

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

Фінанси, банківська справа та страхування
(повна назва кафедри)

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

на тему Проблеми фінансового менеджменту
у малому та середньому бізнесі

Виконав: студент 6 курсу, групи ФЕУ-113м
спеціальності (напряму підготовки)
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва напряму підготовки, спеціальності)

Домченко О. В.
(прізвище та ініціали)
Керівник Грушнівський В. Г.
(прізвище та ініціали)
Рецензент Мовчан О. В.
(прізвище та ініціали)

м.Запоріжжя
2018 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Запорізький національний технічний університет
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет ЕГІ, ФЕУ

Кафедра Фінанси, банківська справа та страхування

Ступінь вищої освіти (освітній ступінь) магістр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Напрямок підготовки 072»Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри К. Р. Н. Довбенко
Герахов С. В.
"17" грудня 20 18 року

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

ДОНЧЕНКО ОЛЕКСІЮ ВОЛОДИМИРОВИЧУ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
У МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ

керівник проекту роботи д.е.н. професор Трушківський В. І.

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

затверджені наказом вищого навчального закладу від "11" вересня 2018 року №212

2. Строк подання студентом роботи 28.11.2018

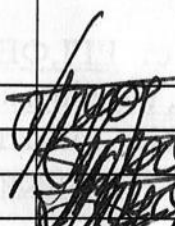
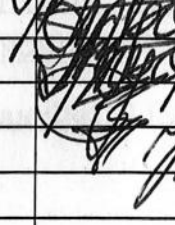
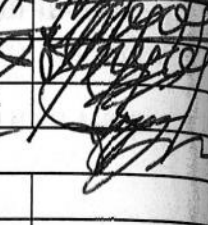
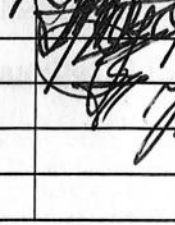
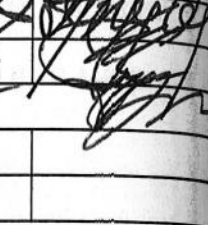
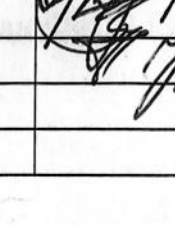
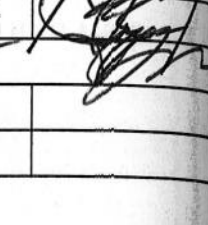
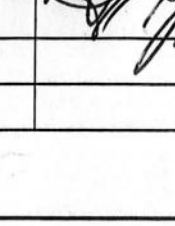
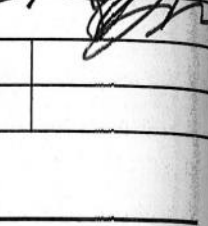
3. Вихідні дані до роботи Сутність, значення, функції та роль
фінансового менеджменту; Особливості фінансового менедж-
менту у малому та середньому бізнесі. Форма №1 Баланс (Звіт про
фінансовий стан) за 2016 р. Форма №1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2017 р.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1. Теоретичні основи фінансового менедж-
менту, малого та середнього бізнесу. Розділ 2. Аналіз
фінансового менеджменту на прикладі ПАТ «Запорізьке
Кар'єроуправління». Розділ 3. Рекомендації щодо організа-
ції системи фінансового менеджменту у малому та середньому
бізнесі. Розділ 4. Оптимізація та покращення ситуації

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рисунк 1.1. Складові процеси управління грошовими потоками
підприємства. Рисунк 1.2. Фінансовий менеджмент і його забезпечення
Рисунк 1.3. Діаграма інформаційного забезпечення фінансового
менеджменту. Рисунк 1.4. Функції фінансового менедж-
менту суб'єкта малого бізнесу.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
1	Прушківський В.Г.		
2	Прушківський В.Г.		
3	Прушківський В.Г.		
4	Журавель С.М.		
Нормоконтролер	Чередниченко Н.О., ст.викл.		

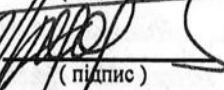
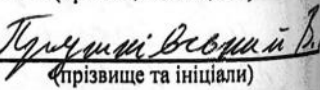
7. Дата видачі завдання 05.03.2018

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1	Збір матеріалу на проектування	05.03.18 - 12.05.18	
2	Групування та аналіз зібраного матеріалу. Уточнення завдань проектування	12.05.18 - 16.06.18	
3	Виконання теоретичної частини роботи	16.06.18 - 14.07.18	
4	Виконання графічної частини роботи	14.07.18 - 20.10.18	
5	Написання та оформлення дипломної магістерської роботи	20.10.18 - 15.12.18	
6	Перевірка роботи керівником, консультантами	12.11.18	
7	Попередній захист роботи	15.11.18	
8	Переплітання оформлення дипломної магістерської роботи	14.12.18	
9	Захист роботи у ЕК	18.12.18	

Студент

Керівник роботи

 (підпис)  (підпис)
 (підпис)  (підпис)

АНОТАЦІЯ

Донченко О. В. **Проблеми фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі.** – Дипломна магістерська робота.

Дипломна магістерська робота зі спеціальності 072 магістр фінансів, банківської справи та страхування. – Кафедра фінанси, банківська справа та страхування, Запорізький національний технічний університет, 2018.

У магістерській дипломній роботі розглядаються теоретичні аспекти щодо сутності, функцій та особливостей фінансової діяльності малого та середнього бізнесу, виявлено організаційні основи фінансового менеджменту в малому середньому бізнесі, досліджується механізм управління фінансовими ресурсами у малому та середньому бізнесі.

Дано загальну оцінку структури та динаміки балансу підприємства, проаналізовано показники ділової активності підприємства, оцінено рентабельність підприємства та здійснено аналіз показників фінансової стійкості та показників ліквідності підприємства ПАТ «ЗАПОРІЗЬКЕ КАР'ЄРОУПРАВЛІННЯ».

Запропоновано заходи підвищення ролі фінансового менеджменту на досліджуваному підприємстві, зокрема розглянуто застосування операційного аналізу як одного з сучасних методів фінансового планування і організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності та прийняття рішення для ефективної діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: МАЛИЙ БІЗНЕС, СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС, МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ.

ANNOTATION

Donchenko O. V. Problems of financial management in small and medium business. – Graduate Master's Work.

Graduate Masters Degree in Specialty 072 Master of Finance, Banking and Insurance. - Department of Finance, Banking and Insurance, Zaporizhzhya National Technical University, 2018.

The master's thesis deals with theoretical aspects of the essence, functions and peculiarities of financial activity of small and medium business are considered in the paper, organizational principles of financial management in small medium business are revealed, the mechanism of financial resources management in small and medium business is explored.

The overall assessment of the structure and dynamics of the company's balance sheet is given, the indicators of business activity of the enterprise are analyzed, the profitability of the enterprise is estimated, and the analysis of the indicators of financial stability and liquidity indicators of PJSC «ZAPORIZHIA CAREERUUPRAVLINNYA» is carried out.

Proposed measures to increase the role of financial management in the investigated enterprise, in particular, the use of operational analysis as one of the modern methods of financial planning is considered and organizing a system of internal control over financial performance and making a decision for effective business entity.

Key words: SMALL BUSINESS, MIDDLE BUSINESS, SMALL ENTREPRENEURSHIP, FINANCIAL MANAGEMENT, FINANCIAL STATUS, EFFECTIVE FINANCIAL MANAGEMENT, MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ДО ДИПЛОМНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ

1. Донченко О.В. Застосування функцій контролю на промислових підприємствах / В.Г. Прушківський, О.В. Донченко (студ. ФЕУ-113м, ФЕУ) // «Соціально-економічні, освітні та фахові проблеми молоді в умовах євроінтеграційних процесів»: матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (27 квітня 2018 року, м. Запоріжжя.)

2. Донченко О.В. Проблеми фінансового менеджменту в малому та середньому бізнесі / В.Г. Прушківський, О.В. Донченко // Економічний Вісник Запорізького національного технічного університету, № - 2018. С.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ВСТУП	10
-------	----

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	14
--	----

1.1 Сутність, значення, функції та роль фінансового менеджменту	14
---	----

1.2 Малий та середній бізнес як основа економіки	25
--	----

1.3 Особливості фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі	35
---	----

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЗАПОРІЗЬКЕ КАР'ЄРОУПРАВЛІННЯ»	47
--	----

2.1 Загальна оцінка структури та динаміки балансу	47
---	----

2.2 Аналіз показників ділової активності підприємства ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»	53
---	----

2.3 Аналіз показників фінансової стійкості	63
--	----

2.4 Оцінка рентабельності	73
---------------------------	----

2.5 Аналіз показників ліквідності	81
-----------------------------------	----

2.6 Підвищення ролі фінансового менеджменту в діяльності підприємства ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»	86
---	----

2.7 Напрями вирішення проблем фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі на прикладі ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»	92
---	----

РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ	96
--	----

3.1. Застосування операційного аналізу як одного з сучасних методів фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі	96
---	----

3.2. Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства	107
3.3. Фінансова стратегія розвитку на підприємстві у малому та середньому бізнесі	114
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА ТЕХНІКА БЕЗПЕКИ В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	120
4.1 Аналіз потенційних небезпек	120
4.2 Заходи по забезпеченню безпеки	122
4.3 Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни	126
4.4 Заходи з пожежної безпеки	132
4.5 Заходи по забезпеченню безпеки у надзвичайних ситуаціях	134
ВИСНОВКИ	139
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	143
Додаток А. Форма № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2016р.	149
Додаток Б. Форма № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2017р.	152

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ**

ЧВ	—	чиста виручка;
$P_{ЗВ}$	—	рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності;
P_A	—	рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком;
ОФ	—	основні виробничі фонди;
ОК	—	обігові кошти;
СР	—	собівартість реалізації;
СЗ	—	середні запаси;
$C_{д.з.}$	—	середня дебіторська заборгованість;
А	—	активи;
П	—	пасиви;
ВК	—	власний капітал;
$M_{р.к}$	—	маневреності робочого капіталу;
$\Phi_{л}$	—	фінансовий ліверідж;
ПЛ	—	поточна ліквідність;

ВСТУП

Сучасна ринкова економіка диктує жорсткі вимоги до умов функціонування малого та середнього бізнесу, які, в свою чергу, виступають одним із пріоритетних напрямків розвитку всієї економічної системи країни, є одним із засобів усунення диспропорцій на товарних ринках, вирішення проблеми монополізації, створення додаткових робочих місць, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції тощо. Крім того, у процесі проведення своєї господарської діяльності цей сектор економіки зіштовхується з безліччю проблем, які гальмують його розвиток: проведення реформ у законодавчій сфері відбувається повільно, суперечливо та неефективно, незмінний податковий тягар, дефіцит власних фінансових ресурсів та труднощі у пошуку джерел їх фінансування, обмеженість доступу до позик, висока конкуренція та інше.

Також, до цих екзогенних чинників можна додати ще і ендогенні, які впливають на розвиток малого та середнього підприємництва із середини: відсутність або недостатність досвіду та освіти у підприємців та персоналу, висока схильність до ризику, нехтування або приділення недостатньої уваги до ролі фінансового менеджменту на підприємстві. Постійні зміни, які відбуваються у національній економіці країни та в сфері організації фінансової діяльності підприємств, потребують від керівників малих підприємств оперативних дій та прийняття раціональних і обґрунтованих рішень. Вирішення цих об'єктивних і суб'єктивних проблем може здійснитися тільки за умов використання сучасних ефективних методів управління фінансами, націленими, в першу чергу, на максимізацію прибутку, тобто за постановки професійного фінансового менеджменту як головної підвалини для успішного функціонування бізнесу.

Успішність та конкурентоспроможність малого підприємства залежить від раціональності прийнятих управлінських рішень підприємцем, який є

одночасно менеджером, юристом, фінансистом і економістом. Їх адекватність залежить від грамотної організації фінансового менеджменту, проте наявність такого бар'єру як обмеженість знань у сфері управління фінансами і необхідність їх отримання на сьогоднішній день є питання надзвичайно актуальним.

Проблема функціонування малого та середнього бізнесу розглядається багатьма спеціалістами, як то Кисельов А.П., Варналій З.С., Азізов С.П., Говоршук Т.А., Мочерний С.В., Терещенко О.О., Лапуста В.Г., Довгальова О.В., Балабенко О.В., Кучук О.С. тощо. Важливі положення щодо фінансового менеджменту в середньому бізнесі містяться у наукових працях українських вчених, насамперед Буряка Л.Д., Варналія З.С., Лютої О.В., Ковальова В.В., Стоянова Е.С., І.А., Воробйова А.І. та інших. Дослідженню особливостей фінансового управління в малому бізнесі багато уваги приділили відомі зарубіжні вчені Дж. Ван Хорн, Х. Вел, які розглядають у своїх роботах мале підприємництво як форму організації, що накладає особливий відбиток не стільки на склад та структуру фінансових ресурсів, як на процес управління ними. Втім, робіт, присвячених проблемам фінансового менеджменту малого та середнього бізнесу, досі бракує.

Об'єктом дослідження є економічні процеси, пов'язані з особливостями фінансового менеджменту підприємств малого бізнесу. Предметом дослідження - економічні відносини, що відображають особливості фінансового менеджменту середніх підприємств на прикладі приватного акціонерного товариства «Запорізьке Кар'єроуправління».

Базою дослідження виступає приватне акціонерне товариство «Запорізьке Кар'єроуправління».

Метою даної роботи є вивчення теоретичних основ і економічної сутності малого та середнього бізнесу, виявлення особливостей фінансового менеджменту середніх підприємств порівняно з великими, проведення аналізу фінансового стану підприємства та розробка рекомендації щодо удосконалення організації фінансового менеджменту.

Для досягнення мети в роботі поставлено і послідовно вирішено такі задачі теоретичного, методичного і практичного характеру:

- вивчити основні теоретичні положення щодо поняття та функцій фінансового менеджменту;
- з'ясувати особливості фінансового менеджменту малого та середнього бізнесу;
- здійснити аналіз фінансової діяльності ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» та розрахунок основних економічних показників фінансової діяльності;
- проаналізувати ефективність наявного фінансового менеджменту на підприємстві;
- внести пропозиції щодо покращення організації фінансового менеджменту на досліджуваному підприємстві; теоретико-методологічну базу дослідження складає сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових (теоретичних і методичних) методів та прийомів наукового дослідження. Метод наукової абстракції, індукція і дедукція, аналіз і синтез застосовувались в процесі дослідження сутності малого та середнього бізнесу і особливості фінансового менеджменту. Аналіз динаміки та структури фінансових ресурсів, зокрема ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» здійснювався на основі методів інтерпретації, системного і ретроспективного аналізу, спостереження, групування, типізації, порівняння та графічного зображення результатів дослідження. Також застосовувались методи економіко-математичного моделювання. При обґрунтуванні рекомендацій з удосконалення системи управління фінансами малих підприємств були застосовані методи системності, комплексності та логічного моделювання, а також методичний прийом впровадження результатів дослідження у практичну діяльність.

Інформаційна база консультаційного проекту ґрунтувалася на статистичній і нормативно-правовій базі. Джерела інформації: закони України, звітність Державного комітету статистики України, результати обстеження фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства ПАТ «Запорізьке

Кар'єроуправління» за період 2015-2017 рр., матеріали досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, опубліковані у періодичних виданнях та розміщені у мережі Інтернет.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст наукової роботи викладено на 154 сторінках. Робота містить 10 таблиць, 4 рисунків і 2 додатка. Список використаних джерел налічує 41 найменувань.

В першому розділі розкривається питання сутності малого та середнього бізнесу, а, також, особливості фінансового менеджменту в цих секторах економіки.

В другому розділі представлений аналіз управління фінансами та фінансовими ресурсами на підприємстві ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»: загальна оцінка структури та динаміки балансу, аналіз показників ділової активності, аналіз показників фінансової стійкості й ліквідності та оцінка рентабельності.

В третьому розділі надаються рекомендації щодо удосконалення управління фінансами малих та середніх підприємств на основі застосуванні операційного аналізу як одного з сучасних методів фінансового менеджменту та організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність, значення, функції та роль фінансового менеджменту

Менеджмент (або «управління») — це процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань. Менеджмент пронизує всю організацію, торкається практично всіх сфер її діяльності.

Термін утворився від англійського дієслова to manage (керувати), яке, в свою чергу, походить від кореня латинського слова manus (рука). За своєю суттю термін певною мірою можна вважати синонімом терміна «управління», але останнє значно ширше.

З ґрунтовного Оксфордського словника англійської мови можна отримати такі тлумачення менеджменту:

- спосіб, манера спілкування з людьми;
- влада та мистецтво управління;
- особливого роду вміння та адміністративні навички;
- орган управління, адміністративна одиниця.

Крім визначення, пропонованого Оксфордським словником, існують інші підходи до визначення терміну «менеджмент»:

- менеджмент — це сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності;
- менеджмент — це наука про управління людськими відносинами;
- менеджмент — це раціональний спосіб управління діловими організаціями;
- менеджмент — це особлива галузь наукових знань і професійної спеціалізації управляючих-менеджерів, які складають адміністративний штат;

- менеджмент — це вміння добиватись поставлених цілей, використовуючи працю та інтелект інших людей;
- менеджмент — це функція, вид діяльності, що полягає в керівництві людьми в різномірних організаціях;
- менеджмент — це управління бізнесом, а бізнес є унікальною, винятковою справою у суспільстві.

Менеджмент як наука виникла і розвивається в зв'язку з необхідністю пояснити, чому та в наслідок чого процвітають чи руйнуються організації. Науковці в області менеджменту шляхом випробувань та практики в області управління методом спроб та помилок відповідають на питання: Чим виявляється успіх організації? Відповідь на це питання дозволяє відповісти на більш прагматичне питання: Що може зробити керівник для забезпечення успіху організації?

Організації складають основу світу менеджерів, саме в них спостерігаються процеси і стани, які є причиною існування менеджменту. Першочергова задача менеджменту полягає в створенні організаційної культури, творчого інноваційного клімату, які стимулюють працівників на нововведення.

Фінансовий менеджмент треба розглядати як інтегральне явище, що має різні форми вияву. З функціонального погляду фінансовий менеджмент являє собою систему економічного управління і частину фінансового механізму. З інституцій його погляду фінансовий менеджмент є органом управління. З організаційно-правового погляду фінансовий менеджмент - це вид підприємницької діяльності.

Фінансовий менеджмент спрямований на управління рухом фінансових ресурсів і фінансових відносин, що виникають між господарюючими суб'єктами у процесі руху фінансових ресурсів. Відповідь на питання, як правильно управляти цим рухом і відносинами, складає зміст фінансового менеджменту. Фінансовий менеджмент являє собою процес вироблення мети управління фінансами підприємства і здійснення впливу на них за допомогою методів і важелів фінансового механізму.

Отже, фінансовий менеджмент - це специфічна система управління грошовими потоками, рухом фінансових ресурсів і відповідною організацією фінансових відносин.

Фінансовий менеджмент оперує фактичними, внутрішньо однорідними грошовими потоками. Зміст управління потоками грошових коштів залежить від оптимізації фінансових потоків і структури капіталу підприємства. Критеріями управління грошовими потоками є ліквідність і дохідність. Складові процесу управління потоками грошових ресурсів підприємства показано на рисунку 1.1.

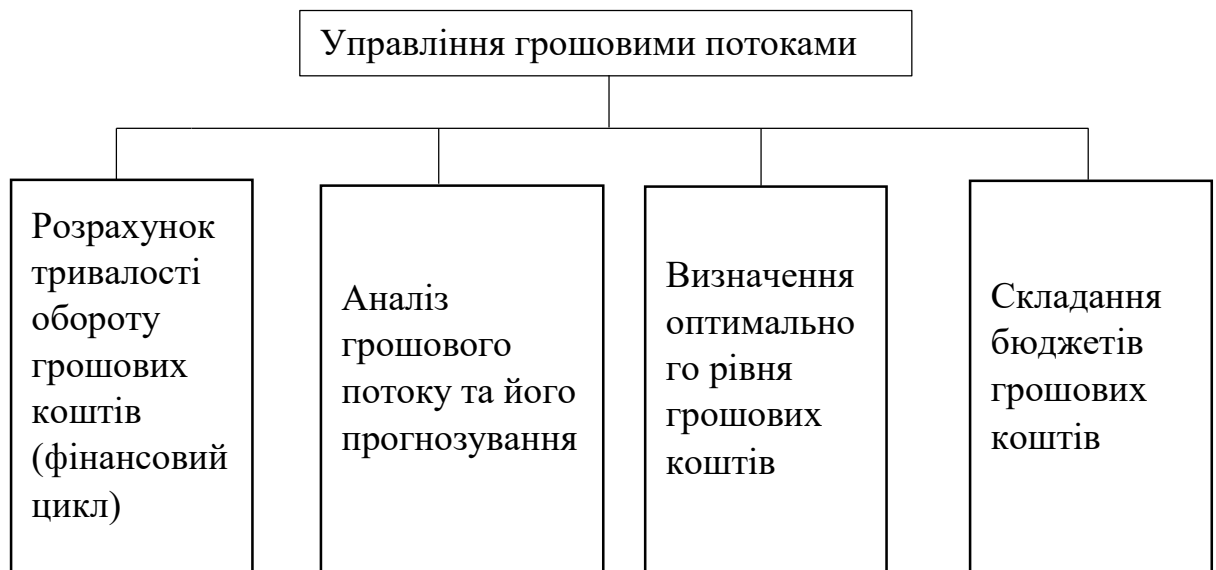


Рис. 1.1 Складові процесу управління грошовими потоками підприємства

Автори підручника «Фінанси підприємства» за редакцією А. М. Поддєрьогіна стверджують, що зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Фінансовий механізм підприємства - це система управління фінансами та фінансовими відносинами через фінансові важелі за допомогою фінансових методів (рис. 1.2).

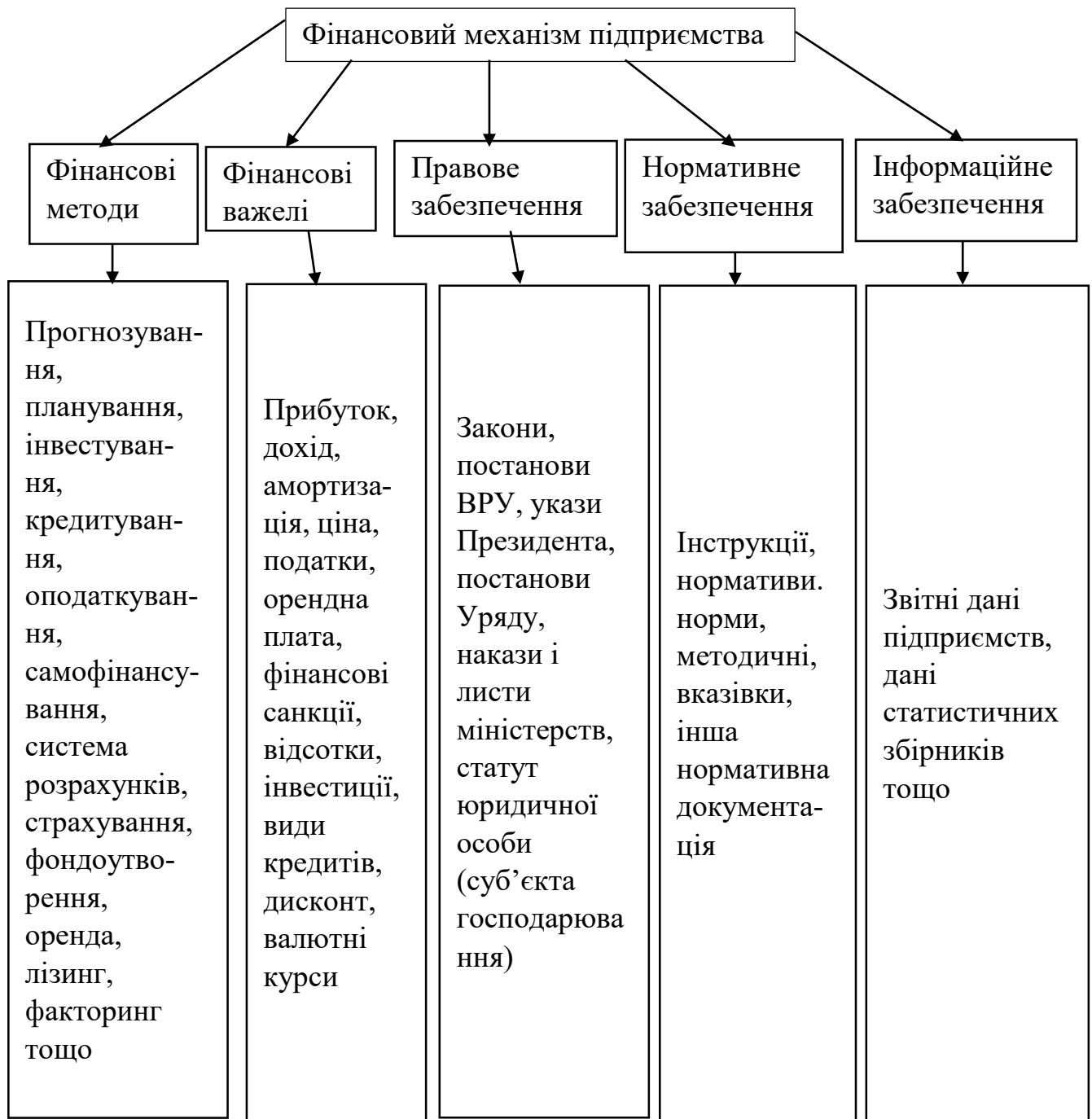


Рис. 1.2 Фінансовий механізм і його забезпечення

Головними завданнями фінансового менеджменту є: розробка фінансової стратегії, фінансове планування, аналіз фінансової звітності та прогнозування доходів, виявлення фінансових джерел розвитку підприємства, комплексне управління основним і оборотним капіталом, визначення оптимальних напрямків інвестування фінансових ресурсів, раціоналізація операцій з цінними паперами, налагодження ефективних стосунків з суб'єктами господарювання, фінансово-кредитною системою.

Аналізуючи завдання фінансового менеджменту, слід звернути увагу на те, що фінансове середовище вирізняється підвищеною рухливістю. Внаслідок цього при оцінюванні грошових потоків необхідно врахувати чинник часу.

Фінансовий менеджмент містить у собі стратегію і тактику управління. Під стратегією тут мається на увазі загальний напрямок і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Цьому способу відповідає певний набір правил і обмежень для ухвалення рішення. Стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на варіантах рішення, що не суперечить прийнятій стратегії, відкинувши всі інші варіанти. Після досягнення поставленої мети стратегія як напрямок і засіб її досягнення припиняє своє існування. Нові цілі ставлять завдання розробки нової стратегії. Тактика - це конкретні методи і прийоми для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Завданням тактики управління є вибір найбільш оптимального рішення і найбільш прийнятних у даній господарській ситуації методів і прийомів управління.

Фінансовий менеджмент як система управління складається з двох підсистем: керованої підсистеми (об'єкта управління) і керівної підсистеми (суб'єкта управління).

Об'єктом управління у фінансовому менеджменті є сукупність умов здійснення грошового потоку, кругообігу вартості, руху фінансових ресурсів і фінансових відносин між господарюючими суб'єктами і їхніми підрозділами у господарському процесі. Суб'єкт управління - це спеціальна група людей (фінансова дирекція як апарат управління, фінансовий менеджер як управляючий), що за допомогою різних форм управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта.

Будь-який об'єкт управління, будь-який процес являють собою систему. Під системою розуміють сукупність взаємодіючих елементів, що складають цілісне утворення. Фінансова система входить у соціально-економічну систему. Основною властивістю соціально-економічної системи є те, що в її основі лежать інтереси людей. Сукупність суспільних, колективних і особистих інтересів впливає на стан системи і процес її розвитку. У свою чергу система складається

з елементів. Під елементом системи розуміють таку підсистему, яка в умовах певного дослідження не підлягає подальшому поділу на складові. Отже, елемент завжди є структурною частиною будь-якої системи. Наприклад, для фінансів господарюючого суб'єкта як неподільний елемент системи розглядають фінанси структурного підрозділу цього суб'єкта. Для фінансів підрозділу господарюючого суб'єкта неподільним елементом системи розглядають фінансові ресурси.

Кожному елементу притаманні різні властивості. Основними властивостями елемента системи є такі:

- елемент системи виконує тільки йому властиву функцію, що не повторюється іншими елементами цієї системи;
- елемент має здатність взаємодіяти з іншими елементами й інтегруватися з ними (це ознака цілісності системи);
- елемент тісно зв'язаний з іншими елементами своєї системи.

Властивості елементів фінансової системи дозволяють вивести загальне правило фінансового менеджменту: завжди треба прагнути до фінансової стійкості системи загалом, а не тих чи інших її елементів, підсистем зокрема.

Вплив суб'єкта на об'єкт управління, тобто сам процес управління, може здійснюватися тільки за умови обігу певної інформації між керівною і керованою підсистемами. Процес управління незалежно від його конкретного змісту завжди передбачає одержання, передачу, переробку і використання інформації. Джерела інформаційного забезпечення фінансового менеджменту показані на рисунку 1.3.



Рис. 1.3 Джерела інформаційного забезпечення фінансового менеджменту

Фінансова система є складною, динамічною і відкритою системою. Складність фінансової системи визначається неоднорідністю складових елементів, різнохарактерністю зв'язків між ними, структурною розмаїтістю елементів. Це зумовлює різноманіття і розходження елементів системи, їхніх взаємозв'язків, тенденцій, змін складу і стану системи, множинність критеріїв їхньої діяльності. Динамічність фінансової системи зумовлюється тим, що вона перебуває в постійно змінюваній величині фінансових ресурсів, витрат, доходів, у коливаннях попиту та пропозиції на капітал. Це забезпечує збільшення і поглиблення зв'язків фінансової системи із зовнішнім середовищем. Фінансова система є відкритою системою, тому що вона обмінюється інформацією із зовнішнім середовищем.

Функції фінансового менеджменту визначають формування структури керівної системи. Розрізняють два основні типи функцій фінансового менеджменту: функції об'єкта управління і функції суб'єкта управління. До функцій об'єкта управління належать: організація грошового обігу, постачання фінансовими засобами й інвестиційними інструментами (цінностями), організація фінансової роботи тощо. Функції суб'єкта управління являють собою загальний вид діяльності, що виражає напрямок здійснення впливу на людей у господарському процесі й у фінансовій роботі. Ці функції, тобто конкретний вид

управлінської діяльності, послідовно складаються зі збору, систематизації, передачі, збереження інформації, вироблення й ухвалення рішення, перетворення його в команду. Мова йде про такі функції, як планування чи прогнозування, передбачення, організація, регулювання, координування, стимулювання, контроль.

Планування у фінансовому менеджменті відіграє істотну роль. Адже щоб створити команду, треба скласти завдання, програму дії, для чого розробляються плани фінансових заходів, одержання доходів, ефективного використання фінансових ресурсів. Функція управління (фінансове планування) охоплює весь комплекс заходів як з вироблення планових завдань, так і з втілення їх у життя. Фінансове планування являє собою також процес розробки людьми конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайний вид діяльності людини. Для того, щоб ця діяльність була успішною, розробляються методологія і методика фінансових планів.

Прогнозування (від грец. *prognosis* - передбачення) у фінансовому менеджменті - розробка на тривалу перспективу змін фінансового стану об'єкта в цілому і його різних частинах. Прогнозування, на відміну від планування, не ставить завдання безпосередньо здійснити на практиці розроблені прогнози. Ці прогнози являють собою передбачення відповідних змін. Особливістю прогнозування є також альтернативність у побудові фінансових показників і параметрів, що визначає варіантність розвитку фінансового стану об'єкта управління на основі тенденцій, що намітилися. Прогнозування може здійснюватися на основі як екстраполяції минулого в майбутнє з урахуванням експертної оцінки тенденції зміни, так і прямого передбачення змін. Ці зміни можуть виникнути знезацька. Управління на основі їх передбачення вимагає розроблення у фінансового менеджера чуття ринкового механізму й інтуїції, а також вміння застосування гнучких негайних рішень.

Функція організації у фінансовому менеджменті зводиться до об'єднання людей, що спільно реалізують фінансову програму на базі якихось правил і процедур. До останнього належать створення органів управління, побудова

структури апарата управління, встановлення взаємозв'язку між управлінськими підрозділами, розробка норм, нормативів, методик тощо.

Регулювання (від лат. *regulate* - підпорядкування визначеному порядку, правилу) у фінансовому менеджменті - вплив на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи у випадку виникнення відхилення від заданих параметрів. Регулювання охоплює головним чином поточні заходи щодо усунення виниклих відхилень від графіків, планових завдань, установлених норм і нормативів.

Координація (лат. *ordination* - розташування в порядку) у фінансовому менеджменті - погодженість роботи усіх ланок системи управління, апарата управління і фахівців. Координація забезпечує єдність відносин об'єкта управління, суб'єкта управління, апарата управління й окремого працівника.

Стимулювання у фінансовому менеджменті виражається у спонуканні працівників фінансової служби до зацікавленості в результатах своєї праці. За допомогою стимулювання здійснюється управління розподілом матеріальних і духовних цінностей залежно від кількості і якості витраченої праці.

Контроль у фінансовому менеджменті зводиться до перевірки організації фінансової роботи, виконання фінансових планів і т. п. За допомогою контролю збирається інформація про використання фінансових засобів і про фінансовий стан об'єкта, розкриваються додаткові резерви і можливості, вносяться змінні фінансові програми, в організацію фінансового менеджменту. Контроль припускає аналіз фінансових результатів. Аналіз - частина процесу планування фінансів. Отже, фінансовий контроль є зворотним боком фінансового планування і повинен розглядатися як його складова частина - контроль за виконанням фінансового плану, за виконанням прийнятих рішень.

Підходи до вирішення управлінських завдань можуть бути найрізноманітнішими, тому фінансовий менеджмент багатоваріантний. Багатоваріантність фінансового менеджменту означає сполучення стандарту і неординарності фінансових комбінацій, гнучкості і неповторності тих чи інших способів дії в конкретній господарській ситуації. Головне у фінансовому

менеджменті - правильна постановка мети, що відповідає фінансовим інтересам об'єкта управління. Фінансовий менеджмент дуже динамічний. Ефективність його функціонування багато в чому залежить від швидкості реакції на зміни умов фінансового ринку, фінансової ситуації, фінансового стану об'єкта управління. Тому фінансовий менеджмент повинен базуватися на знанні стандартних прийомів управління, на умінні швидко і правильно оцінювати конкретні способи вирішення тих чи інших господарських завдань, домогтися відчутного успіху для конкретного суб'єкта господарювання.

У практичному використанні фінансовий менеджмент пов'язаний з управлінням різними фінансовими активами, кожен з яких вимагає використання відповідних прийомів управління й обліку та урахування специфіки відповідної ланки фінансового ринку.

Тому фінансовий менеджмент можна розглядати як складний управлінський комплекс, що містить у собі:

- ризик-менеджмент;
- менеджмент кредитних операцій;
- менеджмент операцій з цінними паперами;
- менеджмент валютних операцій;
- менеджмент операцій з дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням;
- менеджмент операцій з нерухомістю.

Управління фінансами здійснюється в часі. Часова ознака впливає на мету і напрямки управління. За тимчасовою ознакою фінансовий менеджмент поділяється на:

- стратегічний менеджмент;
- оперативно-тактичний менеджмент.

Стратегічний фінансовий менеджмент являє собою управління інвестиціями. Він пов'язаний з реалізацією обраної стратегічної мети. Стратегічний фінансовий менеджмент припускає насамперед:

- фінансову оцінку проектів вкладення капіталу;

- добір критеріїв прийняття інвестиційних рішень;
- вибір найбільш оптимального варіанта вкладення капіталу;
- визначення джерел фінансування.

Оцінка інвестицій робиться за допомогою різних критеріїв. Наприклад, капітал вигідно вкладати, якщо: прибуток від вкладення капіталу в проект перевищує прибуток від депозиту; рентабельність інвестицій перевищує рівень інфляції; рентабельність даного проекту з урахуванням фактора часу вища, ніж рентабельність інших проектів.

Всі інвестиції протікають у часі, тому в стратегічному менеджменті важливо враховувати вплив фактора часу.

Оперативно-тактичний фінансовий менеджмент являє собою оперативне управління готівкою. Готівка виражається показником "Каш флоу" (Cash flow).

Управління готівкою спрямоване: на забезпечення такої суми, якої буде достатньо для виконання фінансових зобов'язань; на досягнення високої прибутковості від використання тимчасово вільної готівки як капіталу.

Можуть ставитися такі цілі управління готівкою:

- збільшення швидкості надходження готівки;
- зниження швидкості грошових виплат;
- забезпечення максимальної віддачі від вкладення готівки.

Для кожної мети існують свої методи управління. Так, для першої мети - це методи, що дозволяють якнайшвидше зібрати грошові кошти, застосовуючи ефективні форми розрахунків, за рахунок одержання грошей від дебіторів і т. д.

Управління дебіторською заборгованістю припускає: управління оборотністю коштів у розрахунках з метою їх прискорення; контроль за недопущенням невиправданої дебіторської заборгованості; зниження суми дебіторської заборгованості.

У процесі управління велике значення мають добір потенційних покупців і вибір умов та форм розрахунків за товари (роботи, послуги), наприклад, одержання авансу, передоплати, ефективні види акредитива й ін.

Добір покупців можна здійснювати за такими критеріями, як: дотримання ними в минулому платіжної дисципліни; стан їхньої фінансової стійкості; рівень і динаміка їхньої платоспроможності.

Управління дебіторською заборгованістю включає контроль за її тривалістю. Для цього доцільно робити угруповання дебіторської заборгованості за термінами її виникнення: до 1 місяця, до 3 місяців, до 6 місяців і т. д.

Для виконання другої мети необхідні методи, що дозволяють відстрочити платежі, щоб зберегти кошти в обігу довше, наприклад, інвестиційний податковий кредит.

Для виконання третьої мети варто використовувати метод управління касовою готівкою, що дозволяє зменшити її до мінімуму і відповідно збільшити обсяг коштів для вкладення в активи, що приносять доходи.

1.2. Малий та середній бізнес як основа економіки

Підприємницька діяльність може здійснюватися в різних масштабах, а тому підприємництво можна розподілити на мале, середнє та велике. Світовий досвід господарювання свідчить, що мале, середнє та велике підприємництво не взаємо-виключають, а доповнюють одне одного. Останнє пояснюється тим, що, з одного боку, ключовим елементом зовнішнього середовища малого і середнього підприємництва є великий бізнес. А з другого боку, місце великого підприємництва визначається двома чинниками:

- його провідною роллю в ринковій системі;
- його величезним потенціалом підтримки з боку малих та середніх фірм через широкий спектр форм господарської інтеграції. Тісний взаємозв'язок між великим і малим бізнесом, сприятливі умови для розвитку як одного, так і другого дають плідні результати на рівні національної економіки. Тому не дивно, що економіка західних країн вже давно ґрунтується на двох засадах — на

великих організаційно-господарських структурах та малому бізнесі. Перша надає їй стабільності й керованості, відкриває шлях до великомасштабної реалізації науково-технічних інновацій; друга створює конкурентне середовище, забезпечує виробництву гнучкість та індивідуалізацію.

Згідно ст. 1 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 18.09.2008 р. № 523-VI (523-17) під малими підприємствами розуміються юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми господарювання та форм власності, в яких середньооблікова кількість працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного доходу не перевищує 70 млн грн.

Природа малого підприємництва у XXI столітті може бути визначена двома чинниками:

- а) воно об'єктивно існує і розвивається як певна цілісність, сектор економіки;
- б) воно є особливим типом підприємницької діяльності.

Мале підприємництво є найбільш динамічним елементом структури національного господарства. Його роль у житті суспільства при ринковій системі господарювання полягає в тому, що воно:

- а) є одним із провідних секторів економіки;
- б) формується на засадах дрібнотоварного виробництва;
- в) визначає темпи економічного розвитку, структуру і якісну характеристику ВВП;
- г) здійснює структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору;
- г) забезпечує насичення ринку споживчими товарами і послугами повсякденного користування, а, отже, і попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця;
- д) має високу мобільність, раціональні форми управління;
- е) формує новий соціальний прошарок підприємців-власників;

є) сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Місце малого підприємництва в національній економіці найкраще проявляється через його функції. У стабільній ринковій економіці це функції:

- формування конкурентного середовища;
- надання гнучкості ринковій економіці;
- сприяння швидкому розвитку НТП;
- поглинання надлишкової робочої сили під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки, створення нових робочих місць;
- пом'якшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин шляхом формування середнього класу в суспільстві.

Разом з тим під час реформування соціально-економічної системи мале підприємництво виконує й інші специфічні функції:

а) сприяє формуванню численних суб'єктів ринкового господарства, насамперед недержавного сектора економіки, шляхом стимулювання ділової активності населення і народження нової соціальної верстви підприємців-власників, які становлять соціальну базу економічних реформ;

б) сприяє процесам первісної демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції;

в) вивільнює державний сектор від виробництва нерентабельної для нього дрібносерійної та штучної продукції і тим самим підвищує ефективність діяльності великих підприємств, великого підприємництва;

г) надає робочі місця вивільненим з державного сектора верствам населення, сприяючи подоланню прихованого безробіття;

г) долає властиві економікам постсоціалістичних країн, у тому числі й України, консерватизм, інертність та слабку сприйнятливність до технічних досягнень, стимулює впровадження інновацій;

д) насичує національний ринок та активізує споживчий попит.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор історично і логічно відігравав роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення

малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого бізнесу до структуроутворення ринку висуває завдання його відродження та спрямовує до першочергових заходів реформування економіки України на перехідному етапі.

Малий бізнес є вихідним, найчисленнішим, а тому й найбільш поширеним сектором економіки.

Малий бізнес — це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

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

Внесок малих підприємств у ВВП різних країн на початок третього тисячоліття був такий (%):

- Японія — 70 %;
- США — 50%;
- Німеччина — 48 %;
- Україна — 9 - 10 %.

Зайнятість працюючого населення різних країн у малому бізнесі склала:

- Японія — 78 %;
- Європейський союз — 70 %;

- США — 60 %;
- Україна — менше ніж 11 %.

Можливість ефективного функціонування малих форм виробництва визначається поряд з їхніми перевагами порівняно з великим виробництвом: близькість до місцевих ринків і пристосування до запитів клієнтури; виробництво малими партіями, що не вигідно великим фірмам; виключення зайвих ланок керування і т. д. Малому виробництву сприяє диференціація й індивідуалізація попиту в сфері виробничого й особистого споживання.

У свою чергу, розвиток середнього і дрібного виробництва створює сприятливі умови для оздоровлення економіки: розвивається конкурентне середовище; створюються додаткові робочі місця; активніше відбувається структурна перебудова; розширюється споживчий сектор. Розвиток малих підприємств веде до насичення ринку товарами і послугами, підвищення експортного потенціалу, кращому використанню місцевих сировинних ресурсів.

Велике значення має здатність малих підприємств розширювати сферу застосування праці, створювати нові можливості не тільки для працевлаштування, але насамперед для підприємницької діяльності населення, розгортання його творчих сил і використання вільних виробничих потужностей.

Малий бізнес включає в себе індивідуальну трудову діяльність громадян, що мають статус юридичної особи, або не мають його.

Малі підприємства в усьому світі відіграють важливу роль. В останні декілька років у Західній Європі, США і Японії велике значення набув дрібний бізнес, де він поданий сукупністю малих і середніх підприємств. Основна їхня маса — це дрібні підприємства, у яких працюють не більше ніж 20 чоловік. Малі підприємства забезпечують 2/3 приросту нових робочих місць, що дозволило значно скоротити безробіття в цих країнах.

Малі підприємства ефективні не тільки в споживчій сфері, але і як виробники окремих вузлів і малих механізмів, напівфабрикатів і інших елементів, необхідних для виробництва кінцевої продукції, випуск яких не вигідний великим підприємствам. Все це обґрунтовує необхідність

комплексного підходу до визначення місця і ролі малих підприємств в економіці товариства. У малому підприємстві криються великі резерви, що можна поставити і на службу України.

Наприклад, малі і середні фірми США виробляють 50 % валового національного продукту і половину валового продукту приватного сектора, у тому числі: в оброблюваній промисловості — 21 %, будівництві — 80, оптовій торгівлі — 86, сфері обслуговування — 81 %. На цих підприємствах зосереджена половина всіх зайнятих у приватному секторі працівників. Вони забезпечують створення й освоєння біля половини всіх нововведень в економіці США, що відносяться до сфери науково-технічного прогресу. При цьому в середньому на один долар витрат вони впроваджують нововведень у 17 разів більше, ніж великі.

Останніми роками прискорилися концентрація і централізація капіталу в країнах Європи, наприклад, у сталевій промисловості в Бельгії, нафтових концернах Іспанії, в АПК Данії і Голландії, а також концернах сталі, фармацевтики, деревообробки Швеції й у годинниковій промисловості Швейцарії. Найважливіша риса концентрації і централізації капіталу та, що руйнування багатьох дрібних і середніх фірм не призвело до зникнення дрібного бізнесу. Він проявив живучість, спроможність до відтворення й одночасно викликав інтерес до себе з боку великих концернів. Дрібні і середні фірми відшукують «спеціалізовані ніші», де виступають субпідрядниками концернів у великосерійному виробництві. У Західній Європі близько половини продукції обробної промисловості виготовляється на дрібних і середніх підприємствах. Не будучи монопольними, вони всі свої зусилля спрямовують на пристосування до внутрішніх умов виробництва і збуту. Транснаціональні корпорації надають їм можливість першими апробувати нову продукцію, щоб самим перейти до масового виробництва. Місце дрібних фірм, що розоряються, займають нові, так що відбувається їхнє відтворення. У кризові роки зайнятість у дрібному бізнесі не скорочувалася.

Малі підприємства користуються підтримкою в усіх країнах. Цей факт підтверджує, що мале підприємництво як нова форма суспільно необхідної праці

відповідає соціально-економічним інтересам України. Ця діяльність однаковою мірою корисна як для економіки країни в цілому, так і для кожного громадянина окремо, і тому заслужено одержала державне визнання і підтримку. Малі підприємства в процес суспільного виробництва включають додаткову працю, що створює нові цінності, збільшує національний дохід і національне багатство. Мале підприємництво є таким джерелом розвитку, від якого Україна не може відмовитися ні зараз, ні в майбутньому.

Мале підприємство здійснює свою діяльність в усіх сферах і галузях народного господарства, виконуючи один або декілька видів діяльності. Однак варто мати на увазі, що окремі види діяльності підлягають винятково державним підприємствам, а виробництво ряду товарів може бути здійснено тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії). Мале підприємство має самостійність у здійсненні своєї господарської діяльності, в розпорядженні продукцією, що випускається, прибутком, що залишився після сплати податків та інших обов'язкових платежів, якщо інше не передбачено його статутом.

На підприємствах усіх видів основним узагальнюючим показником фінансових результатів є прибуток. Важливий момент господарської діяльності підприємства - планування. Мале підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на вироблену продукцію, послуги і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих прибутків його працівників. Основу планів становлять договори, укладені самостійно зі споживачами (покупцями) продукції, робіт, послуг, а також постачальниками сировини, матеріалів, необхідних для виробництва продукції. Договори можуть укладатися і з відповідними державними органами.

В умовах лібералізації цін підприємство реалізує свою продукцію, роботи, послуги, відходи виробництва за цінами і тарифами, установлюваними самостійно або на договірній основі, а у випадках, передбачених законодавством України - за державними цінами.

Джерелами формування фінансових ресурсів підприємства залежно від його організаційно-правової форми є прибуток, амортизаційні відрахування, засоби, отримані від продажу цінних паперів, пайові та інші внески членів трудового колективу, а також кредити та інші надходження, що не суперечать закону.

Для збереження коштів і здійснення всіх розрахункових, кредитних і касових операцій підприємство відкриває розрахунковий та інші рахунки в будь-якому банку. Банк або його відділення за місцем реєстрації підприємства зобов'язані відкрити розрахунковий рахунок за вимогою підприємства.

Підприємство несе повну відповідальність за дотримання кредитних договорів і розрахункової дисципліни. Підприємство, що не виконує своїх зобов'язань щодо розрахунків, може бути в судовому порядку оголошене неплатоспроможним (банкрутом).

Мале підприємство може укладати на загальних основах договори з іноземними партнерами і відкривати іновалютні рахунки. За умови дотримання встановлених правил малі підприємства можуть самостійно виходити на міжнародний ринок, заробляти валюту, а також купувати її, в тому числі і на аукціонах.

Форми, системи і розмір оплати праці працівників підприємства, а також інші види їхніх прибутків установлюються підприємством самостійно. Підприємство забезпечує гарантований законом мінімальний розмір оплати праці, умови праці і засоби соціального захисту працівників незалежно від виду власності й організаційно-правових форм підприємства. При цьому воно може самостійно встановлювати для своїх працівників додаткові відпустки, скорочений робочий день, інші пільги, а також заохочувати працівників організацій, що обслуговують трудовий колектив і які не входять до складу підприємства.

Законом передбачено, що підприємство зобов'язане забезпечити своїм працівникам безпечні умови праці і відповідає у встановленому законодавством порядку за збиток, заподіяний їхньому здоров'ю і працездатності.

Працівники малих підприємств підлягають соціальному і медичному страхуванню і соціальному забезпеченню в порядку і на умовах, установлених для робочих державних підприємств. Мале підприємство вкладає внески із соціального і медичного страхування в порядку і розмірах, установлених чинним законодавством.

Малий бізнес у країнах з розвинутою ринковою економікою є наймасовіший, провідний сектор, який визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику валового національного продукту, с основою сучасної ринкової інфраструктури. В наших умовах розвиток мережі підприємств малого бізнесу необхідний як для створення в економіці нормальних конкурентно-ринкових відносин, так і з метою активізації структурної перебудови, насамперед на користь розвитку виробництва товарів народного споживання, торгівлі, громадського харчування, сфери послуг, де переваги малих підприємств виявляються особливо рельєфно. Не менш важлива роль підприємств такого тилу і при безробітті для створення нових робочих місць, а також з погляду можливостей насичення споживчого ринку. Це найдешевший шлях переходу до ринку. Перспективність підприємств малого бізнесу залежить від:

- формування цілісного дрібнотоварного укладу, що поєднує різні форми власності;
- використання в більшості випадків суто ринкових методів відтворення, незалежність і свобода дій;
- характеру технології, форми знарядь праці, їх спеціалізації, адаптації до особливостей місцевих умов та характеристики місцевого ринку;
- різкого підвищення ефективності наукового-технічного прогресу (ресурсозберігаючий тип НТП);
- соціальної результативності економіки;
- високої швидкості обігу авансового капіталу;
- низьких витрат на виробничу інфраструктуру, управлінські видатки;

- повнішого завантаження і високої продуктивності «живої» праці та обладнання, невеликих інвестицій в обладнання;
- низьких питомих витрат на транспорт і управління;
- мобільності у прийнятті виробничих рішень під впливом змін кон'юнктури ринку, можливості прийняття гнучких та оперативних рішень.

Використання переваг підприємств малого бізнесу може дати досить позитивний ефект безпосередньо вже в умовах нинішнього етапу економічної реформи. Ці підприємства рухливіші, гнучкіші, вони швидко реагують на зміни, що відбуваються на ринку. Саме невеликі підприємства виявляються найбільш мобільними до впровадження прогресивних методів господарювання. Вони можуть швидко і без негативних наслідків змінити свої виробничі програми, освоїти виробництво високорентабельних товарів, що користуються попитом, відмовитись від випуску нерентабельної продукції.

Суб'єктами дрібного бізнесу виступають як окремі громадяни, так і малі підприємства. Виходячи з цих особливостей, можна виділити два шляхи утворення малих підприємств. Перший — створення на новому місці, другий — виділення підрозділу з вже діючого підприємства.

Життєвий цикл підприємств малого бізнесу становить 3—5 років. Після закінчення цього строку невелика частина підприємств, накопичивши початковий капітал, продовжує функціонувати або набуває іншого статусу і змінює форму підприємництва. Друга, більша частина — припиняє своє існування. Проте кількість підприємств, що народжуються, постійно перевищує кількість тих, що припинили свою діяльність.

Отже, підприємствам малого та середнього бізнесу притаманне індивідуальне підприємництво. Тут, особливо в наших умовах, характерною може бути приватна власність як власність однієї особи. У країнах з розвинутою ринковою економікою класична приватна власність як власність однієї особи має обмежені можливості та поширення, а в великому бізнесі — це явище надто рідкісне.

1.3. Особливості фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі

Зміст фінансового менеджменту полягає у виробленні та реалізації шляхів управління рухом фінансових ресурсів у процесі фінансових відносин [1, с. 18]. Тобто, фінансовий менеджмент є процесом визначення цілей управління фінансами та здійснення впливу на фінанси за допомогою системи фінансових методів і важелів для досягнення поставленої мети. Особливості управління фінансами суб'єкта малого бізнесу в умовах обмеженості фінансових, трудових, матеріальних ресурсів полягають в першу чергу у забезпеченні ефективності господарської діяльності. Відповідно, процес управління фінансами таких підприємств – це послідовна зміна функцій, за допомогою яких суб'єкт фінансового управління (керівник, власник тощо) впливає на об'єкт – фінансові потоки – з метою їх оптимізації та отримання кінцевого результату діяльності (чистого прибутку). Фінансовий менеджмент суб'єкта малого бізнесу включає систему принципів та методів розробки, реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням його фінансових ресурсів.

Основною метою фінансового менеджменту суб'єкта малого бізнесу є забезпечення максимізації доходу власників у поточному та перспективному періоді.

Основними цілями діяльності фінансового менеджменту є цілі, вказані у класичному управлінському трикутнику цілей:

- забезпечення стабільної ліквідності (платоспроможності);
- максимізація рентабельності (власного, залученого та сукупного капіталу);
- мінімізація ризиків.

Отже, у сучасному розумінні основне завдання управління фінансами малого підприємства полягає в прийнятті управлінських рішень із забезпечення

найбільш ефективного руху фінансових ресурсів і джерелами його фінансування як зовнішніми, так і внутрішніми.

На прийняття управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємств впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища (екзогенні та ендогенні). До факторів зовнішнього середовища належать:

- фінансова політика держави, законодавча база, фінансове регулювання;
- асортиментна і цінова політика конкурентів і постачальників;
- фінансовий стан і платоспроможність споживачів;
- фінансова політика посередників та інвесторів.

Факторами внутрішнього середовища суб'єктів господарювання є: економічний, технологічний, кадровий потенціал, фінансовий стан і фінансові результати діяльності.

Процес розробки і реалізації фінансових рішень включає низку послідовних операцій:

- формування інформаційної бази щодо фінансових рішень;
- підготовка фінансових рішень;
- прийняття фінансових рішень;
- виконання фінансових рішень і фінансове регулювання;
- контроль за виконанням рішень;
- оцінка результатів виконання фінансових рішень.

Фінансові рішення є результатом діяльності керівника підприємства та фінансиста.

Політика управління окремими аспектами фінансової діяльності підприємства залежить від умов його господарювання, масштабів діяльності, галузевих особливостей, рівня кваліфікації фінансових менеджерів, фінансової стратегії розвитку підприємства.

В процесі реалізації своєї головної мети фінансовий менеджмент направлений на вирішення основних завдань:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами для виконання прогнозованих завдань економічного і соціального розвитку;

- забезпечення ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів в розрізі основних напрямків діяльності;
- оптимізація грошового обороту;
- максимізація прибутку;
- мінімізація рівня фінансового ризику;
- забезпечення сталої фінансової рівноваги в процесі розвитку.

Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку суб'єкта малого бізнесу реалізується шляхом визначення загальної потреби у фінансових ресурсах на майбутній період і обсягів залучення власних фінансових ресурсів завдяки внутрішнім джерелам для забезпечення фінансової незалежності, обґрунтування доцільності залучення коштів із зовнішніх джерел.

Забезпечення ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів в розрізі основних напрямів діяльності суб'єкта досягається шляхом встановлення пропорційності у використанні фінансових ресурсів на виробничі та соціальні цілі, відповідно до напрямку здійснення його фінансової стратегії, та високої ділової активності.

Оптимізація грошового обороту досягається шляхом ефективного управління грошовими потоками (надходженнями та виплатами) у процесі господарської діяльності, забезпечення синхронізації надходження та використання грошових коштів, підтримки необхідної постійної ліквідності оборотних активів.

Максимізація прибутковості малого бізнесу при передбачуваному рівні фінансового ризику досягається шляхом ефективного управління активами підприємства, залучення оптимальної величини капіталу із зовнішніх джерел, умілого управління доходами і витратами. Залучаючи капітал із зовнішніх джерел, необхідно контролювати рівень допустимих фінансових ризиків, які виникають через надмірні зобов'язання при залученні кредитних ресурсів.

Мінімізація рівня фінансового ризику при передбачуваному рівні прибутку може бути досягнута шляхом диверсифікації операційної та

інвестиційної діяльності підприємства, профілактики, зовнішнього страхування ризиків та ефективних форм самострахування.

Стала фінансова рівновага суб'єкта малого бізнесу в процесі його розвитку характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності і досягається формуванням оптимальної структури капіталу і активів, достатнім рівнем самофінансування.

Ефективніш фінансовий менеджмент дозволяє формувати високі темпи економічного і соціального розвитку, що забезпечує постійний приріст власного капіталу, суттєво підвищує конкурентну позицію на ринку, забезпечує стабільний економічний розвиток в стратегічному напрямі і ріст добробуту власникам.

Традиційно функції фінансового менеджменту поділять на дві групи: функції керуючої системи (суб'єкта управління) та керованої системи (об'єкта управління). Функції суб'єкта управління зводяться до управлінського впливу на цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Вони складаються з планування і прогнозування, організації, регулювання, мотивації і стимулювання, аналізу й контролю (рис. 1.4).

Головною особливістю фінансового менеджменту у малому бізнесі є відсутність суб'єкта з чітко окресленим колом посадових функцій. Фактично фінансовим менеджером виступає керівник (власник) та, частково, бухгалтер. Ефективне керівництво суб'єкта малого бізнесу для досягнення стратегічної мети діяльності повинен виконати такі дві базові функції: мобілізацію фінансових ресурсів та їх ефективний розподіл. Розподіл ресурсів між різними напрямками діяльності підприємства повинен проводитися відповідно до основної мети його діяльності: максимізації добробуту власників. Відповідно до цієї мети оцінюється ефективність управління активами підприємства. Важливою функцією управління фінансами є формування фінансових ресурсів. Їхніми джерелами є внутрішні і зовнішні, кожне з яких має відповідні характеристики (ціна, термін використання, доступність). На підставі цих

характеристик визначається оптимальне співвідношення джерел фінансування суб'єкта господарювання.

Функції управління фінансовими ресурсами, їх мобілізацією і розподілом, взаємозалежні, тобто, приймаючи рішення про інвестування фінансових ресурсів у конкретний актив, необхідно профінансувати ці інвестиції, причому вартість фінансування впливає на саме рішення про інвестування.

Таким чином, процес управління фінансами підприємства – це сукупність управлінських процедур, які виконуються у певній послідовності для вирішення поставлених перед управлінням завдань.

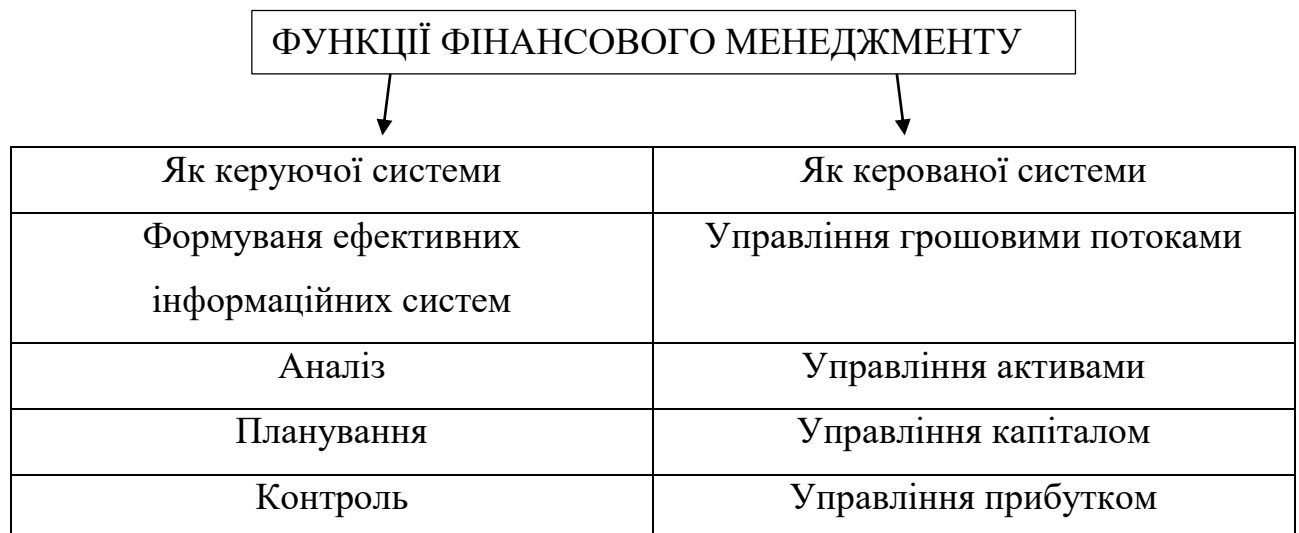


Рис. 1.4 Функції фінансового менеджменту суб'єкта малого бізнесу

Формування ефективних інформаційних систем означає визначення обсягів і змісту інформаційних потреб фінансового менеджменту, формування внутрішніх й зовнішніх джерел інформації, що задовольняють ці потреби, організацію постійного моніторингу процесу формування та використання фінансових ресурсів і кон'юнктури фінансового ринку.

Аналіз різноманітних аспектів фінансової діяльності – це процес дослідження фінансового стану і основних результатів фінансової діяльності суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності використання фінансових ресурсів і забезпечення ефективного розвитку суспільства в цілому.

Для вирішення конкретних завдань фінансового менеджменту застосовують перелік специфічних систем і методів аналізу, що дозволяють отримати кількісну оцінку результатів фінансової діяльності у розрізі окремих її видів, як у статичі, так і у динаміці.

Планування передбачає розробку перспективних, поточних і оперативних планів (бюджетів) на рівні окремих суб'єктів господарювання. У процесі фінансового планування визначається стан фінансів, виявляються можливості збільшення фінансових ресурсів, визначаються основні методи впливу елементів фінансового механізму на процес суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці, збільшення нагромаджень та інших якісних показників діяльності. У процесі планування і прогнозування проводиться оцінка фінансового стану суб'єкта господарювання, виявляються можливості щодо його зміцнення, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

Контроль займає визначальне місце у системі фінансового управління малим підприємством і включає перевірку правильності формування фінансових ресурсів та цільового витрачання коштів на відповідні напрями. Він передбачає створення дієвої системи внутрішнього контролю шляхом визначення обов'язків фінансового менеджера, системи контрольованих показників і періодів контролю, та оперативного реагування на результати здійсненого контролю. У процесі контролю зіставляються фактичні результати з плановими, виявляються відхилення і фактори, що впливають на відхилення фактичних показників від планових. Саме з допомогою фінансового контролю як специфічної діяльності, що реалізується через систему спостережень і перевірок, забезпечується законність процесів формування, раціонального розміщення й ефективного використання фінансових ресурсів.

На рівні малих суб'єктів господарювання основними об'єктами фінансового менеджменту є грошові потоки, активи, капітал, прибуток, тощо.

Управління грошовими потоками передбачає формування вхідних і вихідних грошових потоків, їх синхронізацію за обсягами і у часі з метою

забезпечення фінансової рівноваги підприємства та його постійної платоспроможності.

Управління активами включає визначення загальної потреби в окремих видах активів з урахуванням планових обсягів діяльності підприємства, оптимізацію структури необоротних та оборотних активів з позицій раціонального та ефективного їх використання, забезпечення високої ліквідності активів.

Управління капіталом передбачає визначення загальної потреби в капіталі для формування активів, оптимізацію структури капіталу з метою забезпечення ефективного його використання.

Управління прибутком полягає у пошуку резервів збільшення величини прибутку, забезпеченні стабільності формування чистого прибутку завдяки оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтуванні облікової та цінової політики підприємства, забезпеченні оптимальних пропорцій розподілу і використання чистого прибутку з метою зміцнення фінансового стану підприємства і добробуту його власників.

Процес управління фінансовими відносинами базується на відповідному механізмі. Механізм фінансового менеджменту – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю.

Застосування фінансового менеджменту реалізується за допомогою методів і важелів фінансового механізму. Практична реалізація фінансового менеджменту на підприємствах зумовлює необхідність фінансового регулювання, яке проявляється через:

- державне нормативно-правове регулювання фінансової діяльності. Прийняття законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють фінансову діяльність усіх суб'єктів в межах фінансової системи – один із напрямів реалізації внутрішньої політики держави. Законодавчі та нормативні основи цієї політики регулюють фінансову діяльність суб'єктів господарювання у різних формах: здійснення податкового та бухгалтерського обліку, процедури банкрутства і ліквідації підприємства тощо;

- ринковий механізм регулювання фінансової діяльності – реалізується, перш за все, у сфері фінансового ринку та у розрізі його окремих видів і сегментів. На фінансовому ринку відбувається формування ринкової ціни на основі попиту й пропозиції за окремими фінансовими інструментами, визначається доступність кредитних ресурсів, розраховується середня норма дохідності капіталу, визначається система показників ліквідності окремих фондових та грошових інструментів. З поглибленням ринкових відносин роль ринкового механізму регулювання фінансової діяльності зростає;

- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Механізм такого регулювання формується в межах самого підприємства, регламентуючи відповідно ті чи інші оперативні управлінські рішення з питань його фінансової діяльності. Більшість питань фінансової діяльності підприємства регламентуються в його установчих документах, розроблених на підприємстві фінансовій стратегії та цільовій фінансовій політиці з окремих напрямів розвитку. Крім цього, на підприємстві може бути розроблена і затверджена система внутрішніх нормативів і вимог з окремих видів діяльності.

Особливостями управління фінансами суб'єкта малого бізнесу є:

- більшість малих підприємств не можуть емітувати акції; власний капітал формується за кошт внесків власників, а також прибутку від господарської діяльності;

- дефіцит фінансових ресурсів обмежує прагнення розширення діяльності;

- основним джерелом фінансування операційної діяльності є кредиторська заборгованість, а також короткотермінові кредити банків.

Таким чином, фінансовий менеджмент в малому бізнесі вирізняється:

- залежністю від внутрішніх джерел фінансування і слабкою організацією довготермінового планування, що обумовлена незначною чисельністю працівників і низьким рівнем їхньої спеціалізації;

- тим, що більшість власників малих підприємств відчують брак знань і навичок, за допомогою яких вони можуть аналізувати кон'юнктуру ринку і швидко маневрувати своїми обмеженими ресурсами, щоб максимізувати швидкість і гнучкість випуску продукції;

- залежністю потенціалу розширення масштабів діяльності від кваліфікації їхнього управлінського персоналу.

Низка чинників, що визначають відмінні риси фінансового управління малим бізнесом в порівнянні з великим у світовій практиці:

- особлива мотивація керівників-власників малих підприємств на відміну від найманих менеджерів великих фірм;

- стратегічні цілі малого суб'єкта, що визначають різницю в управлінні фінансовими ресурсами великих та малих підприємств;

- прагнення власника до збереження незалежності й певного, достатнього рівня доходів;

- залежність від внутрішніх джерел фінансування й актуальність проблеми дефіциту фінансових ресурсів у силу складності доступу на фінансовий і грошовий ринки;

- обмежені ресурси й потужності, незначний обсяг виробленої продукції;

- менш розвинені системи керування, адміністративних процедур і технологій, слабка організація довготермінового планування, що обумовлено незначною чисельністю працівників і низьким рівнем їхньої спеціалізації;

- відсутність мети максимізації курсу акцій і рівня дивідендів у силу складності визначення вартості малого бізнесу, що не оцінюється публічно фінансовим ринком;

- високий рівень фінансових ризиків;

- несистематичність менеджменту, застосування нетрадиційних методів управління й прийняття рішень.

Управління фінансовою діяльністю вітчизняних малих підприємств має перелік особливостей:

- кваліфікаційний бар'єр суб'єктів малого підприємництва;

- обмеженість ресурсів і залежність від внутрішніх джерел фінансування;
- простота організаційно-фінансової структури підприємства і, у деяких випадках, елементарність здійснюваних операцій.

Фінансовому менеджменту притаманні певні методологічні основи, що забезпечують його функціонування. Це відносяться системи організаційного, інформаційного і кадрового забезпечення, фінансового планування і прогнозування, фінансового аналізу, фінансового контролю тощо.

Система організаційного забезпечення фінансового менеджменту – це сукупність усіх організаційних структур, які здійснюють управління фінансами: фінансові управління (відділи, менеджери) підприємств. Кожна фінансова служба має свої функції і сфери впливу на фінансові відносини в процесі управління фінансами.

Як уже зазначалося, головною особливістю фінансового менеджменту у малому бізнесі є те, що в якості фінансового менеджера виступає власник та, частково, бухгалтер. Рівень завантаженості першого зазвичай не дозволяє йому широко використовувати інструментарій фінансового менеджера, навіть базові функції прогнозування та бюджетування на малому підприємстві не виконуються або виконуються з недостатньою увагою та за необґрунтованими методиками. Особливо це стосується малого бізнесу у виробничій сфері, для якого відсутність маркетингового плану та виробничої програми призводить до зниження показників ліквідності та ділової активності, робить бізнес стихійним та нестабільним.

Організація фінансового менеджменту суб'єкта малого підприємництва залежить від організаційно-правової форми та масштабів діяльності. Організаційно-правова форма впливає на фінансові взаємовідносини з державою; умови і методи формування капіталу; розподільчі відносини та ступінь фінансової відповідальності перед державою, засновниками, власниками.

Для малих і середніх підприємств найбільш характерною вважається лінійна структура управління, основним принципом побудови якої є вертикальна

ієрархія. Лінійна структура може бути застосована для вирішення оперативних і поточних завдань, але вона не дає можливості вирішувати завдання, обумовлені постійно змінюваними зовнішніми умовами. Більш прогресивними, що забезпечують якісні зміни у довготерміновому періоді, вважаються адаптивні організаційні структури.

В управлінні фінансовою діяльністю основне місце займає фінансовий менеджер, який у малому бізнесі може поєднувати свою діяльність з обов'язками бухгалтера.

Фінансовий менеджер – спеціаліст, який здійснює кваліфіковане керівництво фінансовою діяльністю підприємства. Виробнича діяльність фінансового менеджера регламентується його посадовою інструкцією, яка встановлює загальні вимоги до працівників, їх права, обов'язки та відповідальність.

Завдяки фінансовій діяльності суб'єктів малого бізнесу можна вирішити такі основні завдання:

- а) визначення політики цін;
- б) планування доходів і витрат;
- в) організація фінансового менеджменту.

Більшість підприємців встановлює договірні або середні ринкові ціни. Ціни на нову продукцію встановлюють за цінами продукції- аналога. Часто підприємства використовують певні знижки до ціни, залежно від розміру замовлення товару. Потім розраховують необхідний розмір прибутку, який прирівнюється до запланованої норми прибутку або до товарообороту.

Іноді ціну встановлюють на основі витрат на виробництво та збут. Недостатня підготовленість менеджерів малого бізнесу та не передбачуваність ринкової ситуації обмежують використання цього методу. Роль бухгалтерії в малому підприємстві зводиться лише до збору інформації без належної її систематизації. Все це знижує ефективність фінансових рішень в управлінні витратами та прибутком.

Отже прибуток малого підприємства доцільно розглядати як компенсацію підприємцю за успішне здійснення фінансових та управлінських операцій, вдале застосування маркетингових прийомів.

В реальних умовах української економіки суб'єкти малого підприємництва не можуть отримати надприбутки, що виникають як результат перевищення підприємницького прибутку над його середнім значенням на ринку. При низькій платоспроможності значної частини населення можна говорити хіба що про диференціацію підприємницької діяльності, що дає змогу отримувати незначний прибуток за фінансової незалежності малого підприємства.

Таким чином, організація фінансового менеджменту на малих підприємствах є складним та багатогранним процесом. Основним завданням фінансового менеджера є формування, розподіл і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення безперервного процесу виробництва. Фінансовий менеджмент малих підприємств передбачає, насамперед, ефективне управління оборотним капіталом, а саме: грошовими активами на основі використання теорій грошових потоків, вартості грошових ресурсів, підприємницького і фінансового ризику, управління дебіторською заборгованістю з використанням сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, управління запасами.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЗАПОРІЗЬКЕ КАР'ЄРОУПРАВЛІННЯ»

2.1. Загальна оцінка структури та динаміки балансу

У рамках фінансового контролінгу зусилля фінансових служб підприємства концентруються на одному з основних завдань – дослідження проведених розрахунків та аналізу фінансових показників, до яких відносять:

- показники рентабельності;
- показники ліквідності;
- показники ділової активності;
- показники фінансової стійкості.

До уваги береться також оцінка структури та динаміки балансу підприємства.

На базі отриманих даних служба контролінгу не тільки виявляє сильні та слабкі сторони господарської діяльності підприємства, але й причини їх виникнення. Вона розробляє план роботи, як для короткострокового (оперативного), так і для довгострокового (стратегічного) періоду. У плані фіксуються цілі, яких підприємство прагне досягти. Діяльність може бути зорієнтована на максимізацію прибутковості та рентабельності, досягнення певного рівня показників, забезпечення стабільної ліквідності та платоспроможності.

В процесі проведення розрахунків та аналізу основних показників фінансового стану ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління», необхідно ссилатися на фінансову звітність підприємства за 2015, 2016, 2017 роки.

Актив балансу відображає інформацію про розміщення капіталу, який знаходиться у розпорядженні підприємства ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» та інвестування його в конкретне майно та матеріальні цінності (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Структура та динаміка активу балансу

АКТИВ	Код рядк а	2015р.		2016р.		2017р.		відхилення 2016р		відхилення 2017р	
		тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	пит. вага	тис.грн	пит. вага
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I. Необоротні активи											
Нематеріальні активи:											
залишкова вартість	1000	1647,5	0,12	4141	0,27	3916,5	0,24	2493,5	0,15	-224,5	-0,03
первісна вартість	1001	2238	0,16	6808,5	0,45	10294	0,63	4570,5	0,29	3485,5	0,18
Знос	1002	590,5	0,04	2667,5	0,18	6377,5	0,39	2077	0,14	3710	0,21
Незавершене виробництво	1005	110480	8,23	117003	7,82	117181	7,16	6523	-0,41	178	-0,66
Основні засоби:											
залишкова вартість	1010	531230,5	39,6	517664,5	34,6	539382	32,9	-13566	-5	21717,5	-1,7
первісна вартість	1011	1117760	83,3	1132516,5	75,6	1198028	73,2	14756,5	-7,7	65511,5	-2,4
Знос	1012	586529,5	43,7	614852	41,0	658646	40,3	28322,5	-2,7	43794	-0,7
Довгострокові фінансові інвестиції:											
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	23981	1,79	64397,5	4,30	117529	7,19	40416,5	2,51	53131,5	2,89
інші фінансові інвестиції	1035	259	0,02	7957	0,53	15309,5	0,94	7698	0,51	7352,5	0,41
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-	14756,5	0,99	14756,5	0,90	14756,5	0,99	0	-0,09
Інші необоротні активи	1090	3912,5	0,29	5543,5	0,37	7472,5	0,46	1631	0,08	1929	0,09
Усього за розділом I	1095	671510,5	50	731463	48,9	815547	49,8	59952,5	-1,1	84084	0,9
II. Оборотні активи											
Запаси:											
виробничі запаси	1101	146637,5	10,9	17430,5	11,3	189142	11,6	23793	0,4	18711,5	0,3
незавершене виробництво	1102	225569,5	16,8	282405	18,9	314618,5	19,2	56835,5	2,1	32213,5	0,3
готова продукція	1103	56395,5	4,20	47325,5	3,16	47214	2,89	-9070	-1,04	-111,5	-0,27
Товари	1104	1373,5	0,10	1667	0,11	2102	0,13	293,5	0,01	435	0,02
поточні біологічні активи	1110	475	0,04	510,5	0,03	578	0,04	35,5	-0,01	67,5	0,01
Векселі одержані	1120	1548,5	0,12	1619,5	0,10	549,5	0,03	71	-0,02	-1070	-0,07

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Дебіторські заборгованість за товари, роботи, послуги:											
чиста реалізаційна вартість	1125	133458	9,95	124440,5	8,31	83984,5	5,13	-9017,5	-1,64	-40456	-3,18
первісна вартість	1126	136868	10,2	129707,5	8,66	85987	5,25	-7160,5	-1,54	-43720,5	-3,41
резерв сумнівних боргів ()	1127	3410	0,25	5267	0,35	2005,5	0,12	1857	0,1	-3264,5	-0,23
Дебіторська заборгованість за розрахунками:											
з бюджетом	1135	5846,5	0,44	6299	0,42	16594	1,01	452,5	-0,02	10295	0,59
за виданими авансами	1130	57510,5	4,29	82162,5	5,49	102600,5	6,27	24652	1,2	20438	0,78
з нарахованих доходів	1140	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	4921,5	0,37	679	0,04	1197,5	0,07	-4242,5	-0,33	518,5	0,03
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17958,5	1,34	30157	2,01	27629	1,69	12198,5	0,67	-2528	-0,32
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:											
готівка	1166	4532,5	0,34	1893	0,12	3806,5	0,23	-2639,5	-0,22	1913,5	0,11
рахунки в банках	1167	13720,5	1,02	15771	1,05	15718	0,96	2050,5	0,03	-53	-0,09
Інші оборотні активи	1190	351	0,03	176,5	0,01	14231	0,87	-174,5	-0,02	14054,5	0,86
Усього за розділом II	1195	670298,5	49,9	765536,5	51,1	819965	50,1	95238	1,2	54428,5	-1
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200	67,5	0,01	100,5	0,01	96,5	0,01	33	0	-4	0
Баланс	1300	1341876,5	100	1497100	100	1635608,5	100	155223,5	0	138508,5	0

Отже, зробивши розрахунки, в першу чергу розглянемо зміни щодо майна підприємства (актив балансу). Маємо, вартість майна в 2016 році збільшилась з 1341876 тис.грн. до 1497100 тис.грн. на 155223,5 (11,56%), у 2017 році – з 1497100 тис.грн. до 1635608,5 тис.грн. на 138508,5 тис. грн. чи на 9,25%.

В структурі активу підприємства в 2015 році необоротні активи дорівнюють оборотним (50%).

В 2016 році необоротні активи збільшились на 59952,5 тис.грн. з 671510,5 тис.грн. до 731463 тис.грн. або на 8,93%, але їх питома вага по відношенню до загальної структури активу зменшилась і дорівнює 48,9%. У 2017 році вони також зросли з 731463 тис.грн. до 815547 тис.грн. на 84084 тис.грн. тобто на 11,50% і їх питома вага становить 49,8%.

В свою чергу оборотні активи теж зростають: у 2016 році – на 95238 тис.грн. (14,21%) з 670298,5 тис.грн. до 765536,5 тис.грн., питома вага становить 51,1%; у 2017 році – на 54428,5 тис.грн. чи на 7,11% з 765536,5 тис. грн. до 819965 тис.грн., питома вага яких 50,1%.

Взагалі ніяких істотних змін не відбулося, але з'явилися відстрочені податкові активи, які дорівнюють як у 2016 так і в 2017 роках 14756,5 їх питома вага в 2016 році становить 0,99%, а в 2017 році – 0,90%, тобто невеликий вплив на матеріальні активи.

Також з приведеної таблиці можна зробити висновок, що в аналізуючого підприємства спостерігається зменшення основних засобів і збільшення оборотних активів по відношенню до 2015 року.

Інформація яка знаходиться в пасиві балансу, дозволяє визначити, які зміни відбулися в структурі власного та позикового капіталу, скільки залучено в обіг підприємства довгострокових та короткострокових коштів, тобто пасив відображає, звідки взяли кошти, які були направлені на формування майна підприємства (табл. 2.2).

Розглянувши структуру та динаміку пасиву балансу, можемо сказати, що істотно зріс статутний капітал: у 2016 році – на 139173,5 тис.грн. (6378,3%) з 2182 тис.грн. до 141355,5 тис.грн., питома вага якого спочатку дорівнювала 0,16%, а потім 9,44%; у 2017 році – на 139173,5 тис.грн. з 141355 тис.грн. до 280259 тис.грн. (98,5%), питома вага становить 17,2%. Все це говорить про наявність самостійності та незалежності підприємства.

Резервний фонд та нерозподілений прибуток з кожним роком зростають, що означає підвищення ділової активності.

Таблиця 2.2

Структура та динаміка пасиву балансу

[illegible]

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Векселі видані	1605	1539	0,11	26284	1,76	46777	2,86	24745	1,65	20493	1,1
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.	1615	73693	5,49	116403	7,78	117459,5	7,18	42710	2,29	1056,5	-0,6
Поточні зобов'язання за розрахунками:											
з одержаних авансів	1635	168810	12,6	199834,5	13,3	206404,5	12,6	31024,5	0,7	6570	-0,7
з бюджетом	1620	9488	0,71	10768,5	0,72	4791	0,29	1280,5	0,01	-5977,5	-0,43
з позабюджетних платежів	1621	550	0,04	-	-	-	-	-550	-0,04	-	-
зі страхування	1625	1954	0,15	2844	0,19	3858	0,24	890	0,04	1009	0,05
з оплати праці	1630	5592	0,42	6593,5	0,44	8525,5	0,52	1001,5	0,02	1932	0,08
з учасниками	1640	1159	0,09	2101,5	0,14	2470,5	0,15	942,5	0,05	369	0,01
з внутрішніх розрахунків	1645	319	0,02	449	0,03	171,5	0,01	130	0,01	-277,5	-0,02
Інші поточні зобов'язання	1690	3307,5	0,25	1633,5	0,11	6860,5	0,42	-1674	-0,14	5227	0,31
Усього за розділом III	1695	348845,5	26	472197,5	31,5	517755	31,6	123352	5,5	45557,5	0,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття	1700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	71	0,01	92	0,01	128,5	0,01	21	0	36,5	0
Баланс	1900	1341876,5	100	1497100	100	1635608,5	100	155223,5	0	138508,5	0

Поточні зобов'язання не на багато, але збільшились: в 2016 році – на 123352 тис.грн. тобто на 35,35% з 348845,5 тис.грн. до 472197,5 тис.грн.; в 2017 році – на 45557,5 тис.грн. або на 9,64% з 472197,5 тис.грн. до 517755 тис.грн..

Залучення довгострокових кредитів для створення майна підприємства говорить про обмірковане формування фінансової стратегії. Довгострокові зобов'язання збільшились у 2016 році на 42 тис.грн., у 2017 році – на 20034,5 тис.грн., питома вага в структурі пасиву балансу спочатку зменшилась на 0,06%, що становить, 0,50% а потім зросла на 0,18% і дорівнює 1,68%.

Таким чином, збільшення джерел формування майна підприємства відбулося за рахунок власного капіталу, довгострокових зобов'язань та поточних зобов'язань.

2.2. Аналіз показників ділової активності підприємства ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»

Ділова активність означає, що всі свої зусилля підприємство повинно спрямувати на просування на ринках продукції, праці, капіталу. Під час аналізу фінансово-господарської діяльності ділова активність розуміється в більш вузькому змісті – як поточна виробнича і комерційна діяльність підприємства.

Ділова активність підприємства з'являється в динамічності її розвитку, досягнення поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширення ринків збуту.

Ділову активність підприємства можна оцінювати як на якісному так і на кількісному рівні.

Кількісна оцінка ділової активності здійснюється за двома напрямками:

- ступінь виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їхнього росту;
- рівню ефективності використання ресурсів підприємства.

Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємство, як правило, використовує різні показники оборотності, що мають велике значення для розцінювання фінансового положення компанії, оскільки швидкість обороту засобів безпосередньо впливає на її платоспроможність. Крім того, збільшення швидкості обороту засобів, за певних умов, показує підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства.

Розглянемо показники ділової активності, що найбільш часто використовуються на практиці.

1) Оборотність активів (K_T) визначає скільки отримано чистої виручки на одну одиницю коштів, інвестованих в активи.

$$K_T = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції (ЧВ)}}{\text{Активи}} \quad (2.1)$$

Позитивне значення показника отримуємо при його збільшенні.

Розрахуємо цей показник для нашого підприємства:

на 2015р.:

$$K_T = \frac{733179}{1341876,5} = 0,55;$$

на 2016р.:

$$K_T = \frac{722567}{1497100} = 0,48;$$

на 2017р.:

$$K_T = \frac{995330}{1635608,5} = 0,61.$$

Бачимо, що показник оборотності активів спочатку зменшився на 0,07, тобто на 12,7%, але в 2017 році він зростає з 0,48 до 0,61 на 0,13 чи на 27%.

2) Фондовіддача ($\Phi_{o.\phi}$) – скільки чистої виручки припадає на одну одиницю основних виробничих фондів.

$$\Phi_{o.\phi} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Основні виробничі фонди}} \quad (2.2)$$

Значення показника прямує до збільшення.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015р.:

$$\Phi_{o.\phi} = \frac{733179}{531230,5} = 1,38;$$

на 2016р.:

$$\Phi_{o.\phi} = \frac{722567}{517664,5} = 1,40;$$

на 2017р.:

$$\Phi_{o.\phi} = \frac{995330}{539382} = 1,85.$$

Зробивши розрахунки, можна сказати, що показник фондovіддачі збільшився: 2016 рік – на 0,02 з 1,38 до 1,40 або на 1,44%, 2017 рік – на 0,45 з 1,40 до 1,85 чи на 32,1%.

3) Коефіцієнт оборотності обігових коштів (K_o) відображає кількість оборотів обігових коштів за період. Скільки чистої виручки припадає на одну одиницю обігових коштів.

$$K_o = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Обігові кошти}} \quad (2.3)$$

Коефіцієнт прямує до збільшення.

Розрахуємо цей показник для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_o = \frac{733179}{670298,5 + 67,5} = 1,09;$$

на 2016р.:

$$K_o = \frac{722567}{765536,5 + 100,5} = 0,94;$$

на 2017р.:

$$K_o = \frac{995330}{819965 + 96,5} = 1,21.$$

З розрахунків бачимо, що показник у 2016 році знизився на 0,15 або на 13,8% , а в 2017 році зріс на 0,27 тобто на 28,7%, отже, найбільш ефективно обігові кошти використовуються в 2017 році.

4) Період одного обороту обігових коштів (Ч_o , в днях) показує середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до одтримання коштів за реалізовану продукцію.

$$\text{Ч}_o = \frac{360}{\text{Ко}} \quad (2.4)$$

Позитивне значення показника одержуємо в тому випадку, коли він прямує до зменшення.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$\text{Ч}_o = \frac{360}{1,09} = 330 \text{ (дн.)};$$

на 2016 р.:

$$\text{Ч}_o = \frac{360}{0,94} = 383 \text{ (дн.)};$$

на 2017 р.:

$$\text{Ч}_o = \frac{360}{1,21} = 298 \text{ (дн.)}.$$

Період одного обороту обігових коштів спочатку збільшився на 53 дні, але в 2017 році положення показника покращилось, де він зменшився на 85днів.

5) Коефіцієнт оборотності запасів ($\text{К}_{o.з}$) відображає швидкість реалізації запасів. Чим вище показник, тим менше засобів міститься в цій найменш ліквідній групі активів.

$$\text{К}_{o.з} = \frac{\text{Собівартіс ть реалізації}}{\text{Середні запаси}} \quad (2.5)$$

Розрахуємо цей показник для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$\text{К}_{o.з} = \frac{355380}{146637,5 + 225569,5 + 56395,5 + 1373,5} = 0,83;$$

на 2016 р.:

$$K_{o.3} = \frac{433665}{170430,5 + 282405 + 47325,5 + 1667} = 0,86;$$

на 2017 р.:

$$K_{o.3} = \frac{559850}{189142 + 314618,5 + 47214 + 2102} = 1,01.$$

Становище коефіцієнта оборотності запасів у 2017 році проти 2015 та 2016 років покращилось: з 0,83 до 0,86 та до 1,01; на 0,03 (3,61%), а потім на 0,15 (17,4%).

6) Період одного обороту запасів ($Ч_3$, в днях) визначає період, протягом якого запаси трансформуються у кошти.

$$Ч_3 = \frac{360}{K_{o.3}} \quad (2.6)$$

Показник прямує до зменшення, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва і не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів.

Розрахуємо цей показник для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$Ч_3 = \frac{360}{0,83} = 434 \text{ (дн.)};$$

на 2016 р.:

$$Ч_3 = \frac{360}{0,86} = 419 \text{ (дн.)};$$

на 2017 р.:

$$Ч_3 = \frac{360}{1,01} = 356 \text{ (дн.)}.$$

З проведених обчислень видно, що період одного обороту запасів зменшився: в 2016 році на 15днів; у 2017 році на 63 дні.

7) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{д.з}$) показує в скільки разів чиста виручка перевищує середню дебіторську заборгованість.

$$K_{д.з} = \frac{ЧВ}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} \quad (2.7)$$

Коефіцієнт має позитивне значення в тому випадку, якщо він збільшується.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_{д.з} = \frac{733179}{5846,5 + 57510,5 + 4921,5 + 17958,5} = 8,5;$$

на 2016 р.:

$$K_{д.з} = \frac{722567}{6299 + 82162,5 + 679 + 30157} = 6,06;$$

на 2017 р.:

$$K_{д.з} = \frac{995330}{16594 + 102600,5 + 1197,5 + 27629} = 6,72.$$

З розрахунків бачимо, що коефіцієнт у 2016 році зменшився на 2,44 тобто на 28,8%, а в 2017 році ненабагато, але зріс на 0,66 чи на 10,9%.

8) Період погашення дебіторської заборгованості ($Ч_{д.з.}$, в днях) характеризує середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення.

$$Ч_{д.з} = \frac{360}{K_{д.з}} \quad (2.8)$$

Коефіцієнт прямує до зменшення, особливо в період інфляції.

Розрахуємо показник для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$Ч_{д.з} = \frac{360}{8,5} = 43 \text{ (дн.);}$$

на 2016 р.:

$$Ч_{д.з} = \frac{360}{6,06} = 59 \text{ (дн.);}$$

на 2017 р.:

$$\text{Ч}_{\text{д.з}} = \frac{360}{6,72} = 54 \text{ (дн.)}.$$

Період погашення дебіторської заборгованості спочатку зріс (у 2016 році) на 16 днів, а потім (у 2017) році зменшився на 5 днів.

9) Коефіцієнт оборотності продукції ($K_{\text{г.п}}$) визначає в скільки разів виручка перевищує середні запаси готової продукції.

$$K_{\text{г.п}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Готова продукція}} \quad (2.9)$$

Значення показника прямує до збільшення.

Розрахуємо цей показник для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{\text{г.п}} = \frac{733179}{56395,5} = 13,0;$$

на 2016 р.:

$$K_{\text{г.п}} = \frac{722567}{47325,5} = 15,27;$$

на 2017 р.:

$$K_{\text{г.п}} = \frac{995330}{47214} = 21,08$$

Даний коефіцієнт збільшився як у 2016 році так і в 2017. У 2016 році – на 2,27 або на 17,5%, у 2017 році – на 5,81 чи на 38%.

10) Період погашення кредиторської заборгованості ($\text{Ч}_{\text{к.з.}}$, в днях) – показник, що відображає середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості.

$$\text{Ч}_{\text{к.з}} = \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість} \times 360}{\text{Собівартість реалізації}} \quad (2.10)$$

Коефіцієнт має позитивне значення в тому випадку, якщо він зменшується.

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$\text{Ч}_{\text{к.з}} = \frac{(82434 + 1539 + 73693 + 9488 + 5592) \times 360}{355380} = 175 \text{ (дн.)};$$

на 2016 р.:

$$\text{Ч}_{\text{к.з}} = \frac{(105286 + 26284 + 116403 + 10768,5 + 6593,5) \times 360}{433665} = 220 \text{ (дн.)};$$

на 2017 р.:

$$\text{Ч}_{\text{к.з}} = \frac{(120442 + 46777 + 117459,5 + 4791 + 8525,5) \times 360}{559850} = 192 \text{ (дн.)}.$$

З проведених розрахунків, можна зробити висновок, що період погашення кредиторської заборгованості спочатку зріс (у 2016 році) на 45 днів, що є небажаним, але в 2017 році знизився на 28 днів.

11) Період операційного циклу ($\text{Ч}_{\text{о.ц}}$ в днях) показує тривалість перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти.

$$\text{Ч}_{\text{о.ц}} = \text{Ч}_{\text{з}} + \text{Ч}_{\text{д.з}} \quad (2.11)$$

Одержимо позитивне значення коефіцієнта при його зменшенні.

Розрахуємо цей показник для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$\text{Ч}_{\text{о.ц}} = 434 + 43 = 477 \text{ (дн.)};$$

на 2016 р.:

$$\text{Ч}_{\text{о.ц}} = 419 + 59 = 478 \text{ (дн.)};$$

на 2017 р.:

$$\text{Ч}_{\text{о.ц}} = 356 + 54 = 410 \text{ (дн.)}.$$

Період операційного циклу в 2016 році збільшився на 1 день, у 2017 році зменшився на 68 днів.

12) Період фінансового циклу ($\text{Ч}_{\text{ф.ц}}$ в днях) визначає період обороту коштів.

$$\text{Ч}_{\text{ф.ц}} = \text{Ч}_{\text{о.ц}} - \text{Ч}_{\text{к.з}} \quad (2.12)$$

Показник прямує до зменшення, але від'ємне значення показника говорить про нестачу коштів.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$\text{Ч}_{\text{ф.ц}} = 477 - 175 = 302 \text{ (дн.)};$$

на 2016 р.:

$$\text{Ч}_{\text{ф.ц}} = 478 - 220 = 258 \text{ (дн.)};$$

на 2017 р.:

$$\text{Ч}_{\text{ф.ц}} = 410 - 192 = 218 \text{ (дн.)}.$$

Бачимо, що період фінансового циклу зменшився: 2016 рік – на 44 дні; 2017 рік – на 40 днів.

13) Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{\text{в.к}}$) відображає скільки виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу.

$$K_{\text{в.к}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.13)$$

Показник прямує до збільшення.

Розрахуємо коефіцієнт для аналізованого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{\text{в.к}} = \frac{733179}{985530 + 71} = 0,74;$$

на 2016 р.:

$$K_{\text{в.к}} = \frac{722567}{1017338,5 + 92} = 0,71;$$

на 2017 р.:

$$K_{в.к} = \frac{995330}{1090192,5 + 128,5} = 0,91.$$

З розрахунків видно, що коефіцієнт оборотності власного капіталу знизився в 2016 році на 0,03 або на 41%, а в 2017 році зріс з 0,71 до 0,91 на 0,2 чи на 28,2%.

Таблиця 2.3

Показники ділової активності

Показники	2015р.	2016р.	2017р.	відхилення:		позитивні зміни:
				2016р	2017р	
1	2	3	4	5	6	7
1.Оборотність активів (ресурсоотдача)	0,55	0,48	0,61	-0,07	0,13	збільшення
2.Фондовіддача	1,38	1,40	1,85	0,02	0,45	збільшення
3.Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,09	0,94	1,21	-0,15	0,27	збільшення
4.Період одного обороту обігових коштів (дн.)	330	383	298	53	-85	зменшення
5.Коефіцієнт оборотності запасів	0,83	0,86	1,01	0,03	0,15	збільшення
6.Період одного обороту запасів (дн.)	434	419	356	-15	-63	зменшення
7.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,5	6,06	6,72	-2,44	0,66	збільшення
8.Період погашення дебіторської заборгованості (дн.)	43	59	54	16	-5	зменшення
9.Коефіцієнт оборотності продукції	13	15,27	21,08	2,27	5,81	збільшення
10.Період погашення кредиторської заборгованості (дн.)	175	220	192	45	-28	зменшення
11.Період операційного циклу (дн.)	477	478	410	1	-68	зменшення
12.Період фінансового циклу (дн.)	302	258	218	-44	-40	зменшення
13.Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,74	0,71	0,91	-0,03	0,2	збільшення

В цілому, можна зробити висновок, що значення показників ділової активності відповідають напрямкам позитивних змін, при яких поточна виробнича діяльність підприємства покращується.

2.3. Аналіз показників фінансової стійкості

Основою стабільного положення підприємства служить його фінансова стійкість.

Фінансова стійкість – це відображення стабільного перевищення доходів над витратами. Вона забезпечує вільне маневрування коштами підприємства і шляхом ефективного їхнього використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності.

Аналіз стійкості фінансового стану на ту чи іншу дату дозволяє відповісти на запитання: на скільки вірно підприємство керувало фінансовими ресурсами в попередній період. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності в нього засобів для розвитку виробництва, а надлишкова – перешкоджати розвитку, обтяжуючи підприємство зайвими витратами (запасами і резервами). Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Розрахуємо коефіцієнти фінансової стійкості за три звітних періоди, порівняємо їх з нормою і тим самим виявимо реальний фінансовий стан, слабкі і сильні сторони підприємства.

1) Власні обігові кошти (робочий функціонуючий капітал) (P_k) визначає оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Наявність P_k означає не лише здатність платити поточні борги, але й можливість розширити виробництво.

$$P_k = \text{В.К.} + \text{довгострокові зобов'язання} - \text{позаоборотні активи} \quad (2.14)$$

Показник прямує до збільшення. Розрахуємо коефіцієнт для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$P_K = 985530 + 7430 - 671510,5 = 321449,5;$$

на 2016 р.:

$$P_K = 1017338,5 + 7472 - 731463 = 293347,5;$$

на 2017 р.:

$$P_K = 1090192,5 + 26 + 27506,5 - 815547 = 302178.$$

Розрахувавши даний показник маємо: в 2016 році зменшився на 28102 або на 8,7%, а в 2017 році зріс на 8830,5 чи на 3%.

2) Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами ($K_{з.в.к}$), абсолютна можливість перетворення активів у ліквідні .

$$K_{з.в.к} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Оборотні активи}} \quad (2.15)$$

Рекомендується значення (0; 1).

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_{з.в.к} = \frac{985530 + 56395,5 - 671510,5}{670298,5 + 67,5} = 0,55;$$

на 2016 р.:

$$K_{з.в.к} = \frac{1017338,5 + 47325,5 - 7311463}{765536,5 + 100,5} = 0,44;$$

на 2017 р.:

$$K_{з.в.к} = \frac{1090192,5 + 26 + 47214 - 815547}{819965 + 96,5} = 0,39.$$

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами відповідає нормативному значенню. У 2016 році він зменшився на 0,11 або на 20%, у 2017 році – на 0,05 чи на 11,4%.

3) Коефіцієнт маневреності робочого капіталу ($M_{p.k}$) показує частку запасів, матеріальних активів у власних обігових коштах; обмежує свободу маневру власними коштами.

$$M_{p.k} = \frac{\text{Запаси}}{\text{Робочий капітал}} \quad (2.16)$$

Зменшення запасів веде до можливого припинення виробничого процесу до моменту їх поповнення; збільшення – до уповільнення оборотності обігових коштів, а в умовах інфляції – залучення дорогих кредитів, що зменшує платоспроможність підприємства. Таким чином, знаходять оптимальне значення показника.

Розрахуємо коефіцієнт для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$M_{p.k} = \frac{146637,5 + 225569,5 + 56395,5 + 1373,5}{670298,5 + 67,5 - 348845,5 - 71} = 1,34;$$

на 2016 р.:

$$M_{p.k} = \frac{170430,5 + 282405 + 47325,5 + 1667}{765536,5 + 100,5 - 472197,5 - 92} = 1,71;$$

на 2017 р.:

$$M_{p.k} = \frac{189142 + 314618,5 + 47214 + 2102}{819965 + 96,5 - 517755 - 128,5} = 1,83.$$

З наших розрахунків видно, що показник зростає: в 2016 році на 0,37 або на 27,6% ; у 2017 році на 0,12 чи на 7%.

4) Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів ($M_{в.о.к}$) – показник, що відображає частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах; забезпечує свободу фінансового маневру.

$$M_{в.о.к} = \frac{\text{Кошти}}{\text{Власні обігові кошти}} \quad (2.17)$$

Коефіцієнт має позитивне значення в тому випадку, якщо він збільшується.

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$M_{\text{в.о.к}} = \frac{4532,5 + 13720,5}{985530 - 671510,5} = 0,06;$$

на 2016 р.:

$$M_{\text{в.о.к}} = \frac{1893 + 15771}{1017338,5 - 731463} = 0,06;$$

на 2017 р.:

$$M_{\text{в.о.к}} = \frac{3806,5 + 15718}{1090192,5 + 26 - 815547} = 0,07.$$

З проведених обчислень, можна сказати, що коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів у 2015 та 2016 роках незмінний, у 2017 році він збільшився на 0,01 з 0,06 до 0,07 тобто на 16,7%.

5) Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів ($K_{\text{зап}}$) визначає наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування.

$$K_{\text{зап}} = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} \quad (2.18)$$

Показник прямує до збільшення.

Розрахуємо коефіцієнт для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{\text{зап}} = \frac{985530 - 671510,5}{146637,5 + 225569,5 + 56395,5 + 1373,5} = 0,73;$$

на 2016 р.:

$$K_{\text{зап}} = \frac{1017338,5 - 731463}{170430,5 + 282405 + 47325,5 + 1667} = 0,57 ;$$

на 2017 р.:

$$K_{\text{зап}} = \frac{1090192,5 + 26 - 815547}{189142 + 314618,5 + 47214 + 2102} = 0,50 .$$

Даний коефіцієнт зменшується і не відповідає рекомендованому напрямку. У 2016 році зменшується на 0,16 або на 21,9%, у 2017 році – на 0,07 чи на 12,3%. Для того щоб наш показник відповідав рекомендованому значенню потрібно зменшити запаси, або збільшити власні обігові кошти.

6) Коефіцієнт покриття запасів ($K_{\text{п.з}}$) показує скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає в сукупності власних коштів, довгострокових та короткострокових зобов'язань.

$$K_{\text{п.з}} = \frac{\text{"Нормальні" джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}} \quad (2.19)$$

Одержуємо позитивне значення коефіцієнта при його збільшенні.

Розрахуємо коефіцієнт для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{\text{п.з}} = (985530 + 7430 - 671510,5 + 82434 + 1539 + 73693 + 168810) / (146637,5 + 225569,5 + 56395,5 + 1373,5) = 1,51;$$

на 2016 р.:

$$K_{\text{п.з}} = (1017338,5 + 7472 - 731463 + 105286 + 26284 + 116403 + 199834,5) / (170430,5 + 282405 + 47325,5 + 1667) = 1,48;$$

на 2017 р.:

$$K_{\text{п.з}} = (1090192,5 + 26 + 27506,5 - 815547 + 120442 + 46777 + 117459,5 + 206404,5) / (189142 + 314618,5 + 47214 + 2102) = 1,43.$$

З розрахунків бачимо, що коефіцієнт покриття запасів з кожним роком зменшується і не відповідає нормативному значенню. У 2016 році він знизився на 0,03 або на 2%, у 2017 році – на 0,05 чи на 3,4%. Знову ж таки, для одержання позитивного значення потрібно або зменшити запаси, або збільшити джерела їхнього покриття.

7) Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) ($K_{авт}$) характеризує можливість підприємства покрити зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, його незалежність від позикових джерел.

$$K_{авт} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} \quad (2.20)$$

Даний коефіцієнт не повинен бути менше 0,5.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_{авт} = \frac{985530 + 71}{1341876,5} = 0,73;$$

на 2016 р.:

$$K_{авт} = \frac{1017338,5 + 92}{1497100} = 0,68;$$

на 2017 р.:

$$K_{авт} = \frac{1090192,5 + 26 + 128,5}{1635608,5} = 0,67.$$

Коефіцієнт фінансової незалежності відповідає нормативному значенню в 2015, в 2016, в 2017 роках, але в 2016 році показник зменшується на 0,05 або на 6,8%, а в 2017 році – на 0,01 чи на 1,5%. Таким чином, показник має тенденцію до зниження, хоча і зостається достатньо високим.

8) Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.з}$) відображає скільки одиниць сукупних джерел припадає на одну одиницю власного капіталу.

$$K_{ф.з} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.21)$$

Даний коефіцієнт обернений до $K_{авт}$; нормативне значення $K_{ф.з} = 2$.

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_{ф.з} = \frac{1341876,5}{985530 + 71} = 1,36;$$

на 2016 р.:

$$K_{ф.з} = \frac{1497100}{1017338,5 + 92} = 1,47;$$

на 2017 р.:

$$K_{ф.з} = \frac{1635608,5}{1090192,5 + 26 + 128,5} = 1,5.$$

З проведених обчислень видно, що показник наближений до $K_{ф.з} = 2$. У 2016 році коефіцієнт зростає на 0,11 або на 8,1%, у 2017 році – на 0,03 з 1,47 до 1,5 тобто на 2%.

9) Коефіцієнт маневреності власного капіталу (K_m) визначає частку власних обігових коштів у власному капіталі.

$$K_m = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.22)$$

Рекомендовано збільшення показника; $K_m > 0,1$.

Розрахуємо коефіцієнт для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_m = \frac{985530 + 71 - 671510,5}{985530 + 71} = 0,32;$$

на 2016 р.:

$$K_m = \frac{1017338,5 + 92 - 731463}{1017338,5 + 92} = 0,28;$$

на 2017 р.:

$$K_m = \frac{1090192,5 + 26 + 128,5 - 815547}{1090192,5 + 26 + 128,5} = 0,25.$$

Зробивши розрахунки, можна сказати, що коефіцієнт маневреності власного капіталу більший за 0,1, але в 2016 році він зменшився на 0,04 або на 12,5%, а в 2017 році – на 0,03 чи на 10,7%.

10) Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{п.к}$) показує скільки припадає позикового капіталу на одну одиницю сукупних джерел.

$$K_{п.к} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}} \quad (2.23)$$

Даний коефіцієнт прямує до зменшення, але він не повинен бути більше 0,5, якщо $K_{п.к} = K_{авт}$ – це критичне значення для коефіцієнта.

Розрахуємо коефіцієнт для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{п.к} = \frac{7430 + 348845,5}{1341876,5} = 0,27;$$

на 2016 р.:

$$K_{п.к} = \frac{7472 + 472197,5}{1497100} = 0,32;$$

на 2017 р.:

$$K_{п.к} = \frac{27506,5 + 517755}{1635608,5} = 0,33.$$

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу менше 0,5. У 2016 році показник зростає на 0,05 або на 18,5%, у 2017 році – на 0,01 чи на 3,1%.

11) Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування) ($K_{ф.с}$) – показник, що визначає забезпеченість заборгованості власними засобами; їх перевищення над позиковими – фінансова стійкість.

$$K_{ф.с} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}} \quad (2.24)$$

Нормативне значення коефіцієнта $K_{ф.с} > 1$

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_{ф.с} = \frac{985530 + 71}{7430 + 348845,5} = 2,27 ;$$

на 2016 р.:

$$K_{ф.с} = \frac{1017338,5 + 92}{7472 + 472197,5} = 2,12 ;$$

на 2017 р.:

$$K_{ф.с} = \frac{1090192,5}{27506,5 + 517755} = 2.$$

Показник фінансової стабільності відповідає рекомендованому значенню.

У 2016 році він зменшився на 0,65 або на 23,5%, у 2017 році – на 0,12 чи на 5,7%.

12) Показник фінансового ліверіджу ($\Phi_{л}$) характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Збільшення $\Phi_{л}$ – підвищення фінансового ризику.

$$\Phi_{л} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.25)$$

Значення показника $\Phi_{л} \leq 0,25$; $\Phi_{л}$ прагне до зменшення.

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$\Phi_{л} = \frac{7430}{985530 + 71} = 0,02 ;$$

на 2016 р.:

$$\Phi_{л} = \frac{7472}{1017338,5 + 92} = 0,01 ;$$

на 2017 р.:

$$\Phi_{л} = \frac{27506,5}{1090192,5 + 26 + 128,5} = 0,03.$$

З проведених обчислень видно, що показник фінансового ліверіджу менший за 0,25. У 2016 році коефіцієнт зменшився на 0,01 або на 50%, а в 2017 році збільшився на 0,02 тобто на 200%.

13) Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{ф.с}$) відображає частку стабільних джерел фінансування в їх загальному обсязі.

$$K_{ф.с} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}} \quad (2.26)$$

Нормативне значення $K_{ф.с} = 0,8$.

Розрахуємо коефіцієнт для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{ф.с} = \frac{985530 + 7430 + 71}{1341876,5} = 0,74;$$

на 2016 р.:

$$K_{ф.с} = \frac{1017338,5 + 7472 + 92}{1497100} = 0,68;$$

на 2017 р.:

$$K_{ф.с} = \frac{1090192,5 + 26 + 27506,5 + 128,5}{1635608,5} = 0,68.$$

Розглянувши коефіцієнт фінансової стійкості, можемо сказати, що він майже відповідає заданому. У 2016 році показник зменшився на 0,06 або на 8,1%, а порівнюючи 2016 та 2017 роки, залишається незмінним.

Таблиця 2.4

Показники фінансової стійкості

Показники	2015р.	2016р.	2017р.	відхилення:		позитивні зміни
				2016р	2017р	
1	2	3	4	5	6	7
1.Власні обігові кошти	321449,5	293347,5	302178	-28102	8830,5	збільшення
2.Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,55	0,44	0,39	-0,11	-0,05	(0; 1)

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7
3.Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	1,34	1,71	1,83	0,37	0,12	оптимальне значення
4.Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів	0,06	0,06	0,07	-	0,01	збільшення
5.Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	0,73	0,57	0,50	-0,16	-0,07	збільшення
6.Коефіцієнт покриття запасів	1,51	1,48	1,43	-0,03	-0,05	збільшення
7.Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,73	0,68	0,67	-0,05	-0,01	$\geq 0,5$
8.Коефіцієнт фінансової залежності	1,36	1,47	1,5	0,11	0,03	$= 2$
9.Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,32	0,28	0,25	-0,04	-0,03	збільшення; $> 0,1$
10.Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,27	0,32	0,33	0,05	0,01	зменшення; $\leq 0,5$
11.Коефіцієнт фінансової стабільності	2,77	2,12	2	-0,65	-0,12	> 1
12.Показник фінансового ліверіджу	0,02	0,01	0,03	-0,01	0,02	зменшення; $\leq 0,25$
13.Коефіцієнт фінансової стійкості	0,74	0,68	0,68	-0,06	-	$= 0,8$

З таблиці можна зробити висновок, що деякі коефіцієнти не відповідають нормативам, але відхилення від норм не великі. Таким чином, підприємство повинно розглянути та виправити недоліки.

2.4. Оцінка рентабельності

Економічна діяльність функціонування підприємства оцінюється показниками рентабельності.

Поняття рентабельності означає прибутковість. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції (робіт, послуг)

покривають витрати виробництва і, крім того, утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Економічна сутність рентабельності може бути розкрита тільки через характеристику системи показників, які, в свою чергу, перевіряються службами фінансового контролінгу. Загальний їхній зміст – визначення суми прибутку з однієї гривні вкладеного капіталу.

1) Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності ($R_{зв}$) – показник, що визначає скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одну одиницю коштів, інвестованих в активи.

$$R_{зв} = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Активи}} \quad (2.27)$$

Позитивне значення для показника є збільшення.

Розрахуємо цей показник для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$R_{зв} = \frac{54803}{1341876,5} = 0,04;$$

на 2016 р.:

$$R_{зв} = \frac{68486}{1497100} = 0,05;$$

на 2017 р.:

$$R_{зв} = \frac{108605}{1635608,5} = 0,07.$$

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності збільшується: 2016 рік – на 0,01 або на 25%; 2017 рік – на 0,02 чи на 40%.

2) Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком (R_a) показує, скільки чистого прибутку припадає на одну одиницю коштів, інвестованих в активи.

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \quad (2.28)$$

Коефіцієнт прямує до збільшення.

Розрахуємо коефіцієнт для аналізуючого підприємства:

на 2015р.:

$$R_a = \frac{54801}{1341876,5} = 0,04;$$

на 2016р.:

$$R_a = \frac{68486}{1497100} = 0,05;$$

на 2017 р.:

$$R_a = \frac{108605}{1635608,5} = 0,07.$$

З наших розрахунків видно, що показник збільшується: в 2016 році на 0,01 або на 25%; у 2017 році на 0,02 тобто на 40%.

Бачимо, що рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком дорівнює рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності, тобто ніяких надзвичайних доходів та витрат не було як у 2016році, так і в 2017 році, а в 2015 році надзвичайні доходи становлять 1 тис. грн., витрати 3тис. грн., що майже не вплинуло на результат показника. Вцілому значення показника говорить про збільшення прибутку, що припадає на одну одиницю коштів, інвестованих в активи.

3) Рентабельність власного капіталу ($R_{в.к}$) відображає скільки чистого прибутку припадає на одну одиницю власного капіталу.

$$R_{в.к} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.29)$$

Одержуємо позитивне значення коефіцієнта при його збільшенні.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$R_{в.к} = \frac{54801}{985530} = 0,06;$$

на 2016 р.:

$$R_{в.к} = \frac{68486}{1017338,5} = 0,07;$$

на 2017 р.:

$$R_{в.к} = \frac{108605}{1090192,5} = 0,10.$$

Розрахувавши даний показник, бачимо, що рентабельність власного капіталу відповідає рекомендованому значенню. У 2016 році він зростає на 0,01 або на 16,7%, а в 2017 році – на 0,03 чи на 42,9%.

4) Рентабельність виробничих фондів ($R_{в.ф}$) – показник, що визначає скільки чистого прибутку припадає на одну одиницю вартості виробничих фондів.

$$R_{в.ф} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виробничі фонди}} \quad (2.30)$$

Показник прямує до збільшення.

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$R_{в.ф} = \frac{54801}{531230,5 + 146637,5 + 225569,5} = 0,66;$$

на 2016 р.:

$$R_{в.ф} = \frac{68486}{517664,5 + 170430,5 + 282405} = 0,07;$$

на 2017 р.:

$$R_{в.ф} = \frac{108605}{539382 + 189142 + 314618,5} = 0,10.$$

Даний коефіцієнт збільшується. У 2016 році він зріс на 0,01 або на 16,7%, у 2017 році – на 0,03 чи на 42,9%.

5) Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації (R_q) відображає скільки припадає прибутку від реалізації на одну одиницю виручки.

$$R_q = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{ЧВ}} \quad (2.31)$$

Коефіцієнт прямує до збільшення.

Розрахуємо коефіцієнт для нашого підприємства:

на 2015р.:

$$R_q = \frac{377799 - 8411 - 44634}{733179} = 0,34;$$

на 2016р.:

$$R_q = \frac{288902 - 166434 - 64490}{722567} = 0,08;$$

на 2017р.:

$$R_q = \frac{435480 - 135321 - 101378}{995330} = 0,20.$$

Зробивши розрахунки, бачимо, що рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації спочатку зменшується (в 2016 році) на 0,26 або на 76,5%, але потім (в 2017 році) збільшується на 0,12 чи на 150%.

б) Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності ($R_{\text{оп.к}}$) показує скільки прибутку від операційної діяльності припадає на одну одиницю виручки.

$$R_{\text{оп.к}} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{ЧВ}} \quad (2.32)$$

Одержуємо позитивне значення коефіцієнта при його збільшенні.

Для аналізуючого підприємства маємо:

на 2015р.:

$$R_{\text{оп.к}} = \frac{123923}{733179} = 0,17;$$

на 2016 р.:

$$R_{\text{оп.к}} = \frac{18118}{722567} = 0,03;$$

на 2017 р.:

$$R_{\text{он.к}} = \frac{138328}{995330} = 0,14.$$

З проведених обчислень видно, що показник спочатку знизився (в 2016 році) на 0,14 або на 82,4, а потім (в 2017 році) зріс на 0,11 тобто на 366,7%.

7) Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком ($R_{\text{ч.к}}$) – показник, який визначає скільки чистого прибутку припадає на одну одиницю виручки.

$$R_{\text{ч.к}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{ЧВ}} \quad (2.33)$$

Даний показник прямує до збільшення.

Розрахуємо цей показник для аналізуючого підприємства:

на 2015р.:

$$R_{\text{ч.к}} = \frac{54801}{733179} = 0,07;$$

на 2016 р.:

$$R_{\text{ч.к}} = \frac{68486}{722567} = 0,09;$$

на 2017р.:

$$R_{\text{ч.к}} = \frac{108605}{995330} = 0,11.$$

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком зросла в 2016 році на 0,02, або на 28,6% і в 2017 році – на 0,02, але на 22,2%.

8) Коефіцієнт реінвестування (K_p) показує скільки чистого прибутку капіталізовано і спрямовано на збільшення власного капіталу.

Даний коефіцієнт прагне до збільшення в межах, що не суперечить бажанню акціонерів отримувати підвищенні дивіденди.

$$K_p = \frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Чистий прибуток}} \quad (2.34)$$

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_p = \frac{545 + 106570}{54801} = 1,95;$$

на 2016 р.:

$$K_p = \frac{52845 + 128112}{68486} = 2,64;$$

на 2017р.:

$$K_p = \frac{52845 + 179711}{108605} = 2,14.$$

Розрахувавши даний показник, можемо сказати, що в 2016 році коефіцієнт реінвестування збільшився на 0,69 або на 35,4%, але в 2017 році зменшився на 0,5 чи на 18,9%.

9) Коефіцієнт стійкості економічного зростання ($K_{c.e.z}$) відображає швидкість збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку.

$$K_{c.e.z} = \frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.35)$$

Коефіцієнт має позитивне значення в тому випадку, якщо він збільшується.

Розрахуємо коефіцієнт для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{c.e.z} = \frac{545 + 106570}{985530} = 0,11;$$

на 2016 р.:

$$K_{c.e.z} = \frac{52845 + 128112}{1017338,5} = 0,18;$$

на 2017 р.:

$$K_{c.e.z} = \frac{52845 + 179711}{1090192,5} = 0,21.$$

З проведених обчислень видно, що коефіцієнт стійкості економічного зростання збільшується з кожним роком. У 2016 році він зріс на 0,07 або на 63,6%, а в 2017 році – на 0,03 чи на 16,7%.

Таблиця 2.5

Показники рентабельності

Показники	2015р	2016р.	2017р.	відхилення:		позитивні зміни
				2016р	2017р	
1	2	3	4	5	6	7
1.Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	0,04	0,05	0,07	0,01	0,02	збільшення
2.Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	0,04	0,05	0,07	0,01	0,02	збільшення
3.Рентабельність власного капіталу	0,06	0,07	0,10	0,01	0,03	збільшення
4.Рентабельність виробничих фондів	0,06	0,07	0,10	0,01	0,03	збільшення
5.Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	0,34	0,08	0,20	-0,26	0,12	збільшення
6.Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	0,17	0,03	0,14	-0,14	0,11	збільшення
7.Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	0,07	0,09	0,11	0,02	0,02	збільшення
8.Коефіцієнт реінвестування	1,95	2,64	2,14	0,69	-0,5	збільшення
9. Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,11	0,18	0,21	0,07	0,03	збільшення

З таблиці видно, що такі показники, як рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації та рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності зменшуються в 2015 році, але в 2016 році стабілізуються. Коефіцієнт реінвестування в 2016 році зменшився. Всі інші коефіцієнти мають зростаюче значення для розглянутих років. Таким чином, можна зробити висновок про поступове поліпшення господарської діяльності підприємства.

2.5. Аналіз показників ліквідності

Завдання фінансової діагностики також полягає в дослідженні показників ліквідності, дослідивши значення яких, можливо спрогнозувати фінансовий стан підприємства.

Аналізом ліквідності підприємства, насамперед, цікавляться особи, які надають комерційні кредити і якщо комерційні кредити короткострокові, тим краще. Здатність підприємства оплатити ці зобов'язання може бути оцінена саме за допомогою аналізу ліквідності.

Ліквідність означає здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто абсолютно ліквідні засоби.

Ліквідність підприємства – це здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів в установлений термін. Підприємство, обіговий капітал якого складається переважно з коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, звичайно вважається більш ліквідним, ніж підприємство, де обіговий капітал складається переважно з запасів.

Показники ліквідності застосовуються для оцінки здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Вони також надають інформацію про платоспроможність підприємства не тільки в даний момент, але й у випадку надзвичайних подій.

1) Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) ($K_{п.л}$) відображає достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року.

$$K_{п.л} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (2.36)$$

Оптимальне значення показника при $K_{п.л} = 1$; Своєчасна ліквідація заборгованості при $K_{п.л} = (1; 0,5)$; при $K_{п.л} < 1$ – неліквідний баланс.

Розрахуємо коефіцієнт для нашого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{п.л} = \frac{670298,5}{348845,5} = 1,92;$$

на 2016 р.:

$$K_{п.л} = \frac{765536,5}{472197,5} = 1,62;$$

на 2017 р.:

$$K_{п.л} = \frac{819965}{517755} = 1,58.$$

З проведених обчислень, можна сказати, що коефіцієнт поточної ліквідності по всім рокам більший за норму, але в 2016 році він зменшується на 0,3 або 15,6%, у 2017 році – на 0,04 чи на 2,5%. Якщо показник високий, то це може бути пов'язано з уповільненням обігу грошових коштів, вкладених в запаси, не виправданим ростом дебіторської заборгованості.

Постійне зниження коефіцієнта означає, що зростає ризик неплатоспроможності.

2) Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{ш.л}$) показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одну одиницю термінових боргів.

$$K_{ш.л} = \frac{\text{Поточні активи - запаси}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (2.37)$$

Показник допомагає оцінити можливість погашення підприємством короткострокових боргів в випадку його критичного положення, якщо буде відсутня можливість реалізації запасів.

Нормативне значення $K_{ш.л} \geq 1$.

Розрахуємо показник для аналізуючого підприємства:

на 2015 р.:

$$K_{ш.л} = \frac{670298,5 - (146637,5 + 475 + 225569,5 + 56395,5 + 1373,5)}{348845,5} = 0,69;$$

на 2016 р.:

$$K_{ш.л} = \frac{765536,5 - (170430,5 + 510,5 + 282405 + 47325,5 + 1667)}{472197,5} = 0,56;$$

на 2017 р.:

$$K_{ш.л} = \frac{8119965 - (189142 + 578 + 314618,5 + 47214 + 2102)}{517755} = 0,51.$$

З наших розрахунків видно, що коефіцієнт швидкої ліквідності зменшується: в 2016 році на 0,13 (18,8%); в 2017 році на 0,05 (8,9%), і нижче нормативного значення. Таким чином, за аналізований період підприємство може втратити здатність погасити поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Щоб показник відповідав рекомендованому значенню необхідно зменшити запаси, але в тому випадку, якщо це не приведе до припинення виробничого процесу через їхню нестачу.

3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{а.л}$) характеризує здатність підприємства негайно ліквідувати короткостроковий борг за рахунок найбільш ліквідних активів.

$$K_{а.л} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні пасиви}} \quad (2.38)$$

Рекомендоване значення (0,2 ; 0,35).

Для нашого підприємства маємо:

на 2015 р.:

$$K_{а.л} = \frac{4532,5 + 13720,5}{348845,5} = 0,05;$$

на 2016 р.:

$$K_{а.л} = \frac{1893 + 15771}{472197,5} = 0,04;$$

на 2017 р.:

$$K_{а.л} = \frac{3806,5 + 15718}{517755} = 0,04.$$

Бачимо, що коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2016 році зменшився на 0,01 тобто на 20%, в порівнянні з 2016 роком в 2017 році він не змінився, рекомендованому значенню не відповідає. Таким чином, підприємство залишилося нездатним погасити поточні зобов'язання за рахунок грошових коштів, з чого слідує що їх потрібно збільшити.

Таблиця 2.6

Показники ліквідності

Показники	2015р	2016р.	2017р.	відхилення:		позитивні зміни
				2016р.	2017р.	
1.Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,92	1,62	1,58	- 0,03	- 0,04	=1
2.Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,69	0,56	0,51	- 0,13	- 0,05	≥ 1
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,04	0,04	- 0,01	-	(0,2 ; 0,35)

Як видно з таблиці 2.6 показники не відповідають нормативним значенням, крім коефіцієнта поточної ліквідності, який наближений до норми. Вцілому значення коефіцієнтів характеризує підприємство як недостатньо платоспроможним.

2.6. Підвищення ролі фінансового менеджменту в діяльності підприємства ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»

Розглядаючи основні показники діяльності ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління», можна зробити висновок, наскільки глибоко діяльність фінансового контролінгу використовується та функціонує на підприємстві. Вибір сфери впливу фінансового контролінгу залежить від багатьох факторів таких , як галузь підприємства , територіальне розміщення , особливості виробництва і т.п. Якщо ж розглядати більш агрегований варіант контролінгу ,

то треба зупинити свою увагу на показниках рентабельності та ліквідності підприємства.

Розглянемо динаміку показників рентабельності та ліквідності.

1) Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності збільшується: 2016 рік – з 0,04 до 0,05 на 0,01 або на 25%; 2017 рік – з 0,05 до 0,07 на 0,02 чи на 40%.

2) Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком збільшується: в 2016 році з 0,04 до 0,05 на 0,01 або на 25%; у 2017 році з 0,05 до 0,07 на 0,02 тобто на 40%.

Таблиця 2.7

Основні показники рентабельності і ліквідності підприємства

ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» за 2015-2017 роки

Показники рентабельності						
Показник	2015 р	2016 р	2017 р	Відхилення		Тенденція
				2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7
1.Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	0,04	0,05	0,07	0,01	0,02	збільшення
2.Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	0,04	0,05	0,07	0,01	0,02	збільшення
3.Рентабельність власного капіталу	0,06	0,07	0,10	0,01	0,03	збільшення
4.Рентабельність виробничих фондів	0,06	0,07	0,10	0,01	0,03	збільшення
5.Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	0,34	0,08	0,20	-0,26	0,12	збільшення
Показники ліквідності (платоспроможності)						
1.Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,92	1,62	1,58	-0,03	-0,04	=1
2.Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,69	0,56	0,51	-0,13	- 0,05	≥ 1
3.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,04	0,04	-0,01	-	(0,2 ; 0,35)

3) Рентабельність власного капіталу відповідає рекомендованому значенню. У 2016 році він зростає з 0,06 до 0,07 на 0,01 або на 16,7%, а в 2017 році – з 0,07 до 0,10 на 0,03 чи на 42,9%.

4) Рентабельність виробничих фондів збільшується. У 2016 році вона зросла з 0,06 до 0,07 на 0,01 або на 16,7%, у 2017 році – з 0,07 до 0,10 на 0,03 чи на 42,9%.

5) Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації спочатку зменшується (в 2016 році) з 0,34 до 0,08 на 0,26 або на 76,5%, але потім (в 2017 році) збільшується з 0,08 до 0,20 на 0,12 чи на 150%.

6) коефіцієнт поточної ліквідності по всім рокам більший за норму, але в 2016 році він зменшується з 1,92 до 1,62 на 0,3 або 15,6%, у 2017 році – з 1,62 до 1,58 на 0,04 чи на 2,5%.

7) Коефіцієнт швидкої ліквідності зменшується: в 2016 році з 0,69 до 0,56 на 0,13 (18,8%); в 2017 році з 0,56 до 0,51 на 0,05 (8,9%), і нижче нормативного значення.

8) Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2016 році зменшився з 0,05 до 0,04 на 0,01 тобто на 20%, в порівнянні з 2016 роком в 2017 році він не змінився, рекомендованому значенню не відповідає.

Практика свідчить, що у більшості випадків фактичні результати діяльності підприємства відрізняються від тих, які передбачалися на стадії планування. І пов'язане це не з якістю планів, а з труднощами у прогнозуванні зовнішнього стану підприємства. Чим у менш передбачуваних умовах працює підприємство, тим більшими можуть виявитися похибки планування. Щоб знизити ризик, застосовують ситуаційне моделювання, суть якого в тому, що, ґрунтуючись на базовому варіанті плану, підприємство припускає й інший розвиток подій, описуючи можливі ситуації інструментами ситуаційного моделювання.

Одним із таких інструментів є моделювання сценаріїв із побудовою дерева сценаріїв, яке в основі своїй містить ті самі принципи, що й аналіз сценаріїв. Мета його створення — поєднати краще, що є в ситуаційному моделюванні, й позбутися недоліків окремих підходів. Суть його полягає в тому, що для кожного із вихідних параметрів моделі бюджетування підприємства встановлюється кілька значень, наприклад, оптимістичне, песимістичне і

помірне. За кожним зі значень закріплюється ще своє значення, яке відбиває імовірність його появи. Підсумком арифметичних розрахунків є набір сценаріїв з імовірнісними характеристиками.

Мета фінансового контролінгу – визначити, зміни які істотно впливають на вихідні показники.

Таблиця 2.8

Фактори впливу на показники рентабельності та ліквідності

Фактор впливу	2016	2017	Відхилення у %
1	2	3	4
Виручка (В)	722567	995330	+37,7
Прибуток від реалізації (ПВР)	57978	198781	+242
Прибуток від звичайної діяльності (ПЗД)	68486	108605	+58,6
Чистий прибуток (ЧП)	68486	108605	+58,6
Активи (А)	1497100	1635608,5	+9,25
Власний капітал (ВА)	1017338,5	1090192,5	+7,16
Виробничі фонди (ВФ)	978372	1086050	+11
Запаси (З)	502339	553655	+10,2
Кошти (К)	17664	19524,5	+10,5
Поточні активи (ПА)	765536,5	819965	+7,1
Поточні пасиви (ПП)	472197,5	517755	+9,6

Як відомо рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності ($R_{зв}$) показник, що визначає скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одну одиницю коштів, інвестованих в активи. На зміну показника впливають прибуток від реалізації та загальна вартість активів (таблиця 2.8). Розрахуємо чутливість показника рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності від факторів впливу станом на 2017 р.

$$\text{Ч } R_{зв} (\Delta \text{ ПЗД}) = \Delta \text{ Показник (\%)} / \Delta \text{ Прибуток від звичайної діяльності} \quad (2.39)$$

$$\text{Ч } R_{зв} (\Delta \text{ ПЗД}) = 0,02 / 0,586 = 0,03$$

$$\text{Ч } R_{зв} (\Delta \text{ А}) = 0,02 / 0,0925 = 0,21$$

Чутливість показника до зміни прибутку від звичайної діяльності і загальної вартості активів складають відповідно 3% і 21%. Припустимо, що

планувалася зміна прибутку від звичайної діяльності в 2017 році на 3 % при умові, що активи у відносному значенні залишаться незмінними. Таке збільшення призвело б збільшення рентабельності від звичайної діяльності до рівня $0,07 = (1,03 * 108605) / 1497100$ (табл. 2.7, 2.8). Аналогічним чином , якщо б збільшити активи на 21% за умови , що прибуток залишається незмінним , рентабельність також досягла б рівня $0,07 = 108605 / (1497100 * 1,21)$. Отже встановлене планове значення показника рентабельності можна досягти за рахунок зміни того чи іншого фактору. На справді , як видно зі зміни показників, збільшення рентабельності відбулося за рахунок координації зміни двох факторів. Діагностика та координація , як відомо , основні функції контролінгу. Необхідність координації діяльності, щодо досягнення встановлених планових (граничних або допустимих) значень впливає зі складної структури показників діяльності , які в свою чергу відображають складне сплетіння економічної діяльності підприємства. Таким чином виявивши найбільш чутливі фактори впливу на показники рентабельності можливо скласти сценарії вірогідного розвитку подій. Прогнозні значення факторів агрегуються в бюджетуванні з урахуванням. Таким чином відділ контролінгу на основі отриманих від планово – економічного відділу планових значень показників, в ідеалі, проводить діагностику - за рахунок яких факторів можливе досягнення встановлених показників. Потім інформація про можливі параметри факторів закладається до бюджетів з урахуванням ситуаційних змін.

Чутливість показника рентабельності капіталу (активів) за чистим прибутком розраховується наступним чином:

$$\text{Ч } P_A (\Delta \text{ ЧП}) = 0,02 / 0,586 = 0,03$$

$$\text{Ч } P_A (\Delta A) = 0,02 / 0,0925 = 0,21$$

Чутливість показника до зміни чистого прибутку і загальної вартості активів складають відповідно 3% і 21%. Однакові значення показників пояснюються тим, що ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» станом на 2016-2017 рр. не мало доходів або видатків від надзвичайної діяльності.

Чутливість показника рентабельності власного капіталу розраховується наступним чином:

$$\text{Ч } P_{\text{ВК}}(\Delta \text{ ЧП}) = 0,03 / 0,586 = 0,05$$

$$\text{Ч } P_{\text{ВК}}(\Delta \text{ ВК}) = 0,03 / 0,0716 = 0,42$$

Чутливість показника до зміни чистого прибутку і власного капіталу активів складають відповідно 5% і 42%.

Чутливість показника рентабельності виробничих фондів розраховується наступним чином:

$$\text{Ч } P_{\text{В.ф.}}(\Delta \text{ ЧП}) = 0,03 / 0,586 = 0,05$$

$$\text{Ч } P_{\text{В.ф.}}(\Delta \text{ ВФ}) = 0,03 / 0,11 = 0,27$$

Чутливість показника до зміни чистого прибутку і виробничих фондів складають відповідно 5% і 27%. Чутливість показника рентабельності реалізованої продукції за прибутком від реалізації розраховується наступним чином:

$$\text{Ч } P_{\text{Q}}(\Delta \text{ ПВР}) = 0,12 / 2,42 = 0,05$$

$$\text{Ч } P_{\text{ВК}}(\Delta \text{ В}) = 0,12 / 0,377 = 0,32$$

Чутливість показника до зміни прибутку від реалізації і виручки складають відповідно 5% і 32%.

Завдання фінансового контролінгу також полягає в дослідженні показників ліквідності, дослідивши значення яких, можливо спрогнозувати фінансовий стан підприємства. Показники ліквідності застосовуються для оцінки здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. На зміну показників ліквідності впливають фактори, які наведені в таблиці 2.8.

Чутливість показника поточної ліквідності розраховується наступним чином:

$$\text{Ч } P_{\text{Л.П.}}(\Delta \text{ ПА}) = -0,04 / 0,071 = -0,563$$

$$\text{Ч } P_{\text{В.ф.}}(\Delta \text{ ПП}) = -0,04 / 0,096 = -0,416$$

Чутливість показника поточної ліквідності розраховується наступним чином:

$$\text{Ч } P_{\text{Л.Ш}}(\Delta \text{ ПА-З}) = -0,05 / 0,102 = -0,49$$

$$\text{Ч Р}_{\text{Л.Ш}} (\Delta \text{ПП}) = -0,05 / 0,096 = -0,52$$

З урахуванням наведених розрахунків можна побачити, що показники ліквідності стабільно зменшуються. Основною причиною зменшення показника поточної ліквідності є зростання запасів, що обумовлено специфікою виробництва. Зменшення інших показників обумовлено непропорційним зростанням поточних активів та пасивів.

Після визначення найзначніших параметрів можна перейти до другого етапу. Результатами аналізу чутливості є ранжований список параметрів з указівкою ступеня їхнього впливу на кінцеві показники.

Встановити можливі значення параметрів, наприклад, найгірше з можливих, найкраще з можливих і середнє. Далі ситуація може розвиватися за двома напрямками, обидва з яких мають право на існування. Так, у першому випадку для кожного зі значень установлюють імовірнісну характеристику — число, сума якого для всіх прийнятих значень параметра дорівнює одиниці. У другому випадку за значенням параметра ймовірність оцінює не дискретне його значення, а ймовірність того, що фактичне значення цього параметра виявиться не гірше, у випадку з доходами не менше, а у випадку з витратами не більше, ніж задана величина. Наступний етап — створення сценаріїв шляхом послідовного перебирання кожного зі значень окремих параметрів і їхніх комбінацій. Його механізм подано у вигляді схеми на рисунку. У результаті маємо набір сценаріїв, кількість яких залежить від особливостей моделі бюджетування підприємства і кількості значень кожного з параметрів окремо. Причому кількість сценаріїв є статичною функцією кількості значень кожного з параметрів і кількості самих параметрів. Так, для моделі 2 x 3 із двома параметрами і трьома можливими значеннями кожного з параметрів кількість сценаріїв дорівнюватиме $3^2 = 9$. У кожного сценарію своя ймовірнісна характеристика, що визначається як добуток імовірностей появи кожного з параметрів цього сценарію.

Останнім етапом є аналіз дерева сценаріїв. За його результатами можна:

- вибрати базовий варіант бюджету. За базовий варіант бюджету беруть сценарій із найбільшим значенням імовірності (при дискретному розподілі ймовірності) чи із середнім значенням імовірності (при розподілі ймовірності на інтервали);

- визначити граничні варіанти бюджету, тобто ті сценарії, за яких результативний показник найменший із усіх сценаріїв і найбільший;

- визначити песимістичний і оптимістичний варіанти бюджету, тому що насправді шансів на те, що обставини складатимуться найкращим чи найгіршим чином, надто мало. Тож із цих двох варіантів сценарію вибирають найкращий із реальних і найгірший із реальних;

- побудувати залежність між результативним показником і його ймовірнісною характеристикою;

- провести статистичну оцінку отриманих результатів.

Ключовими характеристиками моделювання сценаріїв із побудовою дерева сценаріїв і його принциповими відмінностями від інших підходів є значення вхідних параметрів, які вибираються не випадково з безлічі варіантів, а шляхом аналітичних міркувань фахівця (експерта); кількість сценаріїв у десятки разів менша, ніж при моделюванні Монте-Карло; сценарії завжди мають імовірнісну характеристику, а ймовірнісна характеристика може закріплюватися як за дискретним значенням, так і за інтервалом і припускати як статистичну, так і аналітичну оцінку сценаріїв.

Треба чітко розуміти, що розробка бюджетів за можливими сценаріями повинна проводитися в планово-економічному відділі. Самі ж можливі варіанти змін факторів повинні надаватися відділом фінансового контролінгу. Інформація повинна носити суто рекомендований характер але зміни факторів повинні відбудуватися в встановлених рамках.

2.7. Напрями вирішення проблем фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі на прикладі ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління»

На відміну від країн ЄС, малі підприємства України ще не зайняли провідного місця в структурі національної економічної системи, і займають незначну частку у формуванні ВВП держави. Розвиток малого підприємництва в Україні знаходиться в незадовільному стані. Підтвердженням цього є статистичні дані Державної реєстраційної служби України щодо реєстрації нових фізичних осіб-підприємців та припинення їх діяльності [5].

Динаміка щорічної реєстрації започаткування нової справи фізичними особами-підприємцями та припинення ними діяльності наведена на табл. 2.9.

Наведена динаміка свідчить про незадовільні темпи зростання кількості фізичних осіб-підприємців, на фоні цього маємо збільшення кількості фізичних осіб-підприємців, що припинили свою діяльність. Видно, що саме за 2017 р. ситуація значно погіршилась – темпи зростання кількості підприємців склали усього 2,29 %, а ось темпи припинення діяльності – 22,11%.

Таблиця 2.9

Реєстраційні дані щодо фізичних осіб-підприємців в Україні, осіб

Показники	Період				
	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців	4 966 747	5 142 048	5 299 419	5 460 032	5 585 108
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких припинено	1 851 236	2 099 999	2 279 006	2 420 234	2 955 355

Динаміка щорічної реєстрації започаткування нової справи фізичними особами-підприємцями та припинення ними діяльності наведена на табл. 2.9.

Наведена динаміка свідчить про незадовільні темпи зростання кількості фізичних осіб-підприємців, на фоні цього маємо збільшення кількості фізичних осіб-підприємців, що припинили свою діяльність. Видно, що саме за 2017 р. ситуація значно погіршилась – темпи зростання кількості підприємців склали усього 2,29 %, а ось темпи припинення діяльності – 22,11%.

Негативна динаміка кількості підприємців, що бажають відкрити власну справу поряд з бажаними припинити підприємницьку діяльність свідчить, перш за все, про зменшення привабливості малого бізнесу. Розглянемо, що мотивує та демотивує підприємців до відповідних дій.

Процес від початку здійснення підприємницької діяльності до її припинення пов'язаний з прийняттям рішень. Бажання відкрити власну справу, як правило, супроводжуються сподіванням майбутнього підприємця досягти успіху, при цьому ключову роль відіграють фактори зовнішнього середовища, впливаючи на рішення майбутнього підприємця. З плином часу результат дії цих факторів, поєднуючись з результатами дії факторів внутрішнього середовища, може призвести до появи у підприємця рішення припинити підприємницьку діяльність внаслідок того, що його сподівання не виправдувались.

В науковій літературі в цьому переважно звинувачується саме зовнішнє середовище [6].

Фактори останнього для підприємця можна вважати об'єктивними, тобто впливати на них він не може. Отже, якщо не брати до уваги внутрішні фактори підприємства, низька ефективність господарювання може мати місце, коли підприємець ще на етапі прийняття рішення про започаткування власної справи помилився з аналізом зовнішнього середовища, не передбачив можливих витрат тощо. При дослідженні причин малоефективної діяльності вітчизняних малих підприємств слід скористатись досвідом розвинутих країн у цьому напрямку [8].

Однак, насправді не можна розглядати тільки вплив зовнішнього середовища без урахування внутрішнього, фактори якого переважно залежать

від дій підприємця. Звичайно, звинувачувати у неспроможності досягти успіху недосконалу нормативно-правову базу, значний податковий тягар, загальну економічну та політичну ситуацію в країні легше, ніж знайти і, головне, усвідомити власні помилки господарювання. Звідси цілком логічним для підприємця є до початку створення власної справи в першу чергу звернути увагу на можливості і загрози зовнішнього середовища, а вже в процесі господарювання більше уваги приділяти факторам, які піддаються впливу.

Основні вимоги до якостей підприємця, факторів успіху широко освітлені у навчальній та науково-популярній літературі з менеджменту як вітчизняними, так і зарубіжними авторами. Значна увага приділяється мистецтву спілкування, наполегливості, професіоналізму. Однак, у національній практиці не можна стверджувати, що значна кількість підприємців має вищу економічну освіту або навіть елементарні знання з менеджменту. Більшість підприємств недостатньо уваги приділяють підвищенню кваліфікації персоналу, а серед фізичних осіб-підприємців випадки реального підвищення кваліфікації носять взагалі поодинокий характер. Отже, саме знання є тим внутрішнім фактором, що становить основу професіоналізму підприємця, який повинен усвідомити, що це перший з факторів, на які він може впливати.

Другим є прагнення пошуку нового. Інновативність господарювання у сучасних умовах часто стає ключовим фактором успіху.

Наступним фактором підприємницького успіху можна вважати обізнаність у фінансових питаннях. Власні фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва є основним джерелом інвестицій, отже, необхідно раціонально їх використовувати, а для цього як мінімум необхідно мати знання щодо ефективного управління фінансами підприємства.

Однією з найважливіших проблем управління малим підприємством є брак спеціалістів певних спеціальностей, наприклад, маркетологів, фінансистів, програмістів тощо. Це пов'язано з тим, що малий бізнес часто не може дозволити собі утримувати таких фахівців. Раціональним виходом з даної ситуації може стати аутсорсинг.

Існує також ряд питань, вирішити які мале підприємство самотужки не в змозі. Комплексне дослідження ринку, організація та проведення рекламних кампаній, виготовлення складної продукції, участь у різноманітних суспільних заходах часто потребує взаємодії з іншими підприємствами, кооперації та інтеграції. При цьому слід використовувати такі сучасні методи партнерства, як мережеві об'єднання, асоціації, брати участь у кластерних формуваннях. Саме сучасні форми ведення бізнесу у малому підприємстві дозволять максимально використовувати такі його переваги, як гнучкість і швидка реакція на зміни зовнішнього середовища.

В сучасних умовах мале підприємництво є важливою складовою економічної системи країни і потребує значної уваги. У розвинутих країнах, де сприятливі умови ведення бізнесу та нескладні процеси започаткування власної справи, припинення підприємницької діяльності найчастіше має місце по причині невдалого господарювання. У країнах, де умови розвитку малого бізнесу несприятливі, в тому числі і в Україні, до наведених вище причин додаються демотивуючі фактори зовнішнього середовища. Цілком логічно, що в несприятливих умовах здійснення підприємницької діяльності вимагає більш якісного менеджменту, правильно обраної стратегії, і головне, кваліфікованого персоналу. Якщо в таких умовах мале підприємство не тільки виживає, а і успішно господарює, воно має всі шанси конкурувати з малими підприємствами розвинутих країн, що здійснюють підприємницьку діяльність у «теплих» умовах. Отримати конкурентні переваги можна за допомогою сучасних технологій ведення бізнесу, безперервного покращення якості людського капіталу.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ БІЗНЕСІ

3.1. Застосування операційного аналізу як одного з сучасних методів фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі

Суттєві економічні різниці між крупним і малим бізнесом являють причину виникнення особливостей застосування принципів фінансового менеджменту великих підприємств стосовно їх використання на підприємствах малого бізнесу.

Найбільш вагомі розбіжності можна згрупувати:

- за рівнем доступності до ресурсів;
- за рівнем ризиків;
- за рівнем ліквідності.

Перш за все, підприємства малого та великого бізнесу мають принципово різні можливості фінансування свого бізнесу. Доступ на фінансовий і грошовий ринки для малих підприємств вельми обмежений. Причиною проблемного використання кредитних ресурсів у малому бізнесі є не тільки їх висока вартість, а й найчастіше, відсутність кредитної історії малого підприємства, та й, взагалі, ризиковість його фінансового положення. За таких умов визначальна роль в прийнятті фінансових та інвестиційних рішень полягає на керівника малого підприємства, його суб'єктивний досвід, професіоналізм та інтуїцію.

По-друге, в малому бізнесі зовсім інший рівень ризиків, ніж на крупних підприємствах, оскільки доля власника малого підприємства цілком залежить від успіху його бізнесу. Це накладає суттєву відзнаку як на тактику, так і на стратегію його фінансового менеджменту. Перш за все це стосується інвестування в бізнес, адже можливості варіантів вкладання особистих інвестицій для власника невеличкого бізнесу дуже обмежені, в той самий час, як власник акцій крупного акціонерного товариства може продати акції та

диверсифікувати свій портфель. Отже, власник малого підприємства ризикує значно більше, і, нажаль, цей підвищений ризик далеко не завжди супроводжується підвищеним рівнем дохідності. А якщо мале підприємство знаходиться на перших стадіях його життєвого циклу, то сполучення найбільшого ризику з найменшою дохідністю є найчастішим. І це є головною причиною ускладнень фінансування малих підприємств (і кредитів банків, і інвестицій інших господарюючих суб'єктів, і фізичних осіб). Саме тому на перших стадіях розвитку підприємств малого бізнесу конче важливою була б як допомога з боку держави і громадських організацій, зацікавлених в розвитку малого бізнесу, так і професійне володіння самими бізнесменами-керманичами сучасними методами фінансового управління.

Третім важливим чинником, який визначає особливості фінансового менеджменту у малому бізнесі, є нижчий, в порівнянні з крупними підприємствами, рівень ліквідності. Середній коефіцієнт поточної ліквідності (відношення поточних активів до поточних пасивів) для малого бізнесу завжди показує менше перевищення поточних пасивів над поточними активами. Це свідчить про значно нижчу платоспроможність малого підприємства, ускладнену можливість виконання своїх поточних зобов'язань з погашення кредиторської заборгованості та банківського кредиту.

Головні причини, які призводять до відносно меншої ліквідності малих підприємств, можна звести до двох наступних:

- по-перше, підприємства малого бізнесу мають відносно вищі поточні зобов'язання в порівнянні з їх середньою часткою в капіталі крупного бізнесу;
- по друге, підприємствами малого бізнесу відносно менше коштів вкладається в запаси, а також в дебіторську заборгованість (як правило, коефіцієнт обертання запасів і дебіторської заборгованості на малих підприємствах вище).

Отже, навіть з огляду перелічених груп особливостей та їх причин, неважко дійти висновку, що для успішної роботи будь-якого малого підприємства необхідна оптимальна постановка фінансового менеджменту, яка

сприятиме подоланню конкурентних перешкод та отриманню бажаного прибутку.

Однак, як вже йшлося, на підприємствах малого бізнесу всі функції фінансового менеджера лягають, як правило, на одну особу – керівника (або власника бізнесу). Саме він приймає рішення по залученню і використанню фінансових ресурсів, по встановленню ціни на продукцію та розподілу отриманого прибутку. І саме тому йому вкрай необхідно при прийнятті управлінських рішень володіти обґрунтованими, зваженими економічними методами, які, разом з тим, мали б бути простими, з доступною інформаційною базою і сприяли б вирішенню взаємопов'язаних як стратегічних, так і тактичних задач підприємства.

Цим вимогам у повній мірі відповідає операційний аналіз, який дозволяє визначити вплив структури витрат і виручки на рентабельність продукції і, в кінцевому рахунку, – на ефективність діяльності підприємства. Для підприємств малого бізнесу операційний аналіз, який виконується професійно і систематично, являє собою золотий ключик до успіху. Він дозволяє шляхом моделювання знайти найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною продукції і обсягом її виробництва. Ефективність його визначається тим, що такий аналіз поєднує в одне ціле маркетингові дослідження, облік витрат, фінансовий аналіз і планування, що найкращим чином сприяє урахуванню особливостей саме малого бізнесу.

Використання операційного аналізу підприємством дозволяє обґрунтувати широкий спектр показників і чинників, що впливають на ефективність його діяльності:

- беззбитковий обсяг продажів і мінімальну ціну реалізації продукції;
- запас фінансової міцності та маржинальний прибуток підприємства;
- найбільш вигідний асортимент продукції (за умов обмеженості у ресурсах) та час виключення товарів з асортименту;
- вплив структурних зрушень в асортименті на прибуток підприємства;

- ступінь ризику окремих видів товарів і підприємницького ризику підприємства в цілому;

- вплив зміни обсягів виробництва (реалізації) продукції та структури понесених витрат на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

Перш за все, зупинимось на базових категоріях, які складають підвалини операційного аналізу. Всі інструменти операційного аналізу мають за основу розподіл витрат на змінні та постійні. Змінні витрати безпосередньо приймають участь у виготовленні продукції (послуг) і напряду залежать від її обсягів, тобто змінюються прямо пропорційно останнім. Це можуть бути витрати на сировину і матеріали для виробництва, заробітна плата виробників, витрати на збут та ін. Підприємцю вигідно мати менше змінних витрат на одиницю продукції, оскільки це забезпечує, відповідно, більший дохід. Постійні витрати не реагують на зміну обсягів виробництва (це – адміністративні витрати, витрати на оренду приміщень, рекламу, страховки та інші непрямі витрати). Однак, слід зауважити, що постійні витрати незмінні тільки протягом певного періоду часу, так званого, релевантного діапазону.

Оскільки операційний аналіз вимагає розподілу витрат на змінні та постійні, це обумовлює необхідність відокремити в фінансових розрахунках одні витрати від інших. Таке відокремлення здійснюється за допомогою проміжного фінансового результату діяльності підприємства – так званого маржинального доходу (який також називають валовою маржою, маржинальний прибутком, сумою покриття). Економічна сутність цього показника полягає в тому, що він являє собою результат від реалізації після відшкодування змінних витрат, тобто це є різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами. Маржинальний дохід підприємство використовує на покриття постійних витрат, а решту – на формування прибутку.

Головна мета успішного фінансового менеджменту - максимізація маржинального доходу, оскільки, як видно з, його зростання в межах релевантного періоду дорівнює зростанню прибутку підприємства. Це

відбувається внаслідок зменшення в структурі собівартості продукції питомої ваги постійних витрат за зростання обсягу реалізації продукції.

Отже, розглянувши базові категорії операційного аналізу, перейдемо до його ключових інструментів: операційного важеля, порогу рентабельності і запасу фінансової міцності, та визначимо їх роль у фінансовому менеджменті малого підприємства.

Операційний важіль відслідковує залежність прибутку підприємства від зміни виручки, тобто він показує потенційну можливість впливати на операційний прибуток шляхом зміни структури витрат та обсягів реалізації. Дія операційного (виробничого) важеля проявляється в тому, що будь яка зміна виручки завжди призводить до більш сильної зміни прибутку. Цей ефект зумовлений різною силою впливу динаміки постійних і змінних витрат на кінцевий фінансовий результат в умовах кількісної зміни обсягів виробництва (реалізації). Отже, чим вище значення операційного важеля, тим більша залежність прибутку від зміни виручки. Ступінь цієї залежності визначається силою впливу операційного важеля, яка показує: у скільки разів скоріше змінюється прибуток відносно зміни виручки і визначається співвідношенням маржинального доходу підприємства та його прибутку.

Наступним прикладом продемонструємо визначення операційного важеля та його вплив на прибуток підприємства у зв'язку зі зміною обсягу реалізації та структури понесених витрат.

Цей приклад викличе у підприємця істотне запитання, якій структурі витрат надати перевагу:

- або із значною перевагою змінних витрат, що обумовлює малий операційний важель і невелике значення маржинального доходу;
- або із значною перевагою постійних витрат, що обумовлює високий операційний важель і високий маржинальний дохід.

Спробуємо розібратися, продовжуючи наш приклад.

Припустимо, що у майбутньому очікується покращення товарного ринку для обох підприємств, що призведе до зростання обсягу продажів на 10%.

З розглянутого елементарного прикладу можна зробити певну кількість корисних для підприємця висновків, але перш за це, зупинимось на ще одному, дуже важливому аспекті використання операційного важеля, а саме – прогнозуванні прибутку за умов зміни виручки, адже, помноживши зміну виручки на силу впливу операційного важеля, можна зразу ж побачити, як на таку зміну відреагує прибуток.

І це ще не вся користь від чудового фінансового інструменту – операційного важеля. Справа в тому, що сила впливу операційного важеля характеризує ступінь підприємницького ризику: чим вища сила операційного важеля, тим більше ризик. Тобто, якщо підприємство має високе значення сили впливу операційного важеля, то навіть незначне зниження виручки призведе до значно більшого падіння прибутку. Взагалі, погрожуюча сила операційного важеля являє себе таким чином, що коли виручка від реалізації падає, вона – зростає. І при цьому, кожний процент зниження виручки дає все більший процент падіння прибутку. І навпаки, коли виручка від реалізації зростає, якщо точку беззбитковості перейдено, то сила впливу операційного важеля слабшає кожний процент приросту виручки дає все менше зростання прибутку.

Крім означених важливих моментів, розглянуті викладення можуть статися корисними керівникові малого підприємства також для:

- планування платежів, зокрема, авансових, по сплаті податку на прибуток;
- визначення тактики комерційної політики підприємства.

Мається на увазі планування поведінки підприємства по відношенню до своїх витрат у різні періоди динаміки виручки: так при прогнозах її падіння найслухнішим буде введення режиму суворої економії на витрати, особливо на постійні (оскільки втрата прибутку від кожного проценту падіння виручки може стати кратнобільшою з причини сильного ефекту операційного важеля). Разом з тим, якщо керівник впевнений у подальшому зростанні виручки (керуючись зростанням попиту на свою продукцію), то тактика його відношення до постійних витрат може бути значно пом'якшена, адже підприємство з більшою

їх часткою буде отримувати більший приріст прибутку (дякуючи ефекту операційного важеля).

Розуміння механізму дії операційного важеля дозволяє цілеспрямовано управляти витратами підприємства: як постійними, так і змінними. При управлінні постійними витратами варто мати на увазі, що високий їх рівень значною мірою визначається галузевими особливостями здійснення операційної діяльності, які обумовлюють різний рівень фондомісткості продукції, диференціацію рівня механізації і автоматизації праці. Слід зазначити, що постійні витрати в меншій мірі піддаються терміновій зміні, тому підприємства з високим рівнем операційного важеля менш гнучкі в управлінні своїми витратами. Однак, не дивлячись на об'єктивні обмеження, за необхідності, на кожному підприємстві є достатньо можливостей зниження суми і питомої ваги постійних операційних витрат. Перш за все до числа таких резервів слід віднести суттєве скорочення накладних управлінських витрат в періоди погіршення ситуації на товарному ринку: продаж частини обладнання (що не використовується) та нематеріальних активів з метою зменшення потоку амортизаційних відрахувань; використання короткострокових форм лізингу машин та обладнання замість їх придбання у власність; скорочення обсягів споживання ряду комунальних послуг та інші. Управління змінними витратами передусім повинно бути націлене на забезпечення їх постійної економії, оскільки між сумою цих витрат та обсягом виробництва і реалізації існує пряма залежність. Забезпечення такої економії до проходження підприємством точки беззбитковості призведе до зростання маржинального доходу, що, в свою чергу, сприятиме скорішому проходженню цієї точки. Після перетену точки беззбитковості сума економії змінних витрат буде забезпечувати прямий приріст операційного прибутку. Отже, до числа головних резервів економії змінних витрат можна віднести: зниження витрат на оплату праці виробників за рахунок зменшення їх чисельності внаслідок зростання продуктивності та автоматизації праці; скорочення розміру запасів сировини, матеріалів, запасних частин; оптимізація норм витрат на виробництво; забезпечення вигідних умов

постачання та інші. Цілеспрямоване управління постійними і змінними витратами, оперативна зміна їх співвідношення за зміни умов господарювання дозволяє суттєво впливати на операційний прибуток підприємства.

Перейдемо тепер до розгляду наступних «головних гравців» операційного аналізу – порогу рентабельності та запасу фінансової міцності підприємства.

Ці два інструмента тісно пов'язані між собою, оскільки визначенню запасу фінансової міцності підприємства передую розрахунок порогу його рентабельності точки беззбитковості.

Поріг рентабельності являє собою таку виручку від реалізації, яка точнісінько покриває всі понесені витрати, тобто, підприємство уже не має збитків, але й не має прибутку. В цій точці маржинального доходу рівно вистачає на покриття постійних витрат, а прибуток при цьому дорівнює нулю. Якщо мова йде про реалізацію одного виду товару, то кількість його одиниць, виручка від яких дорівнює понесеним витратам, можна визначити простим співвідношенням постійних витрат до маржинального доходу одиниці даної продукції, різниці між ціною одиниці товару і змінними витратами на неї. Це буде, так звана, точка беззбитковості в натуральних одиницях.

Якщо ж реалізується декілька видів товарів з різною маржею, то момент досягнення підприємством точки беззбитковості визначається за допомогою частки маржинального доходу в загальній виручці. Цей показник має назву порогової виручки (або порогу рентабельності, або беззбиткового обороту):

Таким чином, при досягненні порогової виручки від реалізації, підприємство досягне окупності і постійних, і змінних витрат. Кожна наступна одиниця товару буде приносити прибуток. З приводу цього має сенс звернути увагу на декілька корисних для фінансиста нюансів.

В цьому випадку для визначення порогової виручки по кожному окремому товарові в першу чергу необхідно розподілити загальні постійні витрати підприємства на кожний товар. Визначення розміру постійних витрат,

що відносять на даний товар, найчастіше здійснюється пропорційно ролі (питомій вазі) даного товару в загальній виручці від реалізації.

Другий корисний фінансисту момент. Коли перейдено поріг рентабельності, підприємство на кожну наступну одиницю товару має більшу валову маржу, отже, і більшу масу прибутку.

Визначити масу прибутку після проходження порогу рентабельності можна швидко і просто для цього достатньо помножити кількість товару, реалізовану понад пирогове значення, на питому вагу валової маржі, яка є в кожній одиниці проданого товару.

І третій момент, про який корисно пам'ятати – поведінка операційного важеля (як показника ступеню підприємницького ризику) відносно порогу рентабельності. Сила впливу операційного важеля має найбільше значення поблизу порогу рентабельності. З ростом виручки і прибутку значення цієї сили знижується, оскільки зменшується питома вага постійних витрат в загальній сумі понесених витрат. Така динаміка матиме місце, поки постійні витрати не дадуть новий «стрибок» за умов розширення бізнесу, тобто за настання нового релевантного періоду.

Визначивши поріг рентабельності підприємства, ми маємо можливість дістатися третього з головних інструментів операційного аналізу – запасу фінансової міцності, який свідчитиме про перевищення фактичної виручки від реалізації над порогом рентабельності.

Однак, отримане грошове значення запасу фінансової міцності не дозволить оцінити його достатність для підприємства. Тому більш важливу управлінську інформацію буде нести його відносне вираження у відсотках до фактичної виручки, яке показуватиме на скільки відсотків підприємство може дозволити падіння виручки, залишаючись прибутковим.

Підприємцю буде корисним наступний висновок аналітичних досліджень: чим нижче небезпечна сила операційного важеля, тим вищим стає запас фінансової міцності його бізнесу, тим більшим відсотком падіння виручки він застрахований, все ще залишаючись прибутковим (хоча і в меншій мірі).

Розглянуті інструменти операційного аналізу можуть також зіграти важливу роль у формуванні асортиментної політики підприємства (особливо це стосується саме малих підприємств з певною обмеженою кількістю асортименту). Запас фінансової міцності, сила впливу операційного важеля та частка маржинального доходу в ціні можуть стати об'єктивними критеріями відбору найбільш привабливих видів товару, а саме: при виборі найбільш вигідного товару кращим буде той, який має:

- максимальну частку маржинального доходу в виручці;
- максимальний запас фінансової міцності;
- мінімальну силу впливу операційного важеля (тобто, мінімальний рівень підприємницького ризику).

Прорахувавши ці показники по існуючим, або запланованим видам товарів, підприємець матиме змогу сформувати найкращим чином асортимент своєї продукції.

І це ще не вся користь від використання інструментів операційного аналізу в асортиментній політиці підприємства. Найголовніші питання цінової і асортиментної політики, а саме: які товари вигідно, а які не вигідно включати до асортименту, які призначити ціни та коли знімати товар з асортименту, вирішує й так званий «поглиблений» операційний аналіз. Його особливість полягає в наступному. Ми уже виявили раніше, що на величину порогу рентабельності впливають три головні чинники: ціна реалізації, зміни витрати на одиницю продукції і сукупний розмір постійних витрат. Рівень постійних витрат свідчить про певний підприємницький ризик, адже, чим вище постійні витрати, тим вище поріг рентабельності, і тим вагоміше підприємницький ризик. Виходячи з цієї ролі постійних витрат, саме вони стали об'єктом уваги поглибленого операційного аналізу. В ньому сукупні постійні витрати підприємства поділяють на дві частини:

- прямі постійні витрати, які відносять безпосередньо на даний товар (визначити їх не являє труднощів: це і амортизаційні відрахування по

обладнанню, на якому даний товар виготовляється, і заробітна плата майстерів виробничих підрозділів, і витрати по утриманню виробничих приміщень, тощо);

- непрямі постійні витрати – тобто постійні витрати підприємства в цілому (адміністративні, витрати на науково-дослідні роботи, амортизація офісних споруд, тощо).

В поглибленому операційному аналізі прямі змінні витрати (які безпосередньо приймають участь у виготовленні товару) поєднують з прямими постійними витратами на цей товар і визначають, так звану, проміжну маржу як результат від реалізації після відшкодування прямих змінних і прямих постійних витрат.

Таким чином, проміжна маржа займає серединне положення між валовою маржею (виручка мінус прямі змінні витрати) і прибутком.

В розробці цінової і асортиментної політики визначення проміжної маржі має безперечні переваги перед валовою маржею (маржинальний доходом), оскільки аналіз стає більш реалістичним, більш тонким, підвищується обґрунтованість вибору найбільш привабливих товарів. При цьому достатньо керуватися головним правилом: якщо проміжна маржа покриває хоча б частину постійних витрат підприємства, то такий товар має право лишатися в асортименті. Причому, чим більше постійних витрат покриті, тим привабливіший товар.

Поряд з порогом рентабельності товару, який визначає виручку, що покриває всі витрати (змінні, прямі і непрямі постійні), в поглибленому операційному аналізі визначається так званий поріг беззбитковості. Він являє собою виручку від реалізації, що покриває прямі змінні і прямі постійні витрати. При цьому проміжна маржа дорівнює нулю. І ось тут діє наступний критерій формування асортименту: якщо не вдається досягти хоча б нульового значення проміжної маржі – цей товар необхідно виключати з асортименту (або заздалегідь не планувати його виготовлення).

Досвід успішних підприємств свідчить, що планування першого порогу беззбитковості доцільне на рівні другої третини фази зростання в життєвому

циклі товару. Визначення ж моменту виключення товару з асортименту потребує урахування комерційних, технічних, трудових аспектів політики підприємства та його загальної стратегії. Але при цьому слід пам'ятати : як тільки проміжна маржа стає від'ємною і товар не здатен покрити своєю виручкою прямі зміни і прямі постійні витрати, найвірогідніше, що прийшов час його виключення з асортименту.

Отже, у фінансовому менеджменті підприємства, зокрема, при формуванні асортиментної політики, важливим є урахування стадії життєвого циклу товару. Виходячи з того, що на різних етапах життєвого циклу товару фінансова мета підприємства різна: на етапі виходу на ринок – це досягнення беззбитковості, а на етапі зрілості – максимальне нарощування прибутку, доцільно звернути увагу на наступні важливі моменти:

- на етапі зростання товару максимізація прибутку зумовлює максимізацію податку на прибуток. Враховуючи, що стрімкі темпи нарощування прибутку зазвичай супроводжуються різким зростанням дебіторської заборгованості, від'ємний потік грошей може виявитись дуже небезпечним;
- на етапі зрілості товару підприємство підтримує достатній обсяг прибутку за рахунок стримування витрат, головним чином, постійних;
- з метою уникнення коливань попиту на сукупний грошовий потік підприємства, варто асортимент його продукції складати з товарів, доходи від яких мають різноспрямовану динаміку.

3.2. Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства

Необхідною умовою стабільного та ефективного функціонування суб'єктів господарювання є проведення на підприємствах внутрішньогосподарського контролю.

Внутрішній контроль є постійною, щоденною роботою персоналу підприємства, яка унеможливорює будь-які зловживання та відхилення від діючих внутрішніх правил і надає можливість ефективно й економно використовувати ресурси підприємства, а також захищати інтереси працюючих. Без внутрішнього контролю не може ефективно діяти будь-яка господарська одиниця в суспільстві [4].

Система внутрішнього контролю підприємства націлена на: своєчасне складання документів; організацію системи внутрішнього аудиту; контроль за дотриманням необхідних процедур в ході господарських операцій; контроль за активами та документацією; оцінка та набір персоналу, що заслуговує на довіру тощо.

Організацію системи внутрішнього контролю фінансових результатів неможливо здійснити без створення якісної системи внутрішнього контролю загалом на підприємстві. Внутрішньогосподарський контроль фінансових результатів підприємства здійснюється з метою знаходження шляхів ефективнішого управління підприємством, резервів для підвищення фінансових результатів господарюючого суб'єкта і, як наслідок, виконання основної мети фінансового менеджменту – підвищення добробуту власників підприємства [7, с. 9].

До завдань внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємстві належать:

- формування фінансових результатів згідно з правилами бухгалтерського обліку;
- забезпечення достовірності показників фінансової звітності;
- забезпечення точності та повноти інформації;
- забезпечення прозорості, оптимальної деталізації та класифікації даних, що формують фінансовий результат;
- забезпечення можливості аналізу показників, що формують фінансові результати з метою підвищення ефективності управлінського обліку, прогнозування та поточного управління фінансовими результатами;

- пошук резервів та можливостей збільшення прибутку підприємства.

Контроль фінансових результатів повинен охоплювати моніторинг всієї діяльності підприємства, адже кожна дія, кожна здійснена господарська операція прямо чи опосередковано впливає на кінцевий результат господарювання. Саме тому лише для повного та ефективного контролю фінансових результатів недостатнім буде лише проконтролювати правильність обчислення прибутку (збитку), який отримало підприємство за певний період, проаналізувати причини його зміни в порівнянні з минулим періодом чи плановими показниками, а дуже важливим є попередній та поточний контроль протягом всіх циклів діяльності, що дає змогу оперативно здійснювати вплив на результат господарювання, оцінювати ефективність дій та переглядати прийняті рішення.

Контроль фінансових результатів охоплює всі етапи господарювання, всі цикли діяльності і не може існувати окремо від контролю всієї діяльності підприємства. В світовій господарській практиці існує аксіома: «Внутрішній контроль повинен існувати на всіх рівнях організації, так як неможливо делегувати вниз відповідальність за контроль» [4]. Тому, на мою думку, механізм внутрішнього контролю фінансових результатів має забезпечити здійснення попереднього, поточного та наступного контролю, що забезпечить перевірку облікової інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства, надасть оперативну інформацію про доходи, витрати та фінансові результати. Всі ці види контролю схожі, оскільки мають одну і ту ж мету: сприяти тому, щоб фактично отримані показники були якомога ближчими до планових. Розрізняються вони тільки часом здійснення. Попередній контроль має на меті визначення основних вимог щодо формування, розподілу та використання фінансових результатів. Важливим засобом попереднього контролю фінансових результатів є бюджет, який дозволяє виконати функцію планування.

На стадії планування реалізуються наступні контрольні функції: оцінка раціональності можливих варіантів планів рішень, відповідність планових рішень прийнятим установкам та орієнтирам, а також загальна стратегія діяльності підприємства. Поточний контроль здійснюється безпосередньо в

процесі виконання робіт і включає застосування методів та процедур відповідно до поставлених цілей підприємства. Регулярна перевірка та обговорення проблем і пропозицій щодо удосконалення роботи дозволять виключити небажані відхилення від плану. Хоча наступний контроль здійснюється надто пізно, щоб відреагувати на проблеми у момент їх виникнення і не може активно впливати на діяльність, яка здійснювалася неправильно, проте він має важливу функцію – надає керівництву організації інформацію, необхідну для планування у разі, якщо аналогічні роботи передбачається проводити в майбутньому.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах господарювання існує ряд проблемних питань в організації внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємстві, а саме:

- 1) визначення факторів впливу на побудову системи внутрішнього контролю фінансових результатів;
- 2) організація внутрішнього контролю фінансових результатів в частині визначення суб'єктів, об'єктів, завдань та особливостей інформаційного забезпечення;
- 3) методичне забезпечення внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності в частині визначення етапів контролю, застосування методів, прийомів та засобів [6, с. 403].

Невирішеність даних питань у сфері внутрішнього контролю фінансових результатів впливає на організаційно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку господарської діяльності. Це, в свою чергу, призводить до формування недостовірної та неповної інформації для прийняття управлінських рішень.

Вважаємо, що важливим етапом вирішення проблемних питань є формування відповідної системи внутрішнього контролю фінансових результатів.

Тобто система внутрішнього контролю забезпечує здійснення господарської діяльності підприємства. Від можливостей правильно налагодженого механізму та компетентного його використання залежать умови

безперебійного функціонування всіх основних господарських процесів суб'єкта господарювання.

Контроль фінансових результатів повинен охоплювати всі етапи господарювання, всі цикли діяльності і не може існувати відокремлено від контролю всієї діяльності підприємства. Це забезпечить перевірку облікової інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства, надасть оперативну інформацію про доходи, витрати та фінансові результати.

Встановлена система внутрішнього контролю фінансових результатів передбачає здійснення попереднього, поточного та наступного контролю. На етапі попереднього контролю здійснюється ряд контрольних процедур, що стосуються операцій, які лише мають відбутися.

Створення ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві дозволить: – забезпечити підприємству максимальну фінансову стійкість та розвиток; – зберегти, а також раціонально використати ресурси й потенціал підприємства; – своєчасно виявити та мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні підприємством; – сформувати адекватну сучасним, постійно змінним умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дозволить своєчасно адаптувати функціонування підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Поточний контроль – це фактичний контроль, який стосується дій і операцій у ході їх виконання з метою встановлення, чи правильно вони проходять і відповідають встановленим визначенням. Він є свого роду системою вчасного попередження негативних наслідків і негайно повідомляє про загрози, які стосуються порушення правил, марнотратства, фальсифікації.

Наступний контроль має обмежену ефективність у порівнянні з попереднім і поточним контролем, а, отже, не може активно впливати на діяльність, яка перед цим здійснювалась неправильно. В даному випадку система контролю передбачає на етапі наступного контролю здійснення перевірки правильності розподілу та використання фінансового результату підприємства.

Це в значній мірі залежить також від якості проведення контрольних процедур на попередніх стадіях контролю підприємства.

Щодо методики внутрішнього контролю фінансових результатів, то вона має бути заснована на проведенні перевірок та застосуванні контрольних процедур на етапах формування в обліку показників прибутків та витрат від основної та інших видів діяльності; правильності розрахунку податку на прибуток і чистого прибутку.

Запропоновану методику внутрішнього контролю фінансових результатів представлено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Методика внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємстві

Напрями контролю	Зміст контролю
1	2
Рахунки бухгалтерського обліку, що мають перевірятися	В ході визначення правильності та обґрунтованості обліку доходів перевіріці підлягають кредитові обороти по рахунку 70 «Дохід від реалізації» з відповідними кореспондуючими рахунками. При аналогічній перевірці обліку витрат перевіріці підлягають дебетові обороти по рахунку 90 «Собівартість реалізації» з кореспондуючими рахунками
Дотримання вимог облікової політики	1. Методи оцінки сировини та матеріалів для визначення розміру матеріальних витрат. 2. Умови визнання та критерії оцінки доходу від надання і виконання робіт та послуг на дату складання балансу. 3. Порядок списання доходів і витрат на фінансовий результат. 4. Критерії визнання витрат. 5. Порядок віднесення збитків на майбутні періоди

Продовження табл. 3.1

1	2
Перевірка документального підтвердження	Наявність відповідним чином оформлених договорів, таких первинних документів, як рахунок-фактура, видаткова накладна, податкова накладна, товарно-транспортна накладна
Перевірка правильності визначення фінансового результату на рахунках бухгалтерського обліку	Полягає в перевірці розрахунку фінансового результату, з врахуванням отриманих доходів, понесених витрат та нарахованого податку на прибуток на рахунка бухгалтерського обліку

Отже, методика внутрішнього контролю фінансових результатів має складатися з таких напрямів як: перевірка рахунків бухгалтерського обліку (70, 90); перевірка документального підтвердження, перевірка дотримання вимог облікової політики, перевірка правильності визначення фінансового результату на рахунках бухгалтерського обліку.

Таким чином, організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів є основною умовою ефективного попередження та своєчасного виявлення й усунення помилок, неточностей, порушень та відхилень, що сприятиме покращенню результативності функціонування господарюючих суб'єктів.

Так як механізм контролю забезпечує здійснення безперебійного функціонування діяльності підприємства, в ході дослідження представлено систему та методику внутрішнього контролю фінансових результатів.

Ефективність застосування внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємствах суттєво підвищить раціональність прийнятих управлінських рішень та сприятиме збільшенню величини прибутку.

3.3. Фінансова стратегія розвитку на підприємстві у малому та середньому бізнесі

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропозиції та темпи розширеного відтворення, є основною формою реалізації головних цілей підприємства. Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

За умов ринкової економіки, самостійності підприємств, їхньої відповідальності за результати діяльності виникає об'єктивна необхідність визначення тенденцій розвитку фінансового стану та перспективних фінансових можливостей. На вирішення таких питань і спрямовано фінансову стратегію підприємства.

Фінансова стратегія представляє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення.

Завданнями фінансової стратегії ТОВ «Запорізьке Кар'єроуправління» є:

- визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має

узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства.

Теорія фінансової стратегії, досліджуючи об'єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання й розвитку за нових умов. Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику.

Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку товарів та фінансовому ринку. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найефективніших способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії мають підпорядковуватися загальній стратегії економічного розвитку та спрямовуватися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємства. За розробки фінансової стратегії слід ураховувати динаміку макроекономічних процесів, тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості диверсифікації діяльності підприємства.

Процес формування фінансової стратегії підприємства ТОВ «Запорізьке Кар'єроуправління» включає наступні основні етапи:

- визначення періоду реалізації стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства;
- формування стратегічної мети фінансової діяльності;
- розроблення фінансової політики підприємства;

- розроблення системи заходів по забезпеченню реалізації фінансової стратегії;

- оцінка розробленої фінансової стратегії.

Важливим моментом при розробленні фінансової стратегії підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить в першу чергу від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства. Крім того, на нього діють такі фактори: динаміка макроекономічних процесів, зміни, що відбуваються на фінансовому ринку, галузева приналежність і специфіка виробничої діяльності підприємства.

В процесі формування фінансової стратегії велика увага приділяється аналізу факторів зовнішнього середовища, вивченню економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та врахуванню факторів ризику.

Формування стратегічної мети фінансової діяльності підприємства є наступним етапом стратегічного планування, головним завданням якого є максимізація ринкової вартості підприємства. Система стратегічних цілей підприємства повинна формуватися чітко і коротко, відображаючи кожен з цілей в конкретних показниках – нормативах. До таких нормативів відносяться:

- середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, що формуються із внутрішніх джерел;
- мінімальна частка власного капіталу;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства;
- співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства тощо.

На базі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна.

Фінансова політика підприємства – це сукупність методів фінансового менеджменту, яка здійснюється в короткостроковому періоді і враховує фактори, які діють у цей час.

Підприємство формує фінансову політику під впливом трьох груп факторів:

I група – фактори мікроекономічного характеру;

II група – фактори макроекономічного характеру;

III група – специфічні фінансові фактори.

До першої групи відносяться: споживчий попит на продукцію (товари, послуги), які реалізовує підприємство та товарна пропозиція; рівень цін на товари; конкурентне середовище підприємства; ринкова частка підприємства та його конкурентоспроможність.

До другої групи відносяться: податкова політика; оплата праці; регулювання доходів та цін; кредитно-грошова політика; кон'юнктура ринків ресурсів та капіталів.

До третьої групи відносяться: фактори часу, інфляція, ризики. Врахування факторів ризику має важливе значення для формування фінансової стратегії. Фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, інфляційних коливань, фінансової кризи та інших непередбачуваних обставин.

В результаті розроблення системи заходів, що забезпечують реалізацію фінансової стратегії, на підприємстві формуються “центри відповідальності”, визначаються права, зобов'язання і заходи відповідальності їх керівників за результати реалізації фінансової стратегії підприємства.

Заключним етапом розроблення фінансової стратегії підприємства ТОВ «Запорізьке Кар'єроуправління» є оцінка її ефективності. Така оцінка може бути основана на прогнозованих розрахунках різних фінансових показників, а також на основі прогнозу динаміки нефінансових результатів реалізації розробленої стратегії, таких як зростання ділової репутації підприємства, підвищення рівня управління фінансовою діяльністю його структурних підрозділів тощо.

Ефективність фінансової стратегії досягається за:

- відповідності розробленої фінансової стратегії загальній стратегії підприємства – ступеню узгодженості цілей, напрямків і етапів реалізації цих стратегій;

- узгодженості фінансової стратегії підприємства з прогнозованими змінами у зовнішньому підприємницькому середовищі;
- реалізації розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

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

Вихідним етапом планування є прогнозування основних напрямків фінансової діяльності підприємства, що здійснюється в процесі перспективного планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу база для розроблення оперативних фінансових планів формується саме на стадії поточного фінансового планування.

Основу перспективного фінансового планування становить прогнозування, яке є втіленням стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на перспективу. На відміну від планування, прогнозування передбачає розробку альтернативних фінансових показників та параметрів, використання яких

відповідно до тенденцій зміни ситуації на ринку дає змогу визначити один із варіантів розвитку фінансового стану підприємства.

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно врахувати ці зміни.

Результатом перспективного фінансового планування є розробка трьох основних документів:

- прогноз звіту про фінансові результати (про прибутки та збитки);
- прогноз руху грошових коштів (баланс грошових потоків);
- прогноз балансу активів та пасивів підприємства.

Прогнозний звіт про фінансові результати показує обсяг прибутку, який буде одержано в наступному періоді.

Прогноз руху грошових коштів відображає рух грошових потоків за операційною, інвестиційною фінансовою діяльністю. Він дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді.

За допомогою прогнозу руху грошових коштів можна визначити, скільки грошових коштів необхідно вкласти в господарську діяльність підприємства, синхронність надходження і витрачання грошових коштів, що дає можливість визначити потребу в залученні капіталу й перевірити майбутню ліквідність підприємства.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

В дипломній роботі розглядаються проблеми фінансового менеджменту у малому та середньому бізнесі, зокрема на ПАТ «Запорізьке кар'єроуправління».

Головними елементами робочого місця економіста на ПАТ «Запорізьке кар'єроуправління» є стіл, крісло, персональний комп'ютер, документація та периферія у вигляді МФУ, клавіатури та комп'ютерної миші. Основним робочим положенням є положення сидячи. Робоча поза сидячи викликає мінімальне стомлення економіста.

Створення сприятливих умов праці і правильне естетичне оформлення робочих місць на виробництві має велике значення, як для полегшення праці, так і для підвищення його привабливості, що позитивно впливає на продуктивність праці.

Робота з комп'ютером характеризується значною розумовою напругою і нервово-емоційним навантаженням бухгалтерів, високою напруженістю зорової роботи і досить великим навантаженням на м'язи рук при роботі з клавіатурою. Велике значення має раціональна конструкція і розташування елементів робочого місця, що важливо для підтримки оптимальної робочої пози бухгалтера. В процесі роботи з комп'ютером необхідно дотримуватися правильного режиму праці і відпочинку які будуть описані далі у розділі.

4.1. Аналіз потенційних небезпек

Потенційними небезпеками при проведенні робіт в офісі є:

- ураження електричним струмом, у наслідок несправності електророботобудування, яке використовується під час виконання трудових

обов'язків, невиконання правил техніки безпеки при користуванні електричним обладнанням, що може призвести до електротравм різного ступеню або навіть до летального наслідку;

- механічне травмування в наслідок не раціонального розташування робочих місць;

- нервово-психічні навантаження, через специфічність роботи працівників економіко-гуманітарної сфери, яка передбачає постійний контакт з клієнтами, колегами по роботі, керівництвом, контрагентами при вирішенні робочих питань (деякі з них можуть бути конфліктними, суперечливими). Подібний характер роботи може викликати емоційний дискомфорт, внутрішнє роздратування та емоційну нестабільність під час короткотривалих певних негативних ситуацій, що може призвести до захворювань нервової системи, зниження наснаги на працю та стресових станів;

- кістково-м'язові порушення, у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг, що призводить до ушкодження опорно-рухового апарату;

- негативний вплив електромагнітних, в тому числі і рентгенівських випромінювань при використанні моніторів персональних комп'ютерів (далі ПК) з РК дисплеєм, що призводить до погіршень зору, зниження імунітету;

- 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 погіршення зору або ефекту засліплення;

- підвищений рівень шуму, який створюється перетворювачем напруги електронно-обчислювальної машини (далі ЕОМ), її технічною периферією, а також людьми, що працюють у приміщенні, і який призводить до погіршення слуху;

- незадовільні параметри мікроклімату робочого місця, у зв'язку із відсутністю приладів, що забезпечують необхідний повітряобмін та опалювальної системи, які можуть викликати загальні захворювання;
- вірогідність загоряння, в зв'язку з використанням несправного електрообладнання, обігрівачів з відкритим теном, недотриманням, або порушенням правил протипожежної безпеки, відсутністю систем пожежної сигналізації і пожежогасіння, що призводить до пожежі;
- неправильні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, які призводять до паніки та загибелі людей;
- негативний вплив на здоров'я працюючого через понаднормові години та добровільний трудовоголізм, що призводить до погіршення концентрації робочого процесу, неуважності, погіршення соціальних та особистих стосунків працівника, трудовоголізм може навіть стати причиною ранньої смерті.
- неправильне харчування, через дуже сильну перенавантаженість або навпаки при слабкій продуктивності, надає негативний вплив на здоров'я працюючого, що призводить до серйозних проблем зі здоров'ям, як: шкірні захворювання, сильна втома, поганий настрій занепад сил, постійні стреси і депресія тощо.

4.2. Заходи по забезпеченню безпеки:

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: ПУЕ («Правила устрою електроустановок») і ГОСТ 12.1.030-81 (2001) «ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление, зануление», величина опору захисного заземлення електрообладнання приміщення - 4 Ом; НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила устройства электроустановок. Электрооборудование специальных установок», приміщення, в якому розташовуються ЕОМ, різноманітне устаткування, відноситься до класу пожежебезпечної зони П-Па, тому передбачений мінімальний ступінь захисту ізоляції обладнання IP44; ГОСТ 12.1.009-76 (1999) «ССБТ. Электробезопасность. Термины и определения» обладнання офісу має подвійну ізоляцію, яка складається з робочої та додаткової ізоляції; ГОСТ 12.2.007.0-75* (2001) «ССБТ. Изделия электротехнические. Общие требования безопасности» ЕОМ, периферійні пристрої ЕОМ та устаткування для обслуговування, ремонту та налагодження ЕОМ по способу захисту людини від ураження електричним струмом, належать до І класу, оскільки мають подвійну ізоляцію, елемент для заземлення та провід для приєднання до джерела живлення, що має заземлюючу жилу і вилку з заземлюючим контактом. Експлуатація електроустановок і електроустаткування проводиться відповідно до НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безопасной эксплуатации электроустановок» та НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безопасной эксплуатации электроустановок потребителей»

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок не раціонального 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 значення (площа на одне робоче місце має становити не менше ніж 6,0 м², а об'єм не менше ніж 20,0 м³).

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 у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг необхідно виконувати фізичні вправи 2-3 рази протягом робочого часу.

З метою запобігання погіршення концентрації робочого процесу, неуважність, погіршення соціальних та особистих стосунків працівника у зв'язку з тривалим безперервним робочим станом необхідно правильно планувати свій робочий час, нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень (глава IV, стаття 50, КЗпП України) також для працівників установлюється п'ятиденний робочий тиждень з двома вихідними днями. При п'ятиденному робочому тижні тривалість щоденної роботи (зміни) визначається правилами внутрішнього трудового розпорядку або графіками змінності, які затверджує власник або уповноважений ним орган за

погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником) підприємства, установи, організації з додержанням установленної тривалості робочого тижня (статті 50 і 51).

На тих підприємствах, в установах, організаціях, де за характером виробництва та умовами роботи запровадження п'ятиденного робочого тижня є недоцільним, встановлюється шестиденний робочий тиждень з одним вихідним днем. При шестиденному робочому тижні тривалість щоденної роботи не може перевищувати 7 годин при тижневій нормі 40 годин, 6 годин при тижневій нормі 36 годин і 4 годин при тижневій нормі 24 години.

П'ятиденний або шестиденний робочий тиждень встановлюється власником або уповноваженим ним органом спільно з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником) з урахуванням специфіки роботи, думки трудового колективу і за погодженням з місцевою Радою народних депутатів (глава IV, стаття 52, КЗпП України). Не братися за ту роботу яку неможливо вчасно виконати та зайву роботу яку неможливо виконати взагалі через не гарну кваліфікацію працівника.

Для запобігання захворювань працівника у зв'язку з неправильним харчуванням через дуже сильну перенавантаженість або навпаки при слабкій продуктивності необхідно правильно планувати свій робочий час, харчуватися в певний проміжок часу. Працівникам надається перерва для відпочинку і харчування тривалістю не більше двох годин. Перерва не включається в робочий час. Перерва для відпочинку і харчування повинна надаватись, як правило, через чотири години після початку роботи.

Час початку і закінчення перерви встановлюється правилами внутрішнього трудового розпорядку.

Працівники використовують час перерви на свій розсуд. На цей час вони можуть відлучатися з місця роботи.

На тих роботах, де за умовами виробництва перерву встановити не можна, працівникові повинна бути надана можливість приймання їжі протягом робочого часу. Перелік таких робіт, порядок і місце приймання їжі встановлюються

власником або уповноваженим ним органом за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником) підприємства, установи, організації (глава V, стаття 66, КЗпП України). Їсти тільки свіжу, правильну їжу і дотримуватися збалансованого раціону.

4.3. Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці:

Внаслідок роботи за ПК, на фізіологію людини негативно впливають електромагнітні випромінювання. Щоб зменшити наслідки впливу на людину та знизити негативні показники у робочій зоні до допустимих значень, згідно з ГОСТ 12.2.007.0-75 «Изделия электротехнические. Общие требования безопасности», вироби, які створюють електромагнітні поля, повинні мати захисні елементи (екрани, поглиначі і т.д.). Вимоги до захисних елементів повинні бути вказані в стандартах та технічних умовах на конкретні види виробів. Згідно з НПАОП 0.00-1.28-10 «Правила охорони праці під час експлуатації електронно-обчислювальних машин» та ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин», на робочих місцях обладнаних ПК встановлені рідкокристалічні монітори, які не є джерелами рентгенівського та електромагнітного випромінювань.

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, згідно ДБН В.2.5-28-2006 «Інженерне обладнання будинків і споруд. Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення. Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які 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 або штори.

Для розрахунку штучного освітлення в приміщенні довжиною 12м, шириною 6м, висотою 2,5м, з висотою робочої поверхні 0,8 м, рівнем нормованого значення освітлення 300 лк виконуються наступні розрахунки.

Розрахуємо 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.

$$N_p = \frac{6}{(2.5 - 0.8) \cdot 1.4} = 3, \text{ шт};$$

Визначимо максимально припустиму відстань між рядами світильників

$L_{\max}$:

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

де: B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщенні, шт.

$$L_{max} = \frac{6}{3} = 2 \text{ м};$$

Визначимо 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.

$$i = \frac{10 \cdot 6}{(2.5 - 0.8) \cdot (10 + 6)} = 2.21;$$

Визначимо 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;

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 (52%).

$$\Phi_\Sigma = \frac{300 \cdot 10 \cdot 6 \cdot 1.4 \cdot 1.1}{0.52} = 53\,307.69, \text{ лм};$$

Визначимо умовну загальну кількість світильників у приміщенні $N_{св}^*$:

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

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

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

$$N_{св}^* = \frac{10 \cdot 6}{2^2} = 15, \text{ шт};$$

Розрахуємо світловий потік умовного джерела світла $\Phi_{л}^*$:

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

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

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

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

де: n – кількість ламп у світильнику (таблиця 5), шт.

$$\Phi_{л}^* = \frac{53\,307.69}{60} = 888.46, \text{ лм};$$

$$N_{л}^* = 15 \cdot 4 = 60, \text{ шт};$$

Вибрати тип стандартної лампи з найближчим значенням фактичного світлового потоку лампи $\Phi_{л}$ і знаходимо коефіцієнт m :

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

де $\Phi_{л}^*$ – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

Φ_L – фактичний світловий потік стандартної лампи, лм.

$$m = \frac{888.46}{1050} = 0.85;$$

Визначимо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні

$N_{св}$:

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

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

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

$$N_{св} = 15 \cdot 0.85 = 13, \text{ шт};$$

Визначимо фактичну кількість ламп у приміщенні N_L :

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

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

n – кількість ламп у світильнику, шт.

$$N_L = 13 \cdot 4 = 52;$$

Визначимо загальну розрахункову освітленість E_p у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

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

де: Φ_L – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи, лм;

N_L – 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.

$$E_p = \frac{1050 \cdot 52 \cdot 0.52}{10 \cdot 6 \cdot 1.4 \cdot 1.1} = 307.27, \text{ лк.}$$

Загальна розрахункова освітленість у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп, E_p дорівнює 307,27 лк, рівень нормованого значення освітлення 300 лк виконується.

Рівні звукового тиску в октавних смугах частот, рівні звуку та еквівалентні рівні звуку на робочих місцях приміщення відповідають вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку». Зниження рівня шуму в приміщенні здійснено за допомогою:

- використання більш сучасного обладнання;
- розташування принтерів та різноманітного устаткування колективного користування на значній відстані від більшості робочих місць працівників;
- переведення жорсткого диска в режим сну (Standby), якщо комп'ютер не працює протягом визначеного часу;
- використання блоків живлення ПК з вентиляторами на гумових підвісках;

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

Метеорологічні умови в приміщенні офісу – температура повітря, відносна вологість повітря й швидкість його переміщення відповідають встановленим санітарно-гігієнічним вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень» і ГОСТ 12.1.005-88 (1991) «ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны». Роботи в офісному приміщенні, 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.

Забезпечення таких параметрів мікроклімату досягається оснащенням приміщень пристроями кондиціонування, вентиляції та дезодорації повітря, системами опалювання.

Оптимальні рівні позитивних (n^+) і негативних (n^-) іонів у повітрі приміщення з ВДТ відповідають вимогам ГН 2152-80 «Санітарно-гігієнічні норми допустимих рівнів іонізації повітря виробничих та громадських приміщень» і становить: $n^+ = 1500-30000$ (шт. на 1 см^3); $n^- = 3000-5000$ (шт. на 1 см^3). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечуються за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

4.4. Заходи з пожежної безпеки

Закон України «Про пожежну безпеку» визначає загальні правові, економічні та соціальні основи забезпечення пожежної безпеки на території України, регулює відносини державних органів, юридичних і фізичних осіб у цій галузі незалежно від виду їх діяльності та форм власності.

Пожежна безпека – стан об'єкта, при якому з регламентованою ймовірністю виключається можливість виникнення та розвиток пожежі і впливу на людей її небезпечних факторів, а також забезпечується захист матеріальних цінностей.

Для забезпечення пожежної безпеки в установах проводять пожежну профілактику, яка включає в себе комплекс організаційних і технічних заходів,

спрямованих на забезпечення безпеки людей, на запобігання пожежі, обмеження її поширення, а також на створення умов для успішного гасіння пожежі.

Для ліквідації пожежі у початковій стадії її розвитку силами персоналу об'єктів застосовуються первинні засоби пожежогасіння. До них відносяться: вогнегасники, пожежний інвентар (покривала з негорючого теплоізоляційного полотна, ящики з піском, пожежні відра, совкові лопати, ломы, сокири тощо), системи автоматичного пожежогасіння.

Первинні засоби пожежогасіння, в залежності від категорії приміщень, можуть розташовуватись як окремо, так і в складі пожежних щитів.

Залежно від агрегатного стану й особливостей горіння різних горючих речовин і матеріалів пожежі за згідно ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)» поділяються на відповідні класи.

Площа в офісі фінансового відділу публічного акціонерного товариства «Запорізьке кар'єроуправління» складає 12м в довжину, 6м в ширину та висотою в 2,5м. В приміщенні знаходиться дерев'яна мебел, електронна апаратура, бумажні носії інформації.

Клас пожежі у офісному приміщенні (згідно із ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)») – пожежі твердих речовин, переважно органічного походження, горіння яких супроводжується тлінням (деревина, пластмаси, папір) визначається як: клас А – пожежі твердих речовин, переважно органічного походження, горіння яких супроводжується тлінням (деревина, текстиль, папір); клас Е – пожежі, пов'язані з горінням електроустановок, що перебувають під напругою до 1000 В. Категорія приміщення (згідно із вимог ДСТУ Б В.1.1-36:2016 «Визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою» та СНиП 2.09.02-85* «Производственные здания») – визначається як категорія Д.

Відповідно до категорії виробництва з пожежної небезпеки і вимог ДБН В.1.1-7:2016 «Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги», ступінь вогнестійкості приміщення офіса є ІІа – це приміщення, де горючі речовини

знаходяться у твердому або волокнистому стані без виділення пилу й волокон (тканини, папір, деревина і ін.).

Відповідно до вимог ДБН В.1.1-7:2016 «Пожежна безпека об'єктів будівництва», шляхи евакуації працівників на випадок пожежі евакуаційні виходи використовують дверні отвори які ведуть з приміщень безпосередньо назовні, у разі потреби при вимушеній евакуації можуть використовуватися виходи, якими не користуються при звичайному русі (так звані запасні виходи, вікна). Максимальне видалення від найбільш віддаленого робочого місця до найближчого евакуаційного виходу згідно п. 2.29 (табл. 2) СНиП 2.09.02-85* «Производственные здания» складає 15 метрів.

Визначення типу та розрахунок кількості первинних засобів пожежегасіння (згідно із ДБН В.1.1-7:2016 «Пожежна безпека об'єктів будівництва») – для адміністративного приміщення площею 60 м² слід застосовувати три порошкових вогнегасниками типу ВП–5 (НАПБ Б.03.002-2007 «Норми визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою». ДБН В.1.1-7:2016 «Пожежна безпека об'єктів будівництва»). Крім цього адміністративні приміщення повинні бути обладнані автоматичними пожежними сповіщувачами, що реагують на підвищення температури, дим, полум'я. Наприклад, сповіщувачі моделей ДТЛ, ІТМ.

4.5. Заходи по забезпеченню безпеки у надзвичайних ситуаціях

Планування і підготовка до майбутнього проведення рятувальних та інших невідкладних робіт неможливі без прогнозування (передбачення) обстановки, яка може скластися в можливих вогнищах ураження. Безупинний розвиток засобів ураження і поглядів на їхнє застосування вимагає систематичної роботи з удосконалювання методик прогнозування обстановки і подальшого коректування відповідних розділів планів цивільної оборони.

Прогнозування й оцінка обстановки можуть здійснюватися як до нападу, так і за попередніми даними про результати фактичного застосування супротивником зброї масового ураження із наступним їх уточненням даними розвідки.

До нападу супротивника прогнозування проводиться на основі вихідних даних, які характеризують вражаючі фактори сучасної зброї, місцеві умови і можливості, що впливають на виконання завдань цивільної оборони, а саме: фізико-географічні, метеорологічні, санітарно-епідемічні умови; наявність людських і матеріальних ресурсів; стан транспорту, зв'язку; характер забудови міст та інших населених пунктів; стан цивільної оборони (забезпеченість захисними спорудами і засобами індивідуального захисту, підготовка заміської зони; впровадження «Норм проектування інженерно-технічних заходів цивільної оборони», наявні сили і засоби); наявність об'єктів народного господарства, при ушкодженні чи руйнуванні яких можуть утворитися вторинні вогнища ураження в результаті вибухів, пожеж, затоплення місцевості і поширення на ній сильнодіючих отруйних речовин та ін. Особлива увага при прогнозуванні й оцінці обстановки приділяється захисту категорійованих міст і об'єктів народного господарства: визначаються ймовірні вогнища ураження, зони руйнувань, катастрофічних затоплень і РЗ, можливі втрати серед населення, сил і засобів цивільної оборони. Також прогнозуються ступінь виходу з ладу транспорту, промислових і житлових будинків та споруд, комунально-енергетичних мереж і паливних систем, засобів зв'язку й інших систем, що забезпечують у цілому життєдіяльність міста, району, області, і очікуваний характер та обсяг робіт. На підставі прогнозу здійснюється розрахунок сил і засобів цивільної оборони, необхідних для проведення рятувальних та інших невідкладних робіт.

Після нападу супротивника на основі початкових даних про параметри ядерних вибухів, характер і масштаб застосування інших видів зброї масового ураження також здійснюється прогнозування можливої обстановки, яка проводиться для вживання необхідних заходів захисту, для оцінки можливих

втрат о. с. формувань цивільної оборони, військ і населення, оцінки обсягу робіт з ліквідації наслідків нападу і для прийняття (уточнення) оптимального рішення на проведення рятувальних та інших невідкладних робіт (РІНР). При цьому у вогнищах ядерного ураження (ВЯУ) оцінюється і пожежна обстановка, що необхідно для визначення обсягів і термінів виконання протипожежних заходів при проведенні РІНР, заходів щодо відновлення джерел пожежного водопостачання, а також для уточнення розрахунку сил і засобів та рішення на їх використання. Вихідними даними для прогнозування й оцінки пожежної обстановки, крім параметрів ядерного вибуху, можуть бути швидкість і напрямок середнього і приземного вітру та інші матеріали попередньої оцінки.

Прогнозування можливої радіаційної обстановки проводиться з метою визначення масштабів і характеру радіоактивного зараження місцевості, розробки і здійснення заходів, які виключають чи зменшують втрати від нього. Результати прогнозування є орієнтовними і слугують вихідними даними для організації радіаційної розвідки, захисту населення, сільськогосподарських тварин і рослин, використання транспортних магістралей в умовах зараження і т.д.

Радіаційна обстановка після застосування ядерної зброї оцінюється за даними прогнозування, розвідки і дозиметричною контролю. При її оцінці визначаються зони радіоактивного зараження місцевості, розраховуються дози радіації, які можуть одержати люди протягом того чи іншого часу перебування в зонах зараження і при їх проходженні, визначаються час початку роботи і кількість змін для проведення рятувальних робіт у вогнищі ураження, режими роботи об'єктів господарювання і режими захисту населення в умовах радіоактивного зараження. Результати оцінки дозволяють вибрати найбільш прийнятні способи дій сил цивільної оборони у вогнищах ураження і намітити заходи щодо їх захисту. Дані про радіаційну обстановку потім уточнюються за даними повітряної, морської (річкової) розвідки й установ мережі спостереження і лабораторного контролю.

Вогнища хімічного ураження (ВХУ) виникають у результаті застосування супротивником отруйних речовин, а також при руйнуванні хімічно небезпечних об'єктів, які виготовляють чи використовують у технології сильнодіючих отруйних речовин (такі вогнища прийнято називати вторинними).

Вихідними даними для прогнозування обстановки в ОХП є: засоби, способи і райони застосування супротивником хімічної зброї; типи застосованих отруйних речовин (або розлитої сильнодіючої отруйної речовини); час застосування хімічної зброї і метеорологічні умови в приземному шарі повітря. Необхідно визначити розміри районів і глибину поширення зараженого повітря, стійкість отруйних речовин й оцінити можливі втрати населення.

Застосування супротивником біологічної зброї може створити різні за розмірами вогнища біологічного ураження (ВБУ). Характер вогнища, його масштаби і тривалість дії біологічних засобів залежать від виду і способу застосування збудника, метеорологічних умов і своєчасності проведення організаційних, санітарно-гігієнічних і протиепідемічних заходів. При масованому аерозольному способі застосування і сприятливих для поширення бактерій метеорологічних умовах може бути заражена територія в сотні і навіть тисячі квадратних кілометрів.

Прогнозуючи обстановку, необхідно визначити можливі розміри зон біологічного зараження, вид збудника, спосіб його застосування і стійкість бактеріальних рецептур, очікувані первинні втрати населення з урахуванням його густоти і забезпеченості засобами захисту, характер зараженості об'єктів господарювання, майна і технічних засобів, ймовірні вторинні втрати населення в результаті передачі інфекцій від хворих до здорових. Для розрахунку можливих втрат населення необхідно знати: площу зараження; кількість людей, які перебувають на ній; забезпеченість їх захисними спорудами, засобами індивідуального захисту і медичними засобами захисту. При раптовому застосуванні біологічних засобів може бути заражене аерозолями до 50-60% загальної чисельності населення; якщо люди будуть завчасно сповіщені і

встигнуть вжити елементарних заходів захисту, втрати становитимуть не більше 15%.

Прогнозування зон можливого катастрофічного затоплення з визначенням їхніх меж, глибини й інших параметрів здійснюється розрахунковим шляхом на основі відповідних методик. Прогнозування зон затоплення після нападу супротивника здійснюється виходячи з характеру фактичних руйнувань чи ушкоджень напірного фронту гідротехнічних споруд і рівня заповнення водоймищ до моменту нападу.

Результати будь-якого прогнозування є наближеними і використовуються органами управління ІДО для аналізу та попередньої оцінки обстановки. Проте якісне прогнозування забезпечує не тільки правильну організацію й успішне проведення рятувальних робіт у вогнищах ураження, а й дає можливість зменшити імовірність утворення таких вогнищ шляхом своєчасного оповіщення населення й укриття чи евакуації його із зон радіоактивного, хімічного і біологічного зараження.

Отже, в розділі охорони праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях були розглянуті основні заходи по забезпеченню безпеки та виробничої санітарії і гігієни праці, визначена категорія приміщення за вибухо-пожежною та пожежною небезпекою. Здійснено розрахунок штучного освітлення, а саме загальну розрахункову освітленість, що дорівнює 307,27 лк. Також розглянуто і розкрито питання прогнозування обстановки у вогнищах ураження.

ВИСНОВКИ

Світовий досвід демонструє те, що малий та середній бізнес є однією із рушійних сил економічного розвитку, представляє собою ефективний засіб структурної розбудови, в тому числі регіональної, в країні, призводить до активізації інноваційної діяльності, є шляхом подолання диспропорцій на окремих сегментах ринку, сприяє утворенню нових робочих місць та є одним із перспективних напрямів дії конкурентно-ринкового середовища.

В Україні розвиток ринкової системи господарювання прямо залежить від зростання підприємницької активності в усіх сферах економіки. Малий бізнес надає економіці гнучкості, мобілізує значні фінансові та виробничі ресурси, сприяє насиченню ринку товарами та послугами, які необхідні в даний період, Середній бізнес надає збільшенню зайнятості, поповненню місцевого та державного бюджетів, демонополізації, розвитку конкуренції, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і формуванню середнього класу.

Малий бізнес чи мале підприємництво, як вважають деякі вчені, що ці поняття тотожні, вже стало невід'ємною частиною ринкових відносин, проте, єдиного погляду на визначення сутності цих категорій серед дослідників не сформовано. Така ситуація склалася через те, що у науковій літературі існує різносторонність підходів щодо трактування понять «мале підприємництво» та «малий бізнес»: бізнес є ширшим ніж підприємництво; підприємництво є ширше ніж бізнес; підприємництво і бізнес, якщо не тотожні, то синонімічні поняття. До того ж аналіз трактування цих категорій у законодавстві України показав що в офіційних нормативно-правових документах не визначено поняття «малий бізнес», але є поняття «мале підприємництво», тобто в Україні ці поняття законодавчо теж ототожнюються.

Наступне, аналізуючи історичні аспекти розвитку та становлення малого та середнього бізнесу в Україні, можна зрозуміти, що цей процес складний та багатогранний. Через те, що малому бізнесу в сучасній ринковій економіці

України необхідно постійно долати низку проблем, таких як недосконала нормативно-правова база, неефективна державна підтримка, як фінансова так і соціальна, тягар податкового тиску, несприятливий інвестиційний клімат, низький інвестиційний потенціал, та інше. Саме тому, першочерговим завданням є подолання державою цих бар'єрів, які перешкоджають подальшому розвитку малого та середнього бізнесу.

Проте, окрім екзогенних проблем існують і ендегенні, до яких можна віднести: відсутність або недостатність економічної освіти у підприємців, що вирішили відкрити власний бізнес; висока схильність до ризику; відсутність навичок стратегічного мислення, схильність до прийняття управлінських рішень без належної аргументації, суто інтуїтивно; проблеми з підбором персоналу; відсутність або недостатність обґрунтування економічних рішень, недостатня увага до комплексу функцій фінансового менеджменту. При цьому враховуючи певні особливості, які відрізняють малий бізнес від великого: спрямованість на максимізацію прибутку і мінімізацію витрат, обмежене коло працівників, відсутність комплексу стратегії і тактики діяльності, спеціальний податковий режим, обмеженість фінансування діяльності, особливості інвестиційної політики та ін. Тому виникає необхідність створення на малому підприємстві зрозумілої та логічної схеми організації даного процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

Аналіз фінансово – господарської діяльності підприємства ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» за 2015 – 2017 роки, опираючись на техніко-економічні показники, дає можливість зробити висновок про те, що підприємство в цілому ефективно формує та використовує фінансові ресурси. Підприємство є прибутковим, це говорить про наявність умов для здійснення ефективного процесу відтворення виробництва, самоокупності та самофінансування суб'єкта підприємництва.

Аналіз майна і джерел їх формування свідчить про те, що збільшення необоротних активів може свідчити про розширення підприємством обсягів господарювання, переозброєнням, а зменшення оборотних активів може говорити про ефективне розпорядження запасами, прискорення їх оборотності. Розрахунки показують, що коефіцієнт нагромадження відповідає нормативу, що свідчить про сприятливу структуру запасів підприємства.

Слід зазначити, що темп росту обсягу продажів перевищує темп росту обсягу дебіторської заборгованості, що свідчить про поліпшення фінансової політики підприємства в плані розрахунків. Незважаючи на загальне збільшення як дебіторської заборгованості, так і кредиторської, говорить про те, що підприємству необхідно здійснювати систематично моніторинг за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» має стійкий фінансовий стан. Підприємство перестає бути залежним від зовнішніх джерел фінансування, тобто прямує до самофінансування. Через невідповідність коефіцієнту маневреності нормативу можна зробити висновок, що підприємство не може оперативно управляти капіталом. За низкою показників ефективності використання ресурсів відзначається раціональне їх формування та використання. У цілому підприємство є платоспроможним: його оборотні активи погашають усі зобов'язання.

Далі, не можна не відзначити знижену ліквідність. Це означає, що мале підприємство відчуває більші труднощі з мобілізацією «живих грошей» для виконання своїх поточних зобов'язань за кредиторською заборгованістю та банківським кредитом. Причини: значна частина поточних зобов'язань у капіталі і відносно менше коштів вкладає в запаси, а також в дебіторську заборгованість.

Аналіз рентабельності на підприємстві свідчить про ефективність фінансово-господарської діяльності та ефективність використання фінансових ресурсів. Ділова активність характеризується позитивною динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому, і це, в свою чергу, сприяє зміцненню фінансового стану підприємства, разом з виконанням золотого

правила економіки. Вирішення проблем з якими зіштовхується малий та середній бізнеси у процесі ведення господарської діяльності можливо лише за умови використання сучасних ефективних методів управління фінансами підприємства, націленими, в першу чергу, на максимізацію прибутку, тобто завдяки організації професійного фінансового менеджменту, як основи успішного функціонування бізнесу, в свою чергу він обумовлює, насамперед, проведення професійного операційного аналізу. Він є ефективним інструментом, який допомагає менеджерам обрати оптимальну стратегію підприємства в управлінні витратами, асортиментом продукції, виявленні критичних рівнів цін та часу її вилучення, що є головними складовими управління прибутком з метою його максимізації, при цьому не роблячи громіздких розрахунків.

Підводячи підсумок можна стверджувати, що ефективний фінансовий менеджмент сприяє формуванню ресурсного потенціалу підприємств, зростанню його продуктивності, забезпечує постійне накопичування власного капіталу. Це сприяє підвищенню конкурентної позиції підприємства на фінансовому і товарному ринках, стабілізує економічне становище, формує стійку стратегію розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» // Відомості Верховної Ради України
2. Закон України "Про підприємництво" від 07.02.1991 № 698-ХІІ зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
3. Закон України від 19 жовтня 2000 р. "Про державну підтримку малого підприємництва" та внесення змін до Господарського кодексу України від 16 січня 2003 р.[Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.
4. Конституція України. Прийнята Верховною Радою України ... Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
5. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні: дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Боцьора Людмила Олександрівна; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів, 2015. - 272 с.
6. Буряк Л.Д. Формування первісного капіталу малих підприємств // Фінанси України. – 2001 – №11. – с. 11-12. 12. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 84 с.
7. Васильєва Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д.В. Васильєва // Механізм регулювання економіки. – 2011. - №3. – С.188.
8. Воробйова І.А. Операційний аналіз у фінансовому менеджменті малого бізнесу : особливості та застосування /І.А. Воробйова //Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова. – 2014. – с. 1-21.
9. Довгальова О. В. Управління малим бізнесом: підручник / О. В. Довгальова, О. В. Балабенко: Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка; Донецьк: Цифрова типографія, 2011. – 298 с.

10. Економетрика: навчальний посібник для студентів напряму підготовки "Економічна кібернетика" всіх форм навчання / Л. С. Гур'янова, Т. С. Клебанова, О. А. Сергієнко, С. В. Прокопович. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 384 с.
11. Кічук О. С. Організаційно-економічний механізм сприяння розвитку малого підприємництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. С. Кічук / Одеський державний економічний університет. — О., 2009. — 226 с.
12. Кондратенко Н. О. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент» (для студентів 5 курсу всіх форм навчання за спеціальностями 7.03060101 та 8.03060101. Менеджмент організацій і адміністрування) / Н. О. Кондратенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 81 с.
13. Конспект лекцій з дисципліни “Фінансовий аналіз” для студентів IV курсу всіх форм навчання всіх спеціальностей /Укл. Н.В.Мозгова, О.М.Гайдаєнко - Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013 р.- 152с.
14. Малий та середній бізнес / В. Є. Сахаров, Я. В. Белінська, О. В. Зав'ялова та ін.; під ред. В. Є. Сахарова. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2003. – 368 с.
15. Михайличенко Н.М. Фінансовий менеджмент в малому бізнесі: проблеми та перспективи. / Н.М. Михайличенко // Макретинг та менеджмент. Економічні науки. – 2011. – № 1(7Е). – с. 291-295. 59. Мних Є.В., Економічний аналіз: підручник / Є.В.Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
16. Фастовець А.А., Фисун І.В. Ф 26 Фінанси малого бізнесу: навч. посіб. / А.А. Фастовець, І.В. Фисун. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 302 с.
17. Фінансовий менеджмент у схемах і таблицях / Квач Я.П., Орлов В.М., Орлова О.В., Толкачова Г.В.; за ред. д.е.н., проф. В.М. Орлова. – Одеса: 2012. – 72 с.
18. Бех М. С. Сутнісна характеристика малого і середнього бізнесу в трансформаційних умовах реформування економіки України / М. С. Бех., Н. М. Бех// Сталий розвиток економіки. – 2011. – №2(5). – С. 53 – 56.

19. Верич Ю.Л. Оцінка інвестиційних проектів / Ю.Л.Верич, М.Е.Сушко// Проблеми розвитку інноваційної діяльності малих промислових підприємств. Економічні науки. – 2009. - №4. – с.156-159. 20. Виговська В. В. Особливості фінансового менеджменту малих підприємств / В. В. Виговська // Сіверянський літопис. –. 2009. – № 1. – с. 163-166.

20. Воробйова І.А. Операційний аналіз у фінансовому менеджменті малого бізнесу : особливості та застосування /І.А. Воробйова //Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова. – 2014. – с. 1-21.

21. Гнатенко Є. П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві / Є. П. Гнатенко. // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2013. - Вип. 10(1). - С. 1-10.

22. Єзгор Л. О. Теоретичні основи сентенцій "мале підприємництво" та "малий бізнес" в Україні / Л. О. Єзгор // Вісник Львівського університету. Серія екон. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – Випуск 41. – С. 423 – 428.

23. Литвиненко, Я. В. Планування податкових платежів підприємства та його удосконалення / Я. В. Литвиненко, Т. Є. Литвиненко // Вісник Хмельницького національного університету : науковий журнал. – 2010. – Т. 1, № 5. – С. 90–93.

24. Пудсакулич В.Р. Методи ідентифікації малих підприємств: Зб. наук. ст. VII всеукраїнська науково-практична Інтернет-конференція. Сучасний соціокультурний простір 2009 / В. Р. Пудсакулич. – Ужгород, 2009. – С. 45–51.

25. Попович К.В. Удосконалення аналізу виробничих запасів / К.В. Попович // «Управління ризиком». -2013.- № 11(151). – 2013. – с. 26-28.

26. Радченко О.Д. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансами малих підприємств //Науковий вісник Луцького Державного технологічного університету Економічні науки. Серія: «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Випуск 5(20). – ч.2. – Луцьк, 2008 – с.169-176.

27. Рарок О.В. Менеджмент малих підприємств: проблеми і перспективи / О.В. Рарок// «Молодий вчений». Економічні науки. – 2016. – №6(33). – с.100 – 104.

28. Супрун, О. А. Сучасні методи планування виручки від реалізації / О. А. Супрун, М. І. Арич // Сучасні проблеми розвитку підприємств харчової промисловості: теорія та практика : програма і матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених і студентів, 4–5 грудня 2013 р. — К.: НУХТ, 2013. — С. 370 - 371.

29. Юрко Т.С. Теоретичні засади визначення сутності малого підприємництва / Т.С. Юрко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічної науки – 2014. – Випуск №8. Ч. 6 – с. 22-26.

30. Емануїлова Г.О. Особливості розвитку та сучасний стан малого бізнесу в Україні / Г.О. Емануїлова, І.С. Лапіна // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – № 9 (241). – с. 98-112.

31. Міщенко Г.О. Експрес-аналіз фінансового стану /Г.О. Міщенко // Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Вінниця: Видавничо - редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – Вип. 22. – с. 409-415.

32. В. В. Матвеев, Л. І. Скібіцька ; М-во освіти і науки України. - К. : Кондор, 2011. - 912 с. : іл. - Бібліогр.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://pidruchniki.com/1972020242002/menedzhment/male_serednye_pidpriyemnits_tvo

33. Васильєва Л. М. Сутність суб'єктів малого підприємництва / Л. М. Васильєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NII_2010/Economics/72037.doc.htm

34. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року (із внесеними змінами) [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

35. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с. 26. Державна служба статистики України. Офіційна сторінка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

36. Кавтиш О. П. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості / О. П. Кавтиш, Т. О. Колісна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». № 5, 2013. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2028> 38. Кальна Т. А. Прийоми фінансового аналізу: переваги та недоліки / Т. А. Кальна // Економічний аналіз. - 2014. - Т. 15(2). - С. 13-18.

37. Лимар О. Ф. Кількісна та якісна характеристика суб'єктів малого підприємництва в країнах Європейського Союзу / О. Ф. Лимар // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. - 2011. - № 2(2). - С. 149-155. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2011_2\(2\)_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2011_2(2)_19).

38. Манн Р. Особливості та етапи розвитку інформаційного суспільства та інформаційної економіки [Електронний ресурс] / Р. Манн // Часопис економічних реформ. - 2013. - № 3. - С. 89-96.

39. Мельник, Т. О. Аналіз стратегій розвитку малого підприємництва в Україні / Т.О. Мельник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 21. – № 1. – С. 106-111. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://econa.org.ua/index.php/econa/article/download/878/pdf_455

40. Сілічєва Н. Є. Малий бізнес в Україні: стан та перспективи розвитку / Н. Є. Сілічєва // Економічні інновації. - 2015. - Вип. 59. - С. 303-309. [Електронний ресурс] - Режим доступу: file:///E:/downloads/ecinn_2015_59_35.pdf

41. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560-564. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/3-2015/116.pdf>

ДОДАТКИ

**Додаток А. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПАТ «Запорізьке
Кар'єроуправління» за 2016 р.**

Підприємство _____	ТОВ «ЗАПОРІЗЬКЕ КАР'ЄРОУПРАВЛІННЯ»	Дата (рік, місяць, число) _____	за ЄДРПОУ _____	КОДИ
Територія _____			за КОАТУУ _____	_____
Організаційно-правова форма господарювання _____			за КОПФГ _____	_____
Вид економічної діяльності _____			за КВЕД _____	_____
Середня кількість працівників ¹ _____				
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)				

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на _____ 20__ р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
		тис.грн	тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	1000	1647,5	4141
первісна вартість	1001	2238	6808,5
Знос	1002	590,5	2667,5
Незавершене виробництво	1005	110480	117003
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	531230,5	517664,5
первісна вартість	1011	1117760	1132516,5
Знос	1012	586529,5	614852
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	23981	64397,5
інші фінансові інвестиції	1035	259	7957
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	14756,5
Інші необоротні активи	1090	3912,5	5543,5
Усього за розділом I	1095	671510,5	731463
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	1101	146637,5	17430,5
незавершене виробництво	1102	225569,5	282405
готова продукція	1103	56395,5	47325,5
Товари	1104	1373,5	1667
поточні біологічні активи	1110	475	510,5

1	2	3	4
Векселі одержані	1120	1548,5	1619,5
Дебіторські заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	1125	133458	124440,5
первісна вартість	1126	136868	129707,5
резерв сумнівних боргів ()	1127	3410	5267
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	5846,5	6299
за виданими авансами	1130	57510,5	82162,5
з нарахованих доходів	1140	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	4921,5	679
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17958,5	30157
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
готівка	1166	4532,5	1893
рахунки в банках	1167	13720,5	15771
Інші оборотні активи	1190	351	176,5
Усього за розділом II	1195	670298,5	765536,5
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200	67,5	100,5
Баланс	1300	1341876,5	1497100
ПАСИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
		тис.грн	тис.грн
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	1401	2182	141355,5
Пайовий капітал	1400	-	-
Інший додатковий капітал	1410	924684	781877
Резервний капітал	1415	545	26695
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	77612	117341
Неоплачений капітал ()	1425	-	-
Вилучений капітал ()	1430	19493	49930
Усього за розділом I	1495	985530	1017338,5
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Цільове фінансування	1525	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	1510	7367	7417
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	63	55
Усього за розділом II	1595	7430	7472
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		-	-
Короткострокові кредити банків	1600	82434	105286
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-

1	2	3	4
Векселі видані	1605	1539	26284
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.	1615	73693	116403
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	1635	168810	199834,5
з бюджетом	1620	9488	10768,5
з позабюджетних платежів	1621	550	-
зі страхування	1625	1954	2844
з оплати праці	1630	5592	6593,5
з учасниками	1640	1159	2101,5
з внутрішніх розрахунків	1645	319	449
Інші поточні зобов'язання	1690	3307,5	1633,5
Усього за розділом III	1695	348845,5	472197,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	71	92
Баланс	1900	1341876,5	1497100

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток Б. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПАТ «Запорізьке Кар'єроуправління» за 2017 р.

Підприємство <u>ТОВ «ЗАПОРІЗЬКЕ КАР'ЄРОУПРАВЛІННЯ»</u> Територія _____ Організаційно-правова форма господарювання _____ Вид економічної діяльності _____ Середня кількість працівників ¹ _____ 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)	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ _____ за КОАТУУ _____ за КОПФГ _____ за КВЕД _____
--	---------------------------	---

КОДИ		
		01

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на _____ 20__ р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
		тис.грн	тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	1000	4141	3916,5
первісна вартість	1001	6808,5	10294
Знос	1002	2667,5	6377,5
Незавершене виробництво	1005	117003	117181
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	517664,5	539382
первісна вартість	1011	1132516,5	1198028
Знос	1012	614852	658646
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	64397,5	117529
інші фінансові інвестиції	1035	7957	15309,5
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	14756,5	14756,5
Інші необоротні активи	1090	5543,5	7472,5
Усього за розділом I	1095	731463	815547
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	1101	17430,5	189142
незавершене виробництво	1102	282405	314618,5
готова продукція	1103	47325,5	47214
Товари	1104	1667	2102
поточні біологічні активи	1110	510,5	578

1	2	3	4
Векселі одержані	1120	1619,5	549,5
Дебіторські заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	1125	124440,5	83984,5
первісна вартість	1126	129707,5	85987
резерв сумнівних боргів ()	1127	5267	2005,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	1135	6299	16594
за виданими авансами	1130	82162,5	102600,5
з нарахованих доходів	1140	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	679	1197,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30157	27629
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
готівка	1166	1893	3806,5
рахунки в банках	1167	15771	15718
Інші оборотні активи	1190	176,5	14231
Усього за розділом II	1195	765536,5	819965
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200	100,5	96,5
Баланс	1300	1497100	1635608,5
ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
		тис.грн	тис.грн
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	1401	141355,5	280529
Пайовий капітал	1400	-	-
Інший додатковий капітал	1410	781877	640640
Резервний капітал	1415	26695	52845
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	117341	153941,5
Неоплачений капітал ()	1425	-	-
Вилучений капітал ()	1430	49930	37583
Усього за розділом I	1495	1017338,5	1090192,5
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Цільове фінансування	1525	-	26
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	1510	7417	6031
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	21365,5
Інші довгострокові зобов'язання	1515	55	110
Усього за розділом II	1595	7472	27506,5
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		-	-
Короткострокові кредити банків	1600	105286	120442
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-

1	2	3	4
Векселі видані	1605	26284	46777
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.	1615	116403	117459,5
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	1635	199834,5	206404,5
з бюджетом	1620	10768,5	4791
з позабюджетних платежів	1621	-	-
зі страхування	1625	2844	3858
з оплати праці	1630	6593,5	8525,5
з учасниками	1640	2101,5	2470,5
з внутрішніх розрахунків	1645	449	171,5
Інші поточні зобов'язання	1690	1633,5	6860,5
Усього за розділом III	1695	472197,5	517755
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	92	128,5
Баланс	1900	1497100	1635608,5

Керівник

Головний бухгалтер
