с. 446] виділяє такі основні фактори, як: галузеві особливості операційної діяльності підприємства; кон'юнктура товарного ринку; стадія життєвого циклу підприємства, кон'юнктура фінансового ринку; рівень рентабельності операційної діяльності; коефіцієнт операційного левериджу; відношення кредиторів до підприємства; рівень оподаткування прибутку; фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства; рівень концентрації власного капіталу.

Із врахуванням цих факторів управління структурою оборотного капіталу на підприємстві зводиться до двох основних напрямів: встановлення

оптимальних для даного підприємства пропорцій використання власного і позичкового капіталу; забезпечення залучення на підприємстві необхідних видів та обсягів оборотного капіталу для досягнення розрахункових показників його структури.

Третій етап передбачає оптимізацію структури оборотного капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності оборотного капіталу. Для розрахунку оптимальної структури оборотного капіталу за цим методом використовується механізм ефекту фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі [3, с. 366].

Припустимо, що підприємство має на меті збільшити обсяг виробництва, тобто збільшити величину оборотного капіталу (максимально до тієї величини, за якої ще не потрібно збільшувати виробничі потужності). Для цього підприємству потрібно сформувати оборотний капітал з власних і позичених джерел (джерелом ресурсів розглядається короткостроковий кредит). Умовно підприємство володіє власним оборотним капіталом у розмірі 30 000 грн. і вирішує збільшити оборотний капітал за рахунок короткострокового кредиту.

Рентабельність активів-брутто (без врахування сплати відсотків за користування короткостроковим кредитом) складає 5%. Мінімальна ставка відсотків за кредит становить 4% (розглядаємо пільгову державну підтримку за зниженим відсотком).

Завдання полягає в тому, щоб визначити оптимальну структуру оборотного капіталу, тобто структуру, де значення рентабельності власного оборотного капіталу буде максимальним. Для цього на основі таблиці для розрахунку оптимальної структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності, побудуємо табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Фінансова рентабельність оборотних активів при різних варіантах значення коефіцієнта фінансового важеля для оборотного капіталу

№ п/п	Показники	Варіанти розрахунку						
		А	Б	В	Г	Д	Ж	З

	Сума власного оборотного капіталу, спрямованого на фінансування потреби в оборотному капіталі, тис. грн.	30	30	30	30	30	30	30
2	Фінансова заборгованість, спрямована на покриття потреби в оборотному капіталі, тис. грн.	-	7,5	15	30	45	60	75
3	Загальна сума потреби в оборотному капіталі, тис. грн. (ряд.1 + ряд.2)	30	37,5	45	60	75	90	105
4	Плече фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі, (ряд.2 /ряд. 1)	-	0,25	0,5	1,0	1,5	2,0	2,5
5	Рентабельність активів-брутто, %	5	5	5	5	5	5	5
6	Ставка відсотків за кредит, %	4	4	4,25	4,5	4,75	5	5,25
7	Фінансовий результат від операційної діяльності без врахування відсотків за кредит, тис. грн. (ряд.3 *ряд.5 /100)	1,5	1,875	2,25	3,0	3,75	4,5	5,25
8	Сума сплачених процентів за кредит, тис. грн. (ряд.2 *ряд.6 /100)	-	0,3	0,6375	1,35	2,1375	3,0	3,9375
9	Фінансовий результат від операційної діяльності з врахуванням сплати відсотків за кредит, тис. грн. (ряд. 7 - ряд. 8)	1,5	1,575	1,6125	1,65	1,6125	1,5	1,3125
10	Ставка податку на прибуток, %	18	18	18	18	18	18	18
11	Сума податку, тис. грн. {ряд.11 * ряд.12/100)	0,375	0,3938	0,4031	0,4125	0,4031	0,375	0,3281
12	Сума чистого прибутку, що залишається в розпорядження підприємства, тис. грн. (ряд.9 - ряд.11)	1,125	1,18125	1,2094	1,2375	1,2094	1,125	0,9844
13	Рентабельність власного оборотного капіталу, % (ряд.12* 100/ряд.1)	3,75	3,9375	4,0313	4,125	4,0313	3,75	3,2813

За даними табл.3.3, в якій за допомогою умовних даних про величину власного капіталу та фінансової заборгованості, спрямованих на покриття потреби в оборотному капіталі, рентабельності активів-брутто, ставки відсотків за кредит, проведемо відповідні розрахунки для визначення оптимальної структури джерел

формування оборотного капіталу за критерієм максимізації рівня рентабельності його власної частини

Як видно з даних розрахункової табл. 3.3, найбільша рентабельність власного оборотного капіталу досягається при плечі фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі 1,0, що визначає співвідношення позиченого і власного оборотного капіталу в пропорції 50%: 50%.

Наведені розрахунки також показують, що ефект фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі зведений до нуля у варіанті "Ж" при співвідношенні залученого і власного оборотного капіталу в пропорції 67%: 33% (в цьому випадку диференціал фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі дорівнює нулю (ряд.5 - ряд.8), внаслідок чого використання позиченого оборотного капіталу ефекту не дає).

У варіанті "З" ми отримали від'ємне значення ефекту фінансового важеля $((5 - 5,25) * 0,75 = -0,5625\%)$ для оборотного капіталу, коли через негативну величину його диференціалу фінансова рентабельність знижується в процесі використання позиченого оборотного капіталу. Отже, наведені вище розрахунки, які містять кілька варіантів, з використанням механізму фінансового важеля для фінансування потреби в оборотному капіталі, дозволяють визначити оптимальну структуру джерел формування оборотного капіталу, яка забезпечує максимізацію рівня рентабельності його власної частини.

4. На четвертому етапі проводиться оптимізація структури оборотного капіталу за критерієм мінімізації його вартості. В основу цього процесу оптимізації покладено попередню оцінку вартості власного і позиченого оборотного капіталу за різних умов його залучення і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

У ринковій економіці акціонерна форма власності переважає над іншими і має деякі особливості формування власних фінансових ресурсів, що полягають у їхній структурі. Можна виділити три основні джерела: акціонерний капітал, фонди власних коштів та нерозподілений прибуток. Таким чином, фінансування господарської діяльності акціонерних товариств із зовнішніх джерел (зовнішнє

фінансування) здійснюється за рахунок позик та емісії облігацій підприємства. Це дає змогу вирішувати протиріччя між акціонерами та адміністрацією щодо неоднозначного ставлення до форми власності.

Іншим видом фінансування є внутрішнє - за рахунок нерозподіленого прибутку та фондів власних коштів. Так, наявність достатнього обсягу власних коштів може забезпечувати розвиток підприємства та свідчити про наміри акціонерів розподіляти ризики, пов'язані з діяльністю підприємства. Високий рівень внутрішнього фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів позитивно впливає на стан відносин розподілу між різними суб'єктами господарювання [5, с. 92].

Нехай підприємство хоче збільшити обсяг виробництва, тобто збільшити величину оборотного капіталу (максимально до тієї величини, за якої ще не потрібно збільшувати виробничі потужності), припустивши, що виробничі потужності підприємства завантажені неповністю. Для цього підприємству потрібно сформувати оборотний капітал з власних, залучених і позичених джерел (нехай це буде короткостроковий кредит і додатковий випуск акцій).

Як правило, при визначенні середньозваженої вартості капіталу використовують такі три його компоненти: акціонерний капітал (прості акції), привілейовані акції та борг (залучений кредит або випущені облігації).

У розрахунках беремо до уваги тільки два елементи оборотного капіталу: короткостроковий кредит та акціонерний капітал (прості акції).

На основі таблиці, яку наводить І. О. Бланк [1, с. 453] для пошуку оптимальної структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості, побудуємо наступну розрахункову табл. 3.4, в якій на основі умовних даних про варіанти структури оборотного капіталу, рівень дивідендних виплат та ставку відсотків за короткостроковий кредит проведемо розрахунок оптимальної структури джерел формування оборотного капіталу за критерієм мінімізації їх вартості.

Таблиця 3.4

Середньозважена вартість оборотного капіталу при різній його структурі

№ п/п	Показники	Варіанти розрахунку						
		А	Б	В	Г	Д	Ж	З
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Загальна потреба в оборотному капіталі, %.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2	Варіанти структури оборотного капіталу, %:							
	а) власний (акціонерний) оборотний капітал; б) залучений оборотний капітал (короткостроковий кредит)	20 80	30 70	40 60	50 50	60 40	70 30	80 20
3	Прогнозний рівень дивідендних виплат, %	3,0	зд	3,25	3,5	3,75	4,0	4,25
4	Ставка відсотка за короткостроковий кредит з врахуванням премії за ризик, %	5,25	5	4,75	4,5	4,25	4,15	4
5	Ставка податку на прибуток, десятковим дробом	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
6	Податковий коректор (1 - ряд. 5)	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72
7	Рівень ставки відсотка за кредит з врахуванням податкового коректора, (ряд. 4 * ряд. 6)	3,937	3,75	3,562	3,375	3,187	3,112	3
8	Вартість складових частин оборотного капіталу, %:							
	а) власної частини оборотного капіталу (ряд. 2а * ряд.3 /100) ; б) залученої частини оборотного капіталу (ряд. 2б * ряд. 7/100)	0,6 3,15	0,93 2,625	1,3 2,137	1,75 1,687	2,25 1,275	2,8 0,933	3,4 0,6
9	Середньозважена вартість капіталу, % (ряд. 8а + ряд.8б)	3,75	3,555	3,437	3,437	3,525	3,733	4,0

Як видно з наведених в табл.3.4 розрахунків, мінімальне значення середньозваженої вартості капіталу досягається в двох варіантах при співвідношенні власного і залученого оборотного капіталу в пропорції 40%: 60% і 50%: 50%. Отже, доцільно розглядати один з двох варіантів або вибрати середній варіант між цими двома: 45%: 55%.

Така структура оборотного капіталу підприємства дозволяє максимізувати його реальну ринкову вартість за умови, що інші фактори залишаються сталими.

Якщо потрібно оптимізувати структуру оборотного капіталу, яка включає в себе більше ніж два елементи, то це можна зробити за такою моделлю:

$$\begin{aligned}
 \min L &= Bx_1 + Bx_2 + \dots B_n x_n, \\
 x_1 + x_2 + \dots x_n &= 1, \\
 x_1 + x_2 + \dots x_n &\leq 1, \\
 x_1 + x_2 + \dots x_n &\geq 0,
 \end{aligned}
 \tag{3.1}$$

де n - кількість видів джерел фінансування оборотного капіталу;

$B_1, B_2, \dots B_n$ - плата за користування відповідним джерелом фінансування, виражена у відсотках;

$x_1, x_2, \dots x_n$ — частка відповідного джерела фінансування в загальній сукупності оборотного капіталу, виражена коефіцієнтом.

Оскільки із зміною розміру джерела фінансування змінюється і його ціна, то, на нашу думку, в моделі доцільно застосовувати середньозважену вартість (ціну) джерел фінансування оборотного капіталу.

5. Оптимізація структури оборотного капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод оптимізації структури оборотного капіталу пов'язаний з процесом науково-обґрунтованого вибору джерел фінансування різноманітних складових частин оборотних активів. З цією метою І. О. Бланк [1, с. 455] пропонує поділяти оборотні активи підприємства на дві групи:

- постійна частина оборотних активів. Вона являє собою незмінну частину сукупного їх розміру, яка не залежить від сезонних та інших коливань обсягу операційної діяльності і не пов'язана з формуванням запасів сезонного зберігання, дострокового завезення і цільового призначення. Іншими словами, вона розглядається як стабільний мінімум оборотних активів, що необхідний підприємству для здійснення поточної операційної діяльності;

- змінна частина оборотних активів. Вона являє собою варіативну частину їх сукупного розміру, яка пов'язана з сезонним зростанням обсягу реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди діяльності підприємства товарних запасів сезонного зберігання, дострокового завезення і цільового

призначення. В складі цієї змінної частини оборотних активів виділяють максимальну і середню потребу в них.

Як вже було зазначено, в теорії і практиці існують три підходи до фінансування двох груп оборотних активів підприємства: консервативний, помірний і агресивний підхід.

У залежності від свого відношення до фінансових ризиків керівники підприємства вибирають один із розглянутих варіантів фінансування оборотних активів. Якщо взяти до уваги, що на сьогоднішній день підприємствам майже не надаються довгострокові кредити і наше припущення, що використовувати їх на фінансування оборотних активів недоцільно через високу відсоткову ставку, то вибрана модель фінансування оборотних активів буде являти собою співвідношення власного і позиченого (короткостроковий кредит) оборотного капіталу, тобто оптимізувати структуру оборотного капіталу будемо з цих позицій.

Шостий і останній етап процесу оптимізації — це формування показника цільової структури оборотного капіталу. Для того щоб визначити оптимальну структуру оборотного капіталу, яка б максимізувала рівень фінансової рентабельності оборотного капіталу і мінімізувала рівень фінансових ризиків, потрібно вибрати таке співвідношення із оптимальних структур, яке б давало високий рівень фінансової рентабельності й низький рівень фінансового ризику. В процесі цього вибору враховуються раніше описані фактори, що характеризують індивідуальні особливості діяльності конкретного підприємства [1, с. 457].

Отже, величина оборотного капіталу підприємства повинна постійно наближатися до оптимальної, тобто відповідати його потребам і можливостям. Ефективною доцільно вважати таку структуру оборотного капіталу, за якої досягається позитивне значення ефекту фінансового важеля джерел його фінансування, достатній рівень рентабельності активів-брутто, а середньозважена вартість оборотного капіталу перебуває на низькому рівні.

Слід наголосити, що кожна з груп оборотного капіталу потребує

індивідуального підходу, тому стратегія фінансування розробляється для кожної групи окремо.

По-перше почнемо із розробки оптимальної стратегії фінансування для виробничих запасів. Отже, формування оптимальних виробничих матеріальних запасів є один із основних елементів комерційної діяльності підприємства. Зниження величини оборотного капіталу спричиняє нестійке фінансове положення підприємства, перебої виробничого процесу і як наслідок зниження обсягу виробництва і прибутку. В свою чергу завищення розділу оборотного капіталу знижує можливості підприємства проводити капітальні вкладення щодо розширення виробництва. Відволікання грошових коштів як власних так і залучених не дає можливості підприємству більш раціонально і ефективно використовувати вільні грошові кошти.

При визначенні оптимальної потреби в оборотних активах використовуються два методи: прямий і аналітичний.

Прямий метод визначення оптимального розміру оборотного капіталу застосовується при створенні нового підприємства або при уточненні потреби в оборотних активах підприємства, якщо значно змінюється асортимент вироблюваної продукції. Аналітичний метод застосовують більше року, де в основному сформовані виробничі запаси і не змінюється асортимент продукції в плановому періоді. Аналітичний метод передбачає визначення потреби в оборотних активах шляхом коригування оптимального розміру оборотного капіталу, який розрахований методом прямого рахунку з урахуванням зміни обсягу виробництва та прискорення оборотності оборотного капіталу.

Формулюючи стратегію фінансування запасів враховуємо такі фактори:

- тривалість операційного та збутового циклів, тобто чим швидше сировина і матеріали перетворюються в готову продукцію, а готова продукція в гроші, тим менше треба мати запас сировини і матеріалів;
- темпи росту виробництва, тобто більший обсяг виробництва потребує більше матеріальних цінностей;
- сезонність виробництва та реалізації продукції, а також нестабільність

поставок товарно-матеріальних цінностей;

- стан кон'юнктури ринку, тобто нарощування дебіторської заборгованості, оскільки конкуренція примушує залучити покупців на більш вигідних умовах (відстрочка платежу, спонтанне фінансування);

- підвищення цін на товарно-матеріальні цінності, тобто чим вищий рівень інфляції, тим більші фактичні запаси у порівнянні з їх оптимальним розміром;

- швидкого фізичного або морального зносу товарно-матеріальних цінностей. В даному випадку фактичні розміри запасів можуть бути, навпаки, менші за їх оптимальний розмір, що потребує більш частих закупівель. При цьому слід мати на увазі, що запаси товарно-матеріальних цінностей можна збільшувати лише до тих пір, доки отримана економія перевищує загальні витрати на утримання додаткових запасів.

Додаткова закупівля товарно-матеріальних цінностей можлива також за умови:

- злагодження системи виробництва;
- своєчасної і достовірної інформації про стан ринку сировини;
- надійних постачальників;
- ефективно оперативного маневрування запасами.

В умовах нестабільного попиту на ринку сировини та невизначеності річної потреби підприємства в запасах товарно-матеріальних цінностей фінансові менеджери зацікавлені у зменшенні запасів і відповідно зменшується загальний обсяг інвестицій.

Таким чином, основна задача раціонального управління оборотним капіталом підприємства полягає в скороченні періоду оборотності виробничих запасів: дебіторської заборгованості та збільшенні середнього строку сплати кредиторської заборгованості, що дозволяє знижувати поточні фінансові потреби в оборотних активах.

Використовуючи вище викладене сформуємо таблицю постатейного фінансування запасів, таблиця 3.5.

Таблиця 3.5

Стратегія фінансування запасів ТОВ «Токмакавтотранс»

Стаття активу балансу	Вартість статті, тис. грн.	
	2018 р.	Плановий
Запаси:		
виробничі запаси	4785	5263
тварини на вирощуванні та відгодівлі		
незавершене виробництво	683	751
готова продукція	2042	1838
товари	491	466
Усього	8001	8318

На базі незмінної величини запасів стратегічно прогнозований перерозподіл коштів дозволить збільшити, в першу чергу оборотність виробничих запасів.

Формування ринкових відносин в Україні характеризується значним управлінням платіжного обігу, що спричиняє збільшення дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим важливою задачею є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямовану на оптимізацію її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Найбільш питому вагу займає дебіторська заборгованість за відвантажену продукцію (більше 80% загальної суми). Тому управління дебіторською заборгованістю на підприємстві пов'язано з оптимізацією дебіторської заборгованості по розрахункам за реалізовану продукцію.

Управління дебіторською заборгованістю включає такі етапи: на першому етапі здійснюється аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. З цією метою розраховуються показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості за минулий період.

Розраховані коефіцієнти порівнюються і визначаються закономірністю зміни цих коефіцієнтів.

Результати проведеного аналізу використовуються в наступному етапі. Наступний етап передбачає визначення оптимальної дебіторської заборгованості в майбутньому періоді.

Розвиток ринкових відносин та інфраструктури фінансового ринку дозволяє використовувати в практиці ряд нових форм управління дебіторською заборгованістю, тобто її рефінансування або прискорений метод переводу дебіторської заборгованості в більш ліквідні оборотний капітал, грошові кошти, короткострокові цінні папери. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є: факторинг, облік векселів, які видані покупцям продукції, форфейтинг. Факторинг являє собою фінансову операцію, при якій підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжним документам за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених строків. Крім того, банк в термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємство-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів.

Факторінгова операція дозволяє підприємству-продавцю рефінансувати переважно частину дебіторської заборгованості щодо наданого покупцю кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового і операційного циклів. До недоліків факторингової операції слід віднести лише додаткової витрати продавця, пов'язані з продажем продукції, а також втрати прямих зв'язків з покупцем в процесі здійснення ним платежів. Облік векселів, які надаються покупцями продукції, являють собою фінансову операцію по продажу їх банку або другому фінансовому інституту, другому суб'єкту господарювання по визначеній (дисконтній) ціні, яка встановлюється в залежності від їх номіналу, строку погашень та облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка включає: середню депозитну ставку, ставку комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик в разі сумнівної платоспроможності векселедателя. Зазначена операція може бути здійснена тільки щодо переказаного векселя.

Форфейтинг являє собою фінансову оперативність по експертному товарному кредиту шляхом передачі (індосамента) переказного векселя на

користь банку зі сплатою банку комісійної винагороди. Банк бере на себе зобов'язання щодо фінансування експертної операції шляхом сплати по обліковому векселю, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера. В результаті форфейтування заборгованість покупця по товарному кредиту трансформується в заборгованість фінансову (на користь банку). По суті форфетинг об'єднує елементи факторингу і обліку векселів.

Використовуючи вище викладене побудуємо таблицю постатейного фінансування дебіторської заборгованості, табл. 3.6.

Як бачимо завдяки впровадженню перелічених стратегічних напрямків фінансування отримаємо ефект, що визначається вивільненням 416 тис. грн. дебіторської заборгованості, яка в свою чергу збільшує оборотність з 14,9 до 15,7 оборотів.

Стратегія фінансування грошових коштів або залишків грошових коштів, що постійно знаходяться в розпорядженні підприємства є невід'ємною частиною управління оборотними активами.

Розмір залишку грошових коштів на поточному валютному рахунках в касі підприємства визначає рівень його абсолютної платоспроможності, тобто готовність підприємства негайно розрахуватися по невідкладним фінансовим зобов'язанням (строк виконання до 1 місяця); впливає на тривалість виробничого циклу, а отже і на розмір фінансових коштів, інвестованих в оборотний капітал.

Таблиця 3.6

Стратегія фінансування дебіторської заборгованості
ТОВ «Токмакавтотранс»

Стаття активу балансу	Вартість статті, тис. грн.	
	2018 р.	Плановий
1	2	3
Векселі одержані		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		
чиста реалізаційна вартість	8678	8244
первісна вартість	8698	8263

резерв сумнівних боргів	(20)	(19)
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом		
за виданими авансами	1018	1075
з нарахованих доходів		
із внутрішніх розрахунків		
Інша поточна дебіторська заборгованість	126	87
Усього	9822	9406

Фінансування грошових коштів повинно здійснюватись на таких засадах:

- підтримка мінімального залишку грошових коштів для безперебійного здійснення поточних розрахунків;
- створення резерву вільних грошових коштів на випадок можливого розширення обсягів виробництва;
- формування резерву грошових коштів для компенсації передбачених витрат і можливих втрат в процесі фінансово-господарської діяльності;
- своєчасна трансформація вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інструменти та їх зворотна конвертація для поповнення залишку грошових коштів.

Мінімальний розмір залишку грошових коштів визначається, виходячи з планового обсягу платіжного обороту та швидкості обороту грошових коштів, що складається на підприємстві з урахуванням особливостей його діяльності.

Виходячи з приведених міркувань є два шляхи зменшення мінімального залишку грошових коштів:

По-перше, за рахунок оптимізації грошового обороту в плановому періоді, по-друге, шляхом прискорення оборотності грошових коштів. Оптимізувати грошовий оборот підприємства можна шляхом корегування потоків платежів, запровадження режиму економії, зменшення потреби у фінансових ресурсах. До основних заходів щодо зменшення грошового обороту можна віднести:

- виключення зайвих платежів за сировину, матеріали за рахунок їх більш економного та раціонального використання;

- оптимізація бази оподаткування;
- придбання основних засобів на правах оренди та лізингу;
- купівля товарно-матеріальних цінностей на умовах відстрочки платежу;
- пролонгацію кредитів та перенесення строку окремих платежів за домовленістю з постачальниками та інші.

Прискорення оборотності грошових коштів може бути забезпечене за рахунок:

- зменшення тривалості операційного та фінансового циклів;
- своєчасної інкасації;
- зменшення обсягів готівкових розрахунків;
- скорочення питомої ваги тих форм розрахунків з постачальниками, які потребують тимчасового резервування грошових коштів на банківських рахунках, тобто застосування акредитивної форми розрахунків та розрахунків чеками.

Задача підвищення ефективності використання грошових коштів може бути досягнута шляхом інвестування у високоліквідні фінансові інструменти або зберігати тимчасово вільні грошові кошти у комерційному банку у формі депозитних рахунків.

Таким чином, при високій впевненості у майбутніх грошових потоках можна тримати менший залишок грошових коштів на поточних рахунках. І навпаки, якщо існує значна невизначеність розміру майбутніх грошових потоків, доцільно тримати великий залишок грошових коштів, щоб бути впевненим у своєчасному виконанні поточних фінансових зобов'язань.

Використовуючи вище викладене, та результати аналізу сформуємо таблицю постатейного фінансування грошових коштів у відповідності до прийнятої стратегії, табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Стратегія фінансування запасів ТОВ «Токмакавтотранс»

Стаття активу балансу	Вартість статті, тис. грн.
-----------------------	----------------------------

	2018 р.	Плановий
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
в національній валюті	170	184
в іноземній валюті	228	239
Усього	398	423

Отже, приходимо до висновку, що остаточнов ТОВ «Токмакавтотранс» варто прийняти стратегію управління оборотним капіталом – компромісну, а стратегію щодо джерел його фінансування – консервативну. Ці стратегії передбачають, що управління базується на невисокій питомій вазі оборотного капіталу в загальній сумі активів і довгій тривалості обороту оборотного капіталу, а джерела фінансування – довгостроковий (власний та позиковий) капітал.

РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

Оскільки тема магістерської роботи – «Організаційно-економічні засади розвитку підприємств малого бізнесу» передбачає виконання посадових обов’язків та проведення досліджень у приміщенні офісу обладнаному персональними комп’ютерами (далі ПК) з візуальними дисплейними терміналами (далі ВДТ), тому нижче розглянемо заходи по забезпеченню безпеки, виробничої санітарії, гігієни праці і пожежної безпеки для офісного приміщення ТОВ «Токмакавтотранс».

На основі аналізу роботи існуючого обладнання і посадових обов’язків фахівця у приміщенні офісу обладнаному ПК з ВДТ, виявлені наступні

небезпечні та шкідливі виробничі фактори, здатні привести до травм або ушкодження здоров'я працівників:

- можливість ураження електричним струмом, при виконанні посадових обов'язків внаслідок порушення правил з електробезпеки або помилкових дій персоналу, що може призвести до електротравм різного ступеню важкості або навіть до летального наслідку;

- механічне травмування внаслідок нераціонального розташування робочих місць, що є порушенням вимог ергономіки;

- підвищення нервово-психічного навантаження, внаслідок специфіки роботи, а саме постійний контакт з клієнтами, колегами по роботі, керівництвом, контрагентами при вирішенні робочих питань (деякі з них можуть бути конфліктними, суперечливими), що може викликати емоційний дискомфорт, внутрішнє роздратування та емоційну нестабільність під час короткотривалих певних негативних ситуацій, та може призвести до захворювань нервової системи, зниження насаги на працю та стресових станів та помилкових дій;

- оскільки робота користувача ПК вимагає тривалого статичного напруження м'язів спини, шиї, рук і ніг тому не раціональна або неправильна конструкція, організація та обладнання комп'ютеризованого робочого місця не забезпечує правильного та комфортного положення при роботі за комп'ютером, що може привести до швидкої втоми, а як наслідок до помилок, зниженню працездатності та кістково-м'язовим порушенням;

- недостатнє або надмірне освітлення робочих місць, в зв'язку з несправністю, або хибним вибором освітлювальних приладів, в зв'язку з неправильним розташуванням робочих місць по відношенню до джерел природного та штучного освітлення, що призводить до помилкових дій, погіршення зору або ефекту засліплення;

- неправильні або нераціональні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, внаслідок не своєчасного оповіщення, неякісної підготовки персоналу правилам дій в умовах надзвичайних ситуацій або якісної організації дій

персоналу керівництвом, призводять до паніки, невинуватених травм та загибелі людей;

- незадовільні параметри мікроклімату в робочих приміщеннях (підвищена або знижена температура, вологість і рухливість повітря), у зв'язку з відсутністю, хибним вибором та використанням не якісних або нераціональних систем вентиляції, кондиціонування повітря, приводить до підвищеної стомлюваності, а як наслідок до помилок, зниженню працездатності, а також може бути причиною простудних захворювань;

- можливість загоряння, в зв'язку з порушенням правил протипожежної безпеки, використанням несправного електрообладнання, або відсутністю систем пожежної сигналізації і пожежогасіння, що призводить до пожежі, а як наслідок може бути причиною опіків та травм різного ступеню важкості або навіть летального наслідку, а також значних матеріальних збитків;

- захворювання внаслідок хвороботворної дії мікроорганізмів. До основних потенційних небезпек біологічного характеру, в офісних приміщеннях можна віднести хвороботворну дію мікроорганізмів, внаслідок не дотримання правил санітарної гігієни приміщень, що може призвести до захворювань інфекційної природи.

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, факси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо. Небезпека ураження електричним струмом при використанні цих приладів з'являється при недотриманні заходів обережності, а також при відмові або несправності цього обладнання. Наслідки ураження електричним струмом залежать від багатьох факторів: опору організму, величини, тривалості дії, роду і частоти струму, шляхів його проходження через життєво важливі органи, умов зовнішнього середовища.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні стандартні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин», «Правил улаштування електроустановок»

(далі – «ПУЕ»), ДСТУ Б В.2.5-82:2015 «Електробезпека в будівлях і спорудах. Вимоги до захисних заходів від ураження електричним струмом», НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», НАПБ А.01.001-2014 «Правила пожежної безпеки в Україні» та буде використовуватися згідно вимог НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок» (далі – «ПБЕЕ»), НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів» (далі – «ПБЕЕС») та НПАОП 0.00-7.15-18 «Вимоги щодо безпеки та захисту здоров'я працівників під час роботи з екранними пристроями».

Згідно «ПУЕ», за ступенем небезпеки ураження електрострумом, офісне приміщення належить до 1-го класу, тобто є приміщенням без підвищеної небезпеки, у якому відсутні умови, що створюють підвищену та особливу небезпеку.

Згідно глави 1.7 – «Заземлення і захисні заходи від ураження електричним струмом» – «ПУЕ», обладнання офісу має основну ізоляцію струмовідних частин, яка забезпечує захист від прямого дотику та подвійну, яка складається з основної та додаткової ізоляції, для забезпечення захисту від ураження електричним струмом у разі пошкодження основної ізоляції.

Відповідно до вимог п. 6.7.4. НПАОП 40.1-1.21-98 «ПБЕЕС» усі доступні для доторкання металеві деталі електрообладнання у приміщенні з ПК, які можуть опинитись під напругою, у випадку пошкодження ізоляції, з'єднані з заземлюючим пристроєм.

Оскільки офісне приміщення за ступенем небезпеки ураження електрострумом належить до 1-го класу, тому відповідно до вимог п. 6.7.6 НПАОП 40.1-1.21-98 «ПБЕЕС» та додатку №1 до НПАОП 40.1-1.01-97 «ПБЕЕ» користувачі ПК пройшли інструктаж з електробезпеки з оформленням в журналі інструктажу та мають I групу з електробезпеки.

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок нераціонального розташування робочих місць, захаращення робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неуважністю обслуговуючого персоналу. Для

виключення травматизму згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» зроблено більш зручне та раціональне розташування робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними, яка відповідає нормованим значенням (площа на одне робоче місце має становити не менше ніж $6,0 \text{ м}^2$, а об'єм не менше ніж $20,0 \text{ м}^3$). Поверхня підлоги є рівною, неслизькою, з антистатичними властивостями.

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» для робітників із застосування ЕОМ, передбачені регламентовані перерви для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожні дві години, а також обладнані побутові приміщення для відпочинку під час роботи, кімната психологічного розвантаження. В кімнаті психологічного розвантаження передбачені пристрої для приготування й роздачі тонізуючих напоїв, а також місця для занять фізичною культурою

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень робочі місця користувачів ПК у офісному приміщенні відповідають ергономічним вимогам з урахуванням характеру і особливостей трудової діяльності згідно з ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин».

Висота робочої поверхні столу з ПК регулюється в межах 680-800 мм, а ширина і глибина – забезпечує можливість виконання операцій у зоні досяжності

моторного поля (рекомендовані розміри: ширина – 600-1400 мм, глибина – 800-1000 мм). Робочий стіл має простір для ніг висотою 600 мм, шириною – 500 мм, глибиною (на рівні колін) – 450 мм, на відстані витягнутої ноги – 650 мм.

Неправильне проектування або несправність систем опалення, вентиляції та кондиціонування в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо.

Метеорологічні умови для приміщенні з комп'ютеризованими робочими місцями – температура, відносна вологість та швидкість переміщення повітря цілком відповідають вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень». Роботи у приміщенні з ПК, належать до категорії Іб – легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21-23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;
- у теплий період року: температура 22-24°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Відповідно до вимог ДБН В.2.5-67:2013 «Опалення, вентиляція та кондиціонування», з метою забезпечення оптимальних параметрів мікроклімату в офісному приміщенні обладнаному ПК з ЕП передбачена система централізованого водяного опалення з радіаторами, а на теплий період передбачений побутовий кондиціонер.

З метою забезпечення необхідного повітрообміну у приміщенні офісу передбачена система механічної припливно-витяжної вентиляції (методом рекуперації), яка забезпечує 3-кратний обмін повітря за годину.

Оптимальні рівні позитивних ($n+$) і негативних ($n-$) іонів у повітрі офісного приміщення з ЕП відповідають вимогам додатку 3 ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» і становить: $n+ = 1500-30000$ (шт. на 1 см³); $n- = 3000-5000$ (шт. на 1 см³). Підтримку оптимального рівня

легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечують за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

Для запобігання хвороботворної дії мікроорганізмів на людину передбачено проведення щоденного вологого прибирання приміщень, їх періодичне провітрювання. В періоди загострення інфекційної обстановки необхідно виконувати щоденні додаткові заходи:

- кварцювання;
- вологе прибирання з використанням антисептичних препаратів;
- дотримання правил особистої гігієни.

Основними причинами недостатньої або надмірної освітленості робочих місць є несправність або хибний вибір освітлювальних приладів, неправильне розташування робочих місць по відношенню до джерел освітлення.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє або надмірне освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні обладнаному ПК з екранним пристроєм (далі – «ЕП»), згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДБН В.2.5-28-2017 «Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення.

Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які орієнтовані на південь і забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі.

Розрахунок загального штучного освітлення в приміщенні офісу ТОВ «Металургійний завод «Запоріжсталь» розмірами $A \times B \times H = 10 \times 10 \times 3$ м, з

висотою робочої поверхні $h_p=0,8$ м, нормованим значенням штучного освітлення для кабінету $E_n=300$ лк.

1. Розраховуємо кількість рядів світильників у приміщенні N_p :

$$N_p = \frac{B}{(H - h_p) \cdot [L/h]}, \text{ шт}; \quad (4.1)$$

де: B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$[L/h]$ – числове значення коефіцієнта світильника;

$$N_p = \frac{10}{(3 - 0,8) \cdot 1,4} = 4, \text{ шт.}$$

2. Визначаємо максимально припустиму відстань між рядами світильника

$L_{\max}$:

$$L_{\max} = \frac{B}{N_p}, \text{ м}; \quad (4.2)$$

де: B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщенні, шт;

$$L_{\max} = \frac{10}{4} = 2,5, \text{ м.}$$

3. Визначаємо значення індексу приміщення i , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників:

$$i = \frac{A \cdot B}{(H - h_p) \cdot (A + B)}; \quad (4.3)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$$i = \frac{10 \cdot 10}{(3 - 0,8) \cdot (10 + 10)} = 2,27.$$

4. Визначаємо значення коефіцієнта використання світлового потоку η , створюваного світильником типу ЛПО.

Вибирається з урахуванням відбиття поверхонь приміщення та індексу приміщення і дорівнює $\eta = 56 \%$.

5. Визначаємо сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні Φ_{Σ} :

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{E_H \cdot A \cdot B \cdot k_z \cdot z}{\eta}, \text{ лм}; \quad (4.4)$$

де: E_H – рівень нормованого загального освітлення, лк;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу (для кабінету $k_z = 1,4$);

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп $z = 1,1$);

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{300 \cdot 10 \cdot 10 \cdot 1,4 \cdot 1,1}{0,56} = 82500, \text{ лм}.$$

6. Визначаємо умовну загальну кількість світильників у приміщенні N_{cv}^* :

$$N_{cv}^* = \frac{A \cdot B}{L_{\max}^2}, \text{ шт}; \quad (4.5)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

$L_{\max}$ – максимально припустима відстань між рядами світильників, м;

$$N_{cv}^* = \frac{10 \cdot 10}{2,5^2} = 16, \text{ шт}.$$

7. Розраховуємо світловий потік умовного джерела світла $\Phi_{\text{л}}^*$:

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{\Phi_{\Sigma}}{N_{\text{л}}^*}, \text{ лм}; \quad (4.6)$$

де: Φ_{Σ} – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

$N_{\text{л}}^*$ – загальна кількість ламп у світильнику, яка розраховується за формулою:

$$N_{\text{л}}^* = N_{\text{св}}^* \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.7)$$

де: n – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_{\text{л}}^* = 16 \cdot 2 = 32, \text{ шт};$$

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{82500}{32} = 2578, \text{ лм.}$$

8. Знаходимо коефіцієнт m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи $\Phi_{\text{л}}^*$ та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи $\Phi_{\text{л}}$:

$$m = \frac{\Phi_{\text{л}}^*}{\Phi_{\text{л}}}; \quad (4.8)$$

$$m = \frac{2578}{2600} = 0,99.$$

9. Визначаємо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні $N_{\text{св}}$:

$$N_{\text{св}} = N_{\text{св}}^* \cdot m, \text{ шт}; \quad (4.9)$$

де: $N_{\text{св}}^*$ – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт;

m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи;

$$N_{\text{св}} = 16 \cdot 0,99 = 16, \text{ шт.}$$

10. Визначаємо фактичну кількість ламп у приміщенні $N_{\text{л}}$:

$$N_{\text{л}} = N_{\text{св}} \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.10)$$

де: $N_{\text{св}}$ – оптимальна (фактична) кількість світильників у приміщенні, шт;

n – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_{\text{л}} = 16 \cdot 2 = 32, \text{ шт.}$$

11. Визначаємо загальну розрахункову освітленість E_p у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

$$E_p = \frac{\Phi_{\text{л}} \cdot N_{\text{л}} \cdot \eta}{A \cdot B \cdot k_z \cdot z}, \text{ лк}; \quad (4.11)$$

де: $\Phi_{\text{л}}$ – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи, лм;

$N_{\text{л}}$ – фактична кількість ламп у приміщенні, шт;

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу;

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості;

$$E_p = \frac{2600 \cdot 32 \cdot 0,56}{10 \cdot 10 \cdot 1,4 \cdot 1,1} = 302, \text{ лк}.$$

Виходячи з розрахунку загальне штучне освітлення в приміщенні офісу ТОВ «Токмакавтотранс» дорівнює 302 лк, що відповідає нормованому значенню освітлення і яке забезпечується за допомогою 16 світильників типу ЛПО.

Заходи по забезпеченню пожежної безпеки для приміщення офісу обладнаного ПК з ВДТ розроблені відповідно до вимог НАПБ А.01.001-14 «Правил пожежної безпеки в Україні».

Горінням називається складний фізико-хімічний процес взаємодії горючої речовини та окислювача, який супроводжується виділенням тепла та випромінюванням світла.

Процес горіння призводить до пожежі.

Пожежа – неконтрольоване горіння поза спеціальним вогнищем, що розповсюджується в часі і просторі.

Виходячи з аналізу речовин та матеріалів, які використовуються при роботі у приміщенні обладнаному ПК з ВДТ:

- згідно ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)» у офісному приміщенні обладнаному ПК з ВДТ можлива пожежа класів – А (пожежа, що супроводжується горінням твердих матеріалів) та Е (горіння електроустановок, що перебувають під напругою до 1000 В);

- відповідно до вимог ДСТУ Б В.1.1-36:2015 «Визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибуховопожежною та пожежною небезпекою», воно належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки – простір у приміщенні, у якому перебувають тверді горючі речовини та матеріали.

Оскільки офісне приміщення обладнане ПК з ВДТ належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки, тому відповідно до вимог ДБН В.1.1-7:2015 «Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги» воно має II ступінь вогнестійкості.

Обладнання, силові та освітленні мережі офісного приміщення обладнаного ПК з ВДТ відповідають вимогам пожежної безпеки, оскільки виконані відповідно до вимог НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», та мають ступінь захисту ізоляції обладнання IP44 яка відповідає класу пожежанебезпечної зони П-Па до якої належить приміщення.

В приміщенні підприємства класом пожежі А (Е), категорією приміщення Д та площею 100 м² передбачені первинні засоби пожежогасіння, а саме встановлені два вуглекислотні вогнегасники місткістю 5 літрів. Також із-за неможливості перебування персоналу в офісі цілодобово передбачені комбіновані датчики, які реагують на виділення диму та підвищення температури та передають сигнал на пульт пожежної охорони.

Надання іноземним державам допомоги у ліквідації наслідків НС здійснюється на підставі запиту про допомогу у ліквідації наслідків НС від уповноваженого на це органу іноземної держави, яка потерпає від НС.

Рішення про надання допомоги у ліквідації наслідків НС іноземним державам, від яких надійшов запит про таку допомогу, зокрема про направлення аварійно-рятувальних підрозділів за межі території України, приймає Кабінет Міністрів України.

У разі надходження від адміністративно-територіальної одиниці суміжної іноземної держави запиту про допомогу у ліквідації наслідків НС право

прийняття рішення про направлення підрозділів Оперативно-рятувальної служби ЦЗ та спеціальної техніки для надання допомоги надається керівнику ДСНС України.

Отримання Україною міжнародної допомоги для ліквідації наслідків НС здійснюється на підставі запиту про отримання такої допомоги або запропонованої допомоги з боку іноземних держав та міжнародних організацій.

Рішення про направлення запиту на отримання міжнародної допомоги для ліквідації наслідків НС до міжнародних організацій або окремих іноземних держав приймає Кабінет Міністрів України.

У разі виникнення НС на території прикордонної області України, до ліквідації наслідків якої доцільне залучення аварійно-рятувальних сил суміжної адміністративно-територіальної одиниці іноземної держави, право на направлення запиту до уповноваженого органу адміністративно-територіальної одиниці суміжної іноземної держави на отримання допомоги для ліквідації наслідків такої НС надається керівнику ДСНС України.

Представництво України в міжнародних організаціях з питань ЦЗ здійснюється ДСНС України, іншими центральними органами виконавчої влади, які здійснюють державний нагляд у сферах техногенної та пожежної безпеки, реалізацію державної політики у сферах промислової безпеки, охорони праці та державного гірничого нагляду, управління зоною відчуження і зоною безумовного (обов'язкового) відселення.

ВИСНОВКИ

Діяльність суб'єктів господарювання зі створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання оборотних та необоротних активів.

Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у ці елементи, що необхідні для здійснення їх розширеного відтворення.

На відміну від необоротного капіталу оборотні споживається в одному виробничому циклі, і його вартість повністю переноситься на вартість виготовленої продукції. При цьому одна його частина в речовій формі входить у створений продукт і набирає товарної форми, в якій її буде використано споживачем. Інша частина також повністю споживається в процесі виробництва, але, втрачаючи свою споживну вартість, у речовій формі в продукт праці не входить (наприклад, паливо)

За результатами досліджень приходимо до висновку, що остаточно в ТОВ «Токмакавтотранс» процес управління оборотним капіталом слід визнати ефективним, оскільки протягом останніх років склалась чітка тенденція позитивних змін показників ефективності використання оборотного капіталу даного підприємства. Фактичне забезпечення ТОВ «Токмакавтотранс» матеріальними ресурсами за категоріями запасів свідчить, що підприємство

забезпечено запасами на 97,5 %. Забезпеченість запасами Castrol та Ipone становить, відповідно 99,7 і 95,3 %. Фактично на підприємство надійшло менше від планової потреби в Castrol на 18 тис. грн., Ipone - на 60 тис. грн. У цілому - на 570 тис. грн. менше. План поставок загалом виконано на 99,8 %, у тому числі по Castrol - на 101,5 %, по Ipone - на 94,3 %.

Оборотність капіталу спрямованого на формування запасів підприємства мала суттєвий вплив на ефективність управління оборотним капіталом підприємства. Оборотно́ість коштів у розрахунках у 2018 році в порівнянні з 2016 роком збільшилась на 2,07 оборотів та склала 6,63 обертів. Збільшення цього показника вказує на покращення ефективності використання обігових коштів.

Показник оборотності запасів дає уявлення про швидкість, з якою здійснюється обіг запасів на підприємстві. У 2018 році оборотність запасів збільшилась на 0,17 обертів або на 102,6% у порівнянні з 2016 роком, та дорівнює 6,67.

Оборотність коштів у днях у 2018 році становить 55,05 днів, що на 24,54 дня або на 68,77% менше ніж у 2016 році. Оборотно́ість запасів у днях зменшилась на 1,43 дня або на 97,45%, та склала 54,72 дня.

Сума дебіторської заборгованості за період 2016-2018 роки збільшилась на 1737,1 тис. грн. або на 116,8%. Це збільшення пов'язане із збільшенням дебіторської заборгованості по статтям: за товари, роботи, послуги на 125,8%, з бюджетом на 576,9%.

Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості у 2018 році зменшилась в порівнянні з 2016 роком на 16,3 днів і склала 62,6 днів, це зменшення пов'язане із збільшенням коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості. Тобто, від моменту створення до моменту оплати дебіторської заборгованості проходить 63,47 днів, значить вона обертається досить повільно, оскільки чим більший період погашення дебіторської заборгованості, тим вищий ризик її непогашення.

Як показують розрахунки тривимірного показника типу фінансової стійкості, досліджуване підприємство має кризовий стан. Спостерігається

нестача власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат, загальної величини основних джерел для формування запасів і витрат, значення показників – від’ємні, що негативно характеризує підприємство.

Отже, фінансова стійкість підприємства значно порушена – для забезпечення запасів і затрат недостатньо власних обігових коштів, довгострокових та короткострокових кредитів і позик. Керівництву даного підприємства необхідно звернути увагу на те, що даному підприємству варто прийняти компромісну стратегію управління оборотними активами, а стратегію щодо джерел його фінансування – консервативну. Ці стратегії передбачають, що управління базується на невисокій питомій вазі оборотного капіталу в загальній сумі активів і довгій тривалості обороту оборотного капіталу, а джерела фінансування – довгостроковий (власний та позиковий) капітал.

Розглянута стратегія фінансування оборотного капіталу на підставі нормативних показників з одного боку, відповідає оптимальним значенням показників фінансового стану, а з іншого, не може врахувати особливостей галузі виробництва, внутрішніх умов реалізації даної стратегії і, найголовніше, постійно змінних зовнішньоекономічних умов. Отже, впровадження даної фінансової стратегії можливе лише поступово, за прийнятних статей і, можливо, паралельно з рекомендаціями стратегії на підставі показників фінансового стану.

Стратегія фінансування активів на підставі показників фінансового стану є скоріше тактичним планом до дій і передбачає впровадження наступних фінансових рішень:

- перерозподіл активів у бік збільшення ваги основних засобів, шляхом зменшення частки грошових коштів (відповідно до оптимальної величини, отриманої за моделлю Міллера-Орра), що з одного боку, дозволить зменшити значення зносу основних засобів і підвищити (завдяки впровадженню нового обладнання) культуру виробництва, а з іншого, скоротити втрати від тимчасово вільних грошових коштів;

- перерозподіл пасивів у бік збільшення частки довгострокових зобов'язань шляхом зменшення долі поточних (короткострокових);
- впорядкування балансу між дебіторською та кредиторською заборгованостями, в напрямку зменшення обох, а дебіторської, більш швидкими темпами.

Стратегія фінансування в розрізі запасів передбачає перерозподіл наявних коштів, переважно у напрямок вивільнення, на підставі оптимального рівня запасів, а також збільшення оборотності останніх. Треба зауважити на унікальності запропонованої стратегії виходячи з міркувань особливостей кожного окремого підприємства, для якого вона розробляється.

Крім того, реалізація пов'язана з підключенням до оптимізації усіх рівнів використання даного ресурсу, в чому і полягає найбільша складність.

Оптимізація чисельна (щодо фінансування) вимагає вдосконалення наступних організаційно-підготовчих аспектів, а саме:

- підвищення злагодження системи виробництва;
- своєчасної і достовірної інформації про стан ринку сировини;
- вибір надійних постачальників;
- ефективного оперативного маневрування запасами.

Удосконалення в сфері дебіторської заборгованості в межах стратегії обмежується найбільш значною, з одного боку, та вельми важкою щодо управління, з іншого боку, складовою дебіторської заборгованості – це дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Розглянуто можливість використання, крім безготівкового розрахунку, сучасних операцій – факторинг та форфейтинг. Останні два напрямки зменшення дебіторської заборгованості дозволяють підприємствам:

- а) отримати одразу після поставки грошові кошти (в розмірі 60 – 90 %, від розміру угоди);
- б) прискорити оборотність дебіторської заборгованості (і оборотності оборотного капіталу в цілому);
- в) надавати покупцям пільгових умов сплати;

- г) збільшити кількість покупців;
- д) збільшити обсяги продажу;
- е) покращити фінансовий стан.

Паралельно, рекомендується вести облік векселів, що дозволяє розглядати їх не як заборгованість, а як прибуткове відволікання коштів.

Стратегія фінансування також розглядає фінансування такої групи статей оборотного капіталу, як грошові кошти. З огляду на їх мобільність (що підтверджує важливість), а також постійну зміну у часі, їх було спробовано оптимізувати відповідно до потреб у обігу. Особливо зауважимо на основних засадах, відповідно до яких фінансування грошових коштів повинно відбуватися:

- підтримка мінімального залишку грошових коштів для безперебійного здійснення поточних розрахунків;
- створення резерву вільних грошових коштів на випадок можливого розширення обсягів виробництва;
- формування резерву грошових коштів для компенсації передбачених витрат і можливих втрат в процесі фінансово-господарської діяльності;
- своєчасна трансформація вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інструменти та їх зворотна конвертація для поповнення залишку грошових коштів.

Оптимізація розміру грошових коштів, крім вивільнення, дозволяє підвищити власну оборотність, яка має здійснюватися поруч з заходами:

- зменшення тривалості операційного та фінансового циклів;
- своєчасної інкасації;
- зменшення обсягів готівкових розрахунків;
- скорочення питомої ваги тих форм розрахунків з постачальниками.

Задача підвищення ефективності використання грошових коштів може бути досягнута шляхом інвестування у високоліквідні фінансові інструменти або зберігати тимчасово вільні грошові кошти у комерційному банку у формі депозитних рахунків. Таким чином, запровадження на практиці поданих пропозицій дозволить забезпечити ефективність використання оборотного

капіталу підприємства і відповідно покращити показники фінансового стану підприємства та його фінансової міцності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – [2-ге вид., випр. і доп.] – К.: Знання-Прес, 2017. – 268 с.
2. Александров Д. Історичні аспекти правового регулювання управління активами /Д. Александров // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 4. – С. 86-90
3. Александров Д. Правові форми здійснення управління активами в Україні /Д. Александров // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 5. – С. 48-52
4. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: навч. посібник для вузів / В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна та ін.// – К.: Кондор, 2017. – 240 с.
5. Антонов В.М. Фінансовий менеджмент: сучасні інформаційні технології: Навч. посібник для вузів / В.М. Антонов, Г.К. Яловий; [а заг. ред. В.М. Антонова] – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 432 с.
6. Басюк М.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / М.П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115-123
7. Білейченко О.Г. Структура обігових коштів в умовах ринкової економіки / О.Г. Білейченко // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 70-73

8. Билык М. Дебиторская задолженность предприятия: Как ею эффективно управлять? / М. Билык // Справочник экономиста. – 2004. – № 2. – С. 58-65
9. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2003. – 446 с.
10. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О.С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 4. – С. 17-23
11. Бондар О.В. Проблеми капіталізації витрат по лізингу необоротного капіталу / О.В. Бондар // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С.20-26
12. Бутенко В. Оборотный капитал предприятия. Прогнозирование статей финансовой отчетности / В. Бутенко // Справочник экономиста. – 2017. – № 6. – С. 77-84
13. Вітлінський В.В. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності / В.В. Вітлінський, В.І. Скіцько // Фінанси України. – 2017. – № 5. – С. 127-133
14. Воловец Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник для вузів. – К.: Алерта. – 200 с.
15. Галуза С. Оцінка використання активів у аналізі ефективності підприємства / С. Галуза, В. Артемов // Економіка України. – 2017. – № 6. – С. 86-89
16. Герасимова Л.М. Управление ненормируемыми оборотными средствами / Л.М. Герасимова // Аграрная наука. – 2017. – № 8. – С. 13-16
17. Головкова Л.С. Формування потенціалу підприємства на основі логістики / Л.С. Головкова // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2017. – № 2. – С. 47-53
18. Головко В.І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека: Навч. посібник для студ. вузів / В.І. Головко, А.В. Мінченко, В.М. Шаманська. – К.: Центр навч. літ., 2017. – 446 с.

19. Гончаров А.Б. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для самостоятельного изучения дисциплины. – Х.: ИД «Инжек», 2004. – 352 с.
20. Гринькова В.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / В.М. Гринькова, В.О. Корда. – [3-тє вид., стереотип] – К.: Знання-Прес, 2017. – 424 с.
21. Гузенко О.П. Інвестиційна складова в аналітичній оцінці оборотних коштів О.П. Гузенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 3. – С. 10-16
22. Дейнега І.О. Інформаційне супроводження споживання основних засобів на підприємствах / І.О. Дейнега // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 181-187
23. Демченко Т.А. Дослідження основних концепцій дослідження активів / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 3. – С. 97-102
24. Демченко Т.А. Моделювання оцінки вартості активів підприємства / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 4. – С. 31-36
25. Єрмошенко М.М. Фінансовий менеджмент: курс лекцій / М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко. – К. Нац. академія управління, 2004. – 506 с.
26. Зубілевич С. Зменшення корисності активів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2017. – № 2. – С. 9-13
27. Ізмайлова К.В. Аналіз джерел формування активів / К.В. Ізмайлова // Фінанси України. – 2017. – № 8. – С. 67-74
28. Кардаков А. Стратегии управления активами корпорации / А.кардаков // Корпоративные системы. – 2017. – № 6. – С. 5-7
29. Карєв В. Проблеми визначення економічних вигід: [від експлуатації основних засобів] // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 9. – С. 32-35
30. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 495 с.
31. Клочко Р. Логистика в Украине // Финансовая консультация. – 2017. – № 17. – С. 13-14

32. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник для вузів / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.] – К.: Знання, 2017. – 488 с.
33. Ковальчук І.В. Управління запасами у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / І.В. Ковальчук, Т.В. Косарева // Економіка АПК. – 2017. – № 7. – С. 86-94
34. Козак І.М. Взаємодія логістики та маркетингу в стратегії підприємства за трансформації / І.М. Козак // Проблеми науки. – 2017. – № 2. – С. 45-51
35. Колобов А.А. Логистические подходы к управлению материальными запасами промышленного предприятия в условиях рынка / А.А. Колобов // Вестник машиностроения. – 2017. – № 10. – С. 74-76
36. Комар Е.Е. Визначення та класифікація основних засобів / Е.Е. Комар // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2017. – № 3. – С. 392-394
37. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник для вузів / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навч. літ., 2017. – 520 с.
38. Левицька Н. Ефективність використання основних засобів / Н. Левицька // Податкове планування. – 2017. – № 3. – С. 45-51
39. Лобов С. Система управління запасами підприємства / С. Лобов // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 7. – С. 18-22
40. Мазуркевич І.О. Теоретичні аспекти відтворення основних засобів на підприємстві / І.О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – № 1. – С. 53-56
41. Маргасова В. Стратегія управління оборотних коштів / В. Маргасова // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2003. – № 4. – С. 218-224
42. Матицина Н. Финансовая политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью / Н. Матицина // Бухгалтерский учет и аудит. – 2017. – № 7. – С. 25-28

43. Мельник Л.Ю. Контролінг інформаційної системи управління нематеріальними активами / Л.Ю. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – Вип. 5. – С. 34-38
44. Назаренков О.Ф. Стан та тенденції структури оборотних коштів промислових підприємств в Україні / О.Ф. Назаренков // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 6. – С. 53-62
45. Нарожний А.П. Економічна сутність оборотного капіталу / А.П. Нарожний // Економіка АПК. – 2017. – № 1. – С. 1-86
46. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання / О.Ніколаєнко // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 7. – С. 141-145
47. Партин Г.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. вузів / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – Львів: ЛБУ НБУ, 2003. – 265 с.
48. Пашнюк Л.О. Джерела фінансування фінансових ресурсів підприємства / Л.О. Пашнюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 46-49
49. Ревюк М.К. Фінансові ресурси підприємства / М.К. Ревюк // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2002. – № 4. – С. 201-208
50. Рибчинко М.Ф. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / М.Ф. Рибченко // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2016. – № 2. – С. 225-228
51. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 274 с.
52. Сікора І. Особливості методики оцінки фінансових ресурсів на виробничих підприємствах / І. Сікора // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 9. – С. 13-18

ДОДАТОК А

Підприємство	ТОВ «Токмакавтотранс»	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	Запорізька обл.	за ЄДРПОУ	01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КОАТУУ	
Вид економічної діяльності	сфера послуг	за КОПФГ	
Середня кількість працівників ¹	112	за КВЕД	
Адреса, телефон			

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2014 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	15	10
первісна вартість	1001	42,0	31,0
накопичена амортизація	1002	27,0	21,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005		714,0
Основні засоби	1010	44021	43408
первісна вартість	1011	91899	93799
знос	1012	47878	50391
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	664	664
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	45485	44796
II. Оборотні активи			4785
Запаси	1100	6956	
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8678	11257
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1018	668
з бюджетом	1135		45

у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	126	67
Поточні фінансові інвестиції	1160	27	491
Гроші та їх еквіваленти	1165	398	993
Витрати майбутніх періодів	1170	638	2042
Інші оборотні активи	1190	907	358
Усього за розділом II	1195	19051	21389
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	303	683
Баланс	1300	65165	66402
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			10297
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10297	
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	23490	21612
Резервний капітал	1415	218,0	218,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3413	5420
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	37417	37546
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			3287
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	800	
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	860	3287
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	5409	4190
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	5441	1467
товари, роботи, послуги	1615	6558	11849
розрахунками з бюджетом	1620	823	170
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	441	332
розрахунками з оплати праці	1630	981	741
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	31	360
Усього за розділом III	1695	19684	19109
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	7204	6460
Баланс	1900	65165	66402

Керівник

Марков С.С.

Головний бухгалтер

Побельченко Т.К.

ДОДАТОК Б

Підприємство ТОВ «Токмакавтотранс»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
		01

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за _____ 20__ р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попе реднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	62928	42744
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(53157)	(35404)
Валовий: прибуток	2090	9771	7340
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	22247	10698
Адміністративні витрати	2130	(4211)	(3350)
Витрати на збут	2150	(2477)	(1524)
Інші операційні витрати	2180	(22500)	(11595)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2830	1569
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	946	144
Фінансові витрати	2250	(856)	(540)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(46)	(332)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2874	841

збиток	2295	{	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	868	633
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2006	208
збиток	2355	{	()

Продовж. додатку Б

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	38457	23723
Витрати на оплату праці	2505	13363	10696
Відрахування на соціальні заходи	2510	5224	4065
Амортизація	2515	2676	1767
Інші операційні витрати	2520	1147	3828
Разом	2550	60867	44079

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------------	-----------	-------------------	---

1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	1470056	1470950
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	1470056	1470950
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1,36	0,14
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1,36	0,14
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер