

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра фінансів, обліку і аудиту

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Пояснювальна записка і розрахунки
до магістерської кваліфікаційної роботи

МРЕ 279.01.04 ПЗ

Виконала:

студентка групи: 211-ФС-323
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок»
(роботу виконано самостійно, відповідно до
принципів академічної доброчесності)
Данилащук Н.П.

Керівник: доцент, канд. екон.наук
Карачарова К.А.

Рецензент: професор, доктор екон.наук
Дикань О.В.

2025

АНОТАЦІЯ

Дана кваліфікаційна робота включає в себе 116 сторінок друкованого тексту пояснювальної записки формату А4, що включає 4 рисунка, 19 таблиць, 65 літературних джерел.

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах господарювання транспортні підприємства відіграють ключову роль у забезпеченні економічної стабільності та сталого розвитку держави. Висока конкуренція на ринку транспортних послуг, глобалізація економіки, зміна ринкових умов і технологічний прогрес висувають нові виклики до ефективного управління фінансово-економічною діяльністю підприємств транспортної галузі.

Таким чином, дослідження даної теми дозволить не тільки знайти шляхи підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств, але й сприятиме загальному економічному зростанню країни за рахунок підвищення продуктивності та зменшення витрат у сфері транспортної логістики.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних положень та надання практичних рекомендацій щодо управління фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства ТОВ «Е-Логістик».

Об'єктом дослідження є економічні відносини, які виникають в процесі управління фінансово-економічною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є процес формування ефективної системи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства.

Методами дослідження є метод системного аналізу, метод порівняльного аналізу, горизонтальний та вертикальний методи, метод розрахунку показників фінансового стану, метод оцінки ефективності антикризових заходів, коефіцієнтний метод та графічний метод.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, підручники, періодичні видання, монографії, наукові статті за темою дослідження та фінансова звітність ТОВ «Е-Логістик» за період 2021-2023 рр.

Ключові слова: АНАЛІЗ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, УПРАВЛІННЯ, МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ, ПЛАНУВАННЯ, ОПОДАТКУВАННЯ, СТРАХУВАННЯ.

ABSTRACT

This qualification work consists of 116 pages of printed text in an explanatory note format (A4), including 4 figures, 19 tables, and 65 literary sources.

Relevance of the research topic. In modern economic conditions, transport enterprises play a key role in ensuring economic stability and sustainable development of the state. High competition in the transport services market, globalization of the economy, changing market conditions, and technological progress pose new challenges for the effective management of the financial and economic activities of enterprises in the transport sector.

Thus, studying this topic will not only help identify ways to improve the efficiency of transport enterprises but will also contribute to the overall economic growth of the country by increasing productivity and reducing costs in the field of transport logistics.

The purpose of the qualification work is the study of theoretical provisions and the provision of practical recommendations regarding the management of financial and economic activities of the transport company "E-Logistik" LLC.

The object of research is economic relations that arise in the process of managing the financial and economic activities of the enterprise.

The subject of the study is the process of forming an effective system of managing the financial and economic activities of the enterprise.

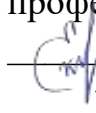
Research methods include the method of system analysis, comparative analysis, horizontal and vertical methods, the method of calculating financial condition indicators, the method of evaluating the effectiveness of anti-crisis measures, the coefficient method, and the graphical method.

The information base of the study comprises the works of domestic and foreign scientists, textbooks, periodicals, monographs, scientific articles on the research topic, and the financial statements of LLC "E-Logistics" for the period 2021–2023.

Keywords: ANALYSIS, FINANCIAL CONDITION, MANAGEMENT, FINANCIAL MANAGEMENT METHODS, FORECASTING, PLANNING, TAXATION, INSURANCE.

Український державний університет залізничного транспорту
Факультет економічний
Кафедра фінанси облік і аудит
Освітній рівень: магістр
Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
Освітня програма «Управління фінансами, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,
професор, д-р екон. наук
 О.Г.Кірдіна
«30» вересня 2024 року

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Данилащук Наталії Петрівні

- 1 Тема «Управління фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства» керівник Карачарова Катерина Анатоліївна, канд. екон. наук, доцент, затверджена розпорядженням по економічному факультету «21» жовтня 2024 року № 27/24
- 2 Строк подання студентом закінченої роботи «10» січня 2025 року.
- 3 Вихідні дані: підібрати законодавчі акти і нормативні документи з теми дипломної роботи; вивчити і узагальнити монографічну, наукову, навчальну літературу щодо теми дипломної роботи; ознайомитися і підібрати сучасні публікації з теми роботи в наукових журналах й інших періодичних виданнях; зібрати, узагальнити, проаналізувати фінансову, статистичну, економічну інформацію про об'єкт дослідження для виявлення сутності і ролі фінансово-економічного аналізу в діяльності підприємства.
- 4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) вивчення функцій і завдань фінансової організації, системи управління фінансами та методики аналізу фінансової звітності на підприємстві; аналіз фінансового стану підприємства та виявлення його слабких сторін; пошук шляхів удосконалення управління фінансовою діяльністю підприємства.

5 Перелік графічного матеріалу наукові підходи щодо визначення сутності поняття фінансового результату, аналіз активу та пасиву балансу, аналіз ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості, аналіз фінансових результатів, рентабельності, прогнозування фінансових результатів,

6 Дата видачі завдання «30» вересня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Стан виконання етапів	Примітка
Вибір теми та її затвердження	02.10.2024-10.10.2024	
Підбір літератури та статистичних матеріалів	11.10.2024-17.10.2024	
Консультація з керівником щодо організації роботи	18.10.2024-26.10.2024	
Огляд джерел інформації	27.10.2024-31.10.2024	
Написання чернетки першого розділу дипломної роботи	01.11.2024-07.11.2024	
Аналітична обробка інформації та написання чернетки другого розділу роботи	08.11.2024-15.11.2024	
Обробка матеріалу для написання аналітичних розрахунків третього розділу роботи	16.11.2024-27.11.2024	
Аналітична обробка інформації та написання висновків до третього розділу роботи та висновків до всієї роботи	01.12.2024-27.12.2024	
Перед захист на кафедрі. Кінцеве оформлення роботи	10.01.2025	

Студент 

Н.П.Данилащук

Керівник 

К.А.Карачарова

Зміст

Вступ	7
1 Теоретичні основи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства	10
1.1 Сутність управління фінансово- економічною діяльністю транспортного підприємства	10
1.2 Особливості системи управління фінансами на транспортном підприємстві	12
1.3 Методика аналізу фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства	17
Висновки до першого розділу	43
2 Діагностика фінансово-економічної діяльності на прикладі Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик»	44
2.1 Техніко-економічна характеристика діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик»	44
2.2 Фінансово-економічний аналіз підприємства	49
2.3 Оцінка фінансової ефективності діяльності підприємства	57
2.4 Аналіз фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства	69
Висновки до другого розділу	84
3 Шляхи поліпшення фінансового стану підприємства	85
3.1 Напрямки удосконалення фінансового стану досліджуваного підприємства	85
3.2 Прогнозування основних показників фінансового стану досліджуваного підприємства	94
3.3 Економічне обґрунтування запропонованих заходів покращення фінансового стану досліджуваного підприємства	98
Висновки до третього розділу	100
Висновки	101
Список використаних джерел	106
Додатки	111

					МРЕ.279.01.04 ПЗ			
Изм	Лист	№ д	Підп./	Дата				
Розробив	Данилашук Н.П.				Управління фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства	Лит	Лист	Листів
Перевірив	Карачарова К.А.						4	
						УкрДУЗТ		
Н.конт.	Тройнікова О.М.							
Затвердив	Кірдіна О.Г.							

Вступ

Ринкова економіка України набирає обертів. Відповідно, набирає сили конкуренція як основний механізм регулювання економічних процесів. Конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання може бути забезпечена лише за умови належного управління фінансовими ресурсами та потоками капіталу, що знаходяться в його розпорядженні.

Сучасне середовище характеризується реактивним фінансовим менеджментом, коли більшість суб'єктів господарювання приймають бізнес-рішення як реакцію на поточні проблеми.

При розробці ефективної системи управління фінансами завжди виникає основна проблема поєднання інтересів розвитку підприємства, наявності достатньої кількості грошових коштів для здійснення цього розвитку та підтримки високої платоспроможності підприємства. Від того, наскільки ефективно і швидко фінансові ресурси можуть бути конвертовані в основні та оборотні активи, а також у засоби стимулювання робочої сили, залежить фінансовий добробут підприємства в цілому, його власників і працівників. Фінансові ресурси в цьому контексті мають першорядне значення, оскільки вони є єдиними корпоративними ресурсами, які можуть бути конвертовані безпосередньо в інші види ресурсів і з мінімальними часовими інтервалами. Тому управління фінансами відіграє важливу роль в ринковій економіці як одна з основних функцій управлінської структури.

Вагомою причиною критичного стану багатьох вітчизняних підприємств є неспроможність фінансових служб належним чином виконувати свої функції. Зокрема, це пов'язано з неналежним фінансовим плануванням (бюджетуванням), аналізом, управлінням ризиками та оптимізацією структури активів і пасивів. Позиція, відображена в балансі, звіті про фінансові результати та звіті про рух грошових коштів, повинна бути точно сформована в процесі виконання функцій фінансового управління підприємством.

До них відносяться виживання підприємства в конкурентному середовищі, уникнення банкрутства або фінансової катастрофи, збільшення обсягів виробництва і продажів, максимізація прибутку, мінімізація витрат і забезпечення рентабельності.

Управління оборотним капіталом, дебіторською та кредиторською заборгованістю, нарахованими зобов'язаннями та іншими інструментами короткострокового фінансування - тут найбільш чітко проявляються основні питання управління фінансовою діяльністю підприємства.

Правильна економічна стратегія і раціональна фінансова політика дозволять компанії підтримувати свою ділову активність, прибутковість і хорошу репутацію надійного партнера протягом багатьох років. В умовах ринкової економіки фінансовий аналіз відіграє важливу роль в ефективному управлінні фінансовими ресурсами. Фінансовий аналіз є багатоцільовим інструментом. Він допомагає компаніям приймати обґрунтовані фінансові рішення, оцінювати наявні в них ресурси, виявляти тенденції їх використання та прогнозувати розвиток у короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Компанії з повноцінним аналітичним підходом мають більше шансів раніше розпізнати кризу, що насувається, і швидко відреагувати на неї, уникнувши «неприємностей» або знизивши ступінь ризику.

Для вирішення конкретних проблем і отримання кваліфікованої оцінки свого фінансового стану керівники підприємств все частіше звертаються до фінансового аналізу. При цьому вони очікують отримати конкретні висновки щодо достатності платіжних засобів, нормального співвідношення власного і позикового капіталу, швидкості обороту капіталу і причин його зміни, типу фінансування конкретних видів діяльності тощо. Основними елементами аналізу фінансового стану підприємства є аналіз фінансової звітності та розрахунок фінансових коефіцієнтів.

З огляду на це, важливо організувати належний фінансовий менеджмент на підприємствах, що базується на глибокому фінансовому аналізі. Якщо фінансовий менеджмент організований належним чином, підприємства можуть знизити

виробничі витрати, оптимізувати адміністративне обладнання та знайти нових постачальників і покупців для своєї продукції, таким чином мінімізуючи витрати і максимізуючи прибуток.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних положень та надання практичних рекомендацій щодо управління фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства ТОВ «Е-Логістик».

Відповідно до поставленої мети в роботі визначені наступні завдання:

- вивчення функцій і завдань фінансової організації, системи управління фінансами та методики аналізу фінансової звітності на підприємстві;
- аналіз фінансового стану підприємства та виявлення його слабких сторін
- пошук шляхів удосконалення управління фінансовою діяльністю підприємства.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, які виникають в процесі управління фінансово-економічною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є процес формування ефективної системи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства.

Основою для вирішення поставлених у роботі завдань є діалектичний метод пізнання у взаємозв'язку та розвитку процесів і явищ. Інформаційною базою дослідження є дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств, а також праці вітчизняних і зарубіжних вчених. Для вирішення поставлених завдань використано метод системного аналізу.

Науково-прикладна новизна роботи полягає у перегляді структури управління підприємством, виявленні її слабких сторін та максимальній адаптації цієї структури до умов ринкової економіки. Практична цінність полягає в повному аналізі фінансової діяльності підприємства та виявленні резервів її покращення. Застосовуючи на практиці запропоновані в роботі методи вдосконалення фінансової діяльності, підприємства можуть суттєво знизити собівартість продукції та значно збільшити прибуток від реалізації.

1 Теоретичні основи управління фінансово-економічною діяльністю підприємства

1.1 Сутність управління фінансово- економічною діяльністю транспортного підприємства

Фінанси - це грошові відносини, але не всі грошові відносини є фінансовими.

Грошові відносини перетворюються на фінансові тоді, коли рух грошей набуває певної самостійності. В результаті виробництва товарів та їх реалізації формуються грошові доходи (фінансові ресурси) підприємства, які використовуються в подальшому.

Фінанси підприємства - це грошові відносини, пов'язані з формуванням і розподілом фінансових ресурсів. Фінансові ресурси формуються за рахунок власних та прирівняних до них коштів, мобілізованих на фінансовому ринку в результаті операцій з цінними паперами (статутний капітал, пайові інвестиції, прибуток від основної діяльності, цільові надходження тощо) та перерозподільчих платежів, що надходять у відповідний час. [1].

Фінанси підприємства забезпечують кругообіг основних і оборотних коштів, а також його відносини з державним бюджетом, податковими органами, банками, страховими компаніями та іншими установами фінансово-кредитної системи.

Управління будь-яким підприємством є циклічним процесом. Як показано на рисунку 1.1, в межах одного циклу відбуваються такі дії, як придбання необхідних ресурсів, поєднання їх у виробничому процесі, реалізація виготовленої продукції та отримання кінцевого фінансового результату. В умовах ринкової економіки змінюються пріоритети об'єктів і цілей системи управління

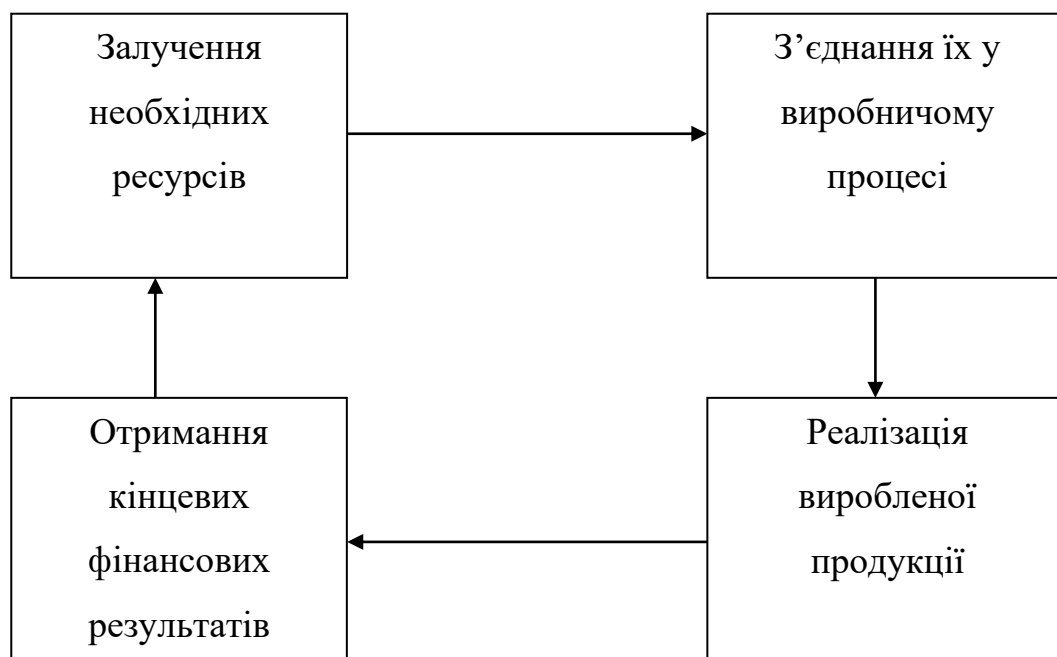


Рисунок 1.1 – Процес функціонування підприємства

Процес суспільного відтворення має три основні стадії: виробництво, розподіл і споживання. Друга стадія відтворювального процесу - це сфера, де виникають і функціонують фінанси, коли відбувається розподіл вартості виробленого суспільного продукту. Саме на цій стадії виникають фінансові відносини, пов'язані з формуванням грошових доходів і заощаджень, які набувають специфічної форми фінансових ресурсів. Потенційно фінансові ресурси створюються на стадії виробництва, коли створюються нові вартості та передаються старі вартості. Однак фактично фінансові ресурси не формуються до стадії розподілу, коли вартість реалізується [2].

В умовах ринкової економіки ефективне управління означає оптимізацію потенційних ресурсів підприємства. У цьому контексті важливість ефективного управління фінансовими ресурсами різко зростає. Від того, наскільки ефективно і швидко вони конвертуються в основні та оборотні активи, а також у засоби стимулювання праці, залежить фінансовий добробут підприємства в цілому, його власників і працівників. Фінансові ресурси в цьому контексті мають

першочергове значення, оскільки вони є єдиними корпоративними ресурсами, які можуть бути конвертовані безпосередньо в інші види ресурсів і в мінімальний проміжок часу. В тій чи іншій мірі роль фінансових ресурсів важлива на всіх рівнях управління (стратегічному, тактичному та оперативному), але особливо важлива з точки зору стратегій розвитку підприємства. Таким чином, як одна з основних функцій управлінської структури, фінансовий менеджмент відіграє важливу роль у ринковій економіці.

Фінанси підприємства виконують три основні функції:

- формування та підтримка оптимальної структури підприємства і збільшення його виробничого потенціалу;
- забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності;
- забезпечення участі підприємств у реалізації соціальної політики.

1.2 Особливості системи управління фінансами на транспортном підприємстві

Будь-який бізнес починається з постановки та пошуку відповідей на три ключові питання:

Якими мають бути розмір та оптимальний склад активів підприємства для досягнення поставлених цілей і завдань?

Де знаходяться джерела фінансування і якою має бути їх оптимальна структура?

Як має бути організовано поточне і перспективне управління фінансовою діяльністю, щоб забезпечити платоспроможність і фінансову стабільність компанії?

Ці питання вирішуються в рамках фінансового менеджменту, який є однією з ключових підсистем загальної системи управління підприємством. Організаційна структура системи фінансового менеджменту підприємства може бути побудована по-різному, залежно від розміру підприємства та виду його

діяльності. Основним моментом, на який слід звернути увагу, є те, чи є робота фінансового менеджера частиною роботи топ-менеджменту компанії, чи пов'язана вона з наданням необхідної та корисної аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень у сфері фінансів. Незалежно від організаційної структури компанії, фінансовий менеджер відповідає за аналіз фінансових питань, прийняття рішень або надання рекомендацій вищому керівництву[3].

Існує широкий спектр методів фінансового менеджменту. Основними з них є прогнозування, планування, оподаткування, страхування, власні кошти, фінансування, платіжні системи, системи фінансового забезпечення, системи фінансових санкцій, амортизаційні системи, системи стимулювання, принципи ціноутворення, трастові операції, заставні операції, факторинг, оренда та лізинг, як показано на рисунку 1.2.

Інформаційною базою системи фінансового менеджменту є будь-яка фінансова інформація:

- фінансова звітність;
- звіти фінансових органів;
- інформація установ банківської системи;
- інформація товарних, фондових та валютних бірж;
- інша інформація.

Технічна підтримка систем фінансового менеджменту є самостійним і дуже важливим елементом. Багато сучасних систем, заснованих на безпаперовій технології, неможливо реалізувати без використання комп'ютерних мереж, персональних комп'ютерів і функціональних пакетів прикладних програм[4].

Будь-яка система управління фінансами функціонує в рамках чинного законодавства та нормативно-правових актів. До них відносяться закони, укази президента, постанови уряду, накази та інструкції міністерств, ліцензії, статутні документи, положення, інструкції та методичні рекомендації.

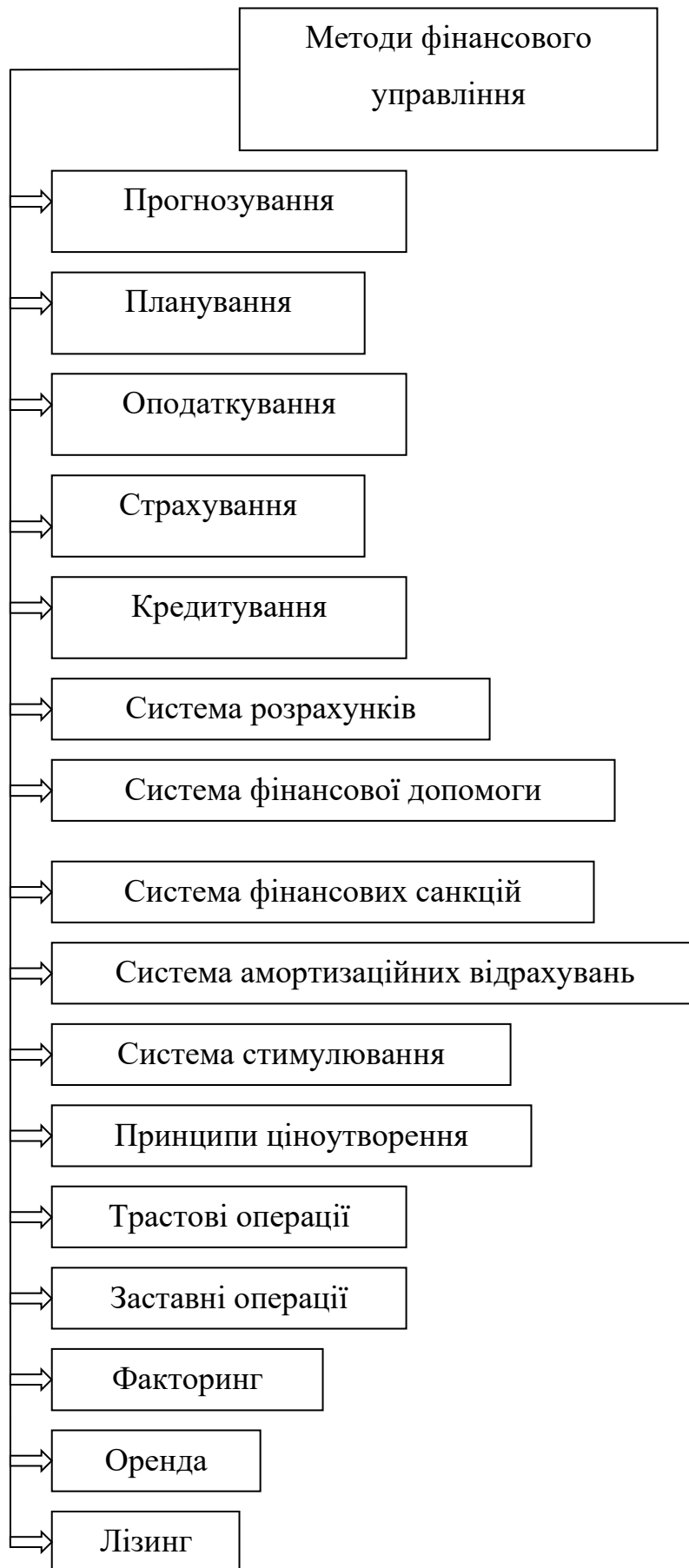


Рисунок 1.2 - Методи фінансового управління

В умовах ринкової економіки фінансовий менеджер стає однією з ключових фігур підприємства. Він аналізує доцільність постановки фінансових проблем і використання того чи іншого методу для їх вирішення, іноді вибираючи найбільш підходящий варіант дій. Фінансовий менеджер, як правило, є відповідальним виконавцем рішення, а також здійснює оперативну фінансову діяльність. Його основним змістом є управління грошовими потоками[5].

Які ознаки успішного управління фінансами? Ви можете сформулювати цілу систему цілей:

- виживання компанії в конкурентному середовищі;
- уникнення банкрутства та великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості компанії;
- збільшення обсягів виробництва і продажів;
- максимізація прибутку;
- мінімізація витрат;
- забезпечення прибуткової діяльності і т.д. показано на рисунку 1.3.

Найпоширенішим твердженням є те, що компанія повинна працювати таким чином, щоб забезпечити максимальний дохід власнику [6].

У фінансовому менеджменті весь капітал підприємства можна розділити на 2 частини: власний і позиковий.

Капітал - це капітальні вкладення, а його безумовним і виключним власником є власник (або власниця) підприємства.

Будь-яка система управління фінансами функціонує в рамках чинного законодавства та нормативно-правових актів. До них відносяться закони, укази президента, постанови уряду, накази та інструкції міністерств, ліцензії, статутні документи, положення, інструкції та методичні рекомендації.

Власний капітал повинен включати статутний капітал (Пайовий капітал), тобто первинне і подальше інвестування власних коштів за рахунок приросту капіталу власниками, акціонерами і

прибутку.



Рисунок 1.3 - Ознака успішного фінансового управління

Позиковий капітал - це капітал, який підприємство утримує протягом певного періоду часу, після чого він має бути повернутий власникам в обмін на тимчасове володіння[7].

Позиковий капітал включає капітал, запозичений у банків, а також капітал, залучений шляхом випуску цінних паперів (крім акцій) та лізингу машин, обладнання та будівель.

Важливою частиною фінансового менеджменту є правильна постановка цілей, які відповідають фінансовим інтересам об'єкта управління. Фінансовий менеджмент дуже динамічний. Ефективність його функціонування значною мірою залежить від швидкості його реакції на зміни кон'юнктури фінансового ринку, фінансової ситуації та фінансового стану об'єкта управління[8]. Тому фінансовий менеджмент повинен базуватися на знанні стандартних управлінських практик, умінні швидко і точно оцінити конкретну фінансову ситуацію, що склалася, і вмінні швидко знайти хороший, якщо не єдиний, вихід з цієї ситуації. Готового рецепту фінансового менеджменту немає і бути не може.

Відомо, що в сучасних умовах для більшості компаній характерний пасивний фінансовий менеджмент, тобто прийняття управлінських рішень як реакція на поточні проблеми, так зване «затикання дірок». Така форма управління створює низку протиріч між інтересами підприємств і фінансовими інтересами держави, між ціною грошей і прибутковістю виробництва, між прибутковістю власного виробництва і прибутковістю фінансового ринку, між прибутковістю виробництва і прибутковістю фінансових послуг тощо[9].

Управління фінансами підприємств базується на аналізі фінансово-економічного стану.

1.3 Методика аналізу фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства

Фінансова звітність - це сукупність форм звітності, що складаються на основі даних бухгалтерського обліку з метою надання користувачам узагальненої інформації про фінансове становище і результати діяльності підприємства та зміни

в його фінансовому становищі за звітний період у формі, зручній та зрозумілій для прийняття певних управлінських рішень.

Фінансова звітність узагальнює дані виробничого обліку, що накопичуються та використовуються на підприємстві.

В умовах переходу до ринкової економіки бухгалтерський облік перетворюється на інструмент збору, обробки та передачі інформації про діяльність підприємства[10].

Фінансова звітність є сполучною ланкою між підприємством і зовнішнім середовищем. Майбутнє підприємства залежить від того, що представлено в його фінансовій звітності. Відповідальність за забезпечення ефективного зв'язку між підприємством і фінансовими ринками лежить на вищому фінансовому керівництві компанії[11].

Підготовка фінансової звітності в ринкових умовах ґрунтується на низці принципів, які роблять фінансову звітність повноцінним інструментом фінансового управління.

Ключовою вимогою до інформації, представленої у фінансовій звітності, є її корисність. Щоб бути корисною, інформація повинна бути своєчасною, достовірною, правдивою, нейтральною, зрозумілою та порівнянною[12].

Відповідно до різних економічних ознак вся звітна інформація групується в окремі агрегати, які в міжнародній практиці називаються елементами фінансової звітності. Основними елементами фінансової звітності є активи, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати і прибуток або збиток. Перші три елементи представляють активи компанії та їх джерела на певну дату, тоді як останній елемент відображає операції та події в господарському житті, які вплинули на фінансовий стан компанії протягом звітного періоду і спричинили зміни в перших трьох елементах. Усі елементи фінансової звітності відображаються у формах звітності, але в усіх країнах, у тому числі і в Україні, основними є баланс і звіт про фінансові результати та використання коштів[13].

Основні складові фінансово-економічного аналізу господарської діяльності наведені на рисунку 1.4:

- аналіз фінансової звітності;
- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів.



Рисунок 1.4 - Основними компонентами фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства

Аналіз фінансової звітності - це дослідження абсолютних показників, представлених у фінансовій звітності.

У процесі аналізу фінансової звітності визначають склад активів компанії, фінансові інвестиції та джерела формування власного капіталу. Оцінюються взаємовідносини з постачальниками і клієнтами, визначається обсяг і джерела позикових коштів, оцінюються обсяги виручки від реалізації та прибутку[14,15].

Фактичні звітні показники порівнюються з плановими і виявляються причини розбіжностей.

Горизонтальний аналіз полягає у порівнянні фінансової звітності за звітний період з фінансовою звітністю за попередні періоди.

Найпоширенішими методами горизонтального аналізу є просте порівняння статей звітності та аналіз їх раптових змін.

Аналіз змін в одних статтях звітності порівняно зі змінами в інших статтях. При цьому особливу увагу слід звернути на випадки, коли зміни одного показника не відповідають змінам інших показників через їх економічну природу.

Вертикальний аналіз проводиться з метою визначення питомої ваги певної статті звітності в загальному обсязі та порівняння отриманих результатів з даними попереднього періоду.

Трендовий аналіз ґрунтується на розрахунку відносного відхилення показників звітності за ряд років від рівня базового року.

Фінансові коефіцієнти - це фінансові співвідношення між різними статтями звітності. Перевагами фінансових коефіцієнтів є простота розрахунку та можливість виключити вплив інфляції, що особливо важливо при аналізі в часі[16]. Суть методу полягає, по-перше, у розрахунку відповідного показника і, по-друге, у порівнянні цього показника з певними критеріями такими як:

- загальноприйняті стандартні параметри;
- середньогалузеві показники;
- аналогічні показники попереднього року (періоду);
- з показниками конкурентів;
- інші показники аналізованого підприємства.

Якщо фактичний рівень фінансових коефіцієнтів гірший за порівняльний стандарт, це може свідчити про найбільш проблемні сфери діяльності компанії, які потребують додаткового аналізу. Втім, додатковий аналіз може не підтвердити попередню негативну оцінку, що ґрунтується на розрахунку окремих коефіцієнтів[17]. Наприклад, порівняння із середніми показниками по галузі не завжди може бути виправданим через різноманітність діяльності багатьох компаній, фактичні рівні, досягнуті в попередні роки, можуть бути не оптимальними для задоволення потреб компанії у звітному році, або можуть бути оптимальними в попередні роки, але недостатніми для звітного періоду. Фінансові коефіцієнти не відображають відмінностей у методах бухгалтерського

обліку, а також не відображають якість елементів, з яких складається коефіцієнт. Нарешті, фінансові коефіцієнти є статичними за своєю природою. Однак це не означає, що фінансові коефіцієнти не можна використовувати для фінансового менеджменту. Необхідно лише розуміти ці обмеження і ставитися до них як до аналітичного інструменту, а не як до пояснення досліджуваної проблеми[18].

Для фінансових менеджерів фінансові коефіцієнти мають особливе значення. Це пов'язано з тим, що фінансові коефіцієнти забезпечують основу, на якій оцінюється їхня власна діяльність, насамперед зовнішніми користувачами фінансової звітності, такими як акціонери та кредитори. Тому, приймаючи рішення, фінансові менеджери оцінюють вплив своїх рішень на найважливіші фінансові коефіцієнти[19].

Для прийняття рішень фінансові менеджери повинні володіти інформацією про діяльність компанії в попередні періоди, що дозволяє їм оцінити потенційні фінансові можливості компанії в майбутніх періодах. Така інформація повинна містити відомості, необхідні для:

- поточного фінансового стану товариства, оцінки його активів, зобов'язань та власного капіталу, а також оцінки змін у цих статтях за певний період часу;

- оцінки поточного фінансового стану, активів, зобов'язань і власного капіталу товариства та оцінки змін у цих статтях за певний період часу; - оцінки поточного фінансового стану, активів, зобов'язань і власного капіталу товариства та оцінки змін у цих статтях за певний період часу [20].

Основні показники, що відображають фінансовий стан компанії, відображаються в балансі. Баланс характеризує фінансовий стан компанії на певну дату і відображає ресурси компанії в єдиній грошовій оцінці, з одного боку, за їх складом і напрямками використання (активи), а з іншого боку, за джерелами їх фінансування (пасиви) [21].

Баланс містить детальний опис ресурсів підприємства. Однак для цілей фінансового менеджменту необхідно охарактеризувати ефективність рішень, прийнятих у попередніх звітних періодах, та визначити низку ключових показників, які є основою для прийняття майбутніх фінансових рішень.

До таких показників відносяться:

- загальні активи компанії;
- довгострокові та короткострокові активи у відсотках до загальних активів;
- інвестиції у фізичні та фінансові активи у відсотках до загальних активів;
- загальний власний капітал;
- приріст інвестованого капіталу;
- вартість позикового капіталу;
- довгострокові та короткострокові джерела фінансування у відсотках до загальних зобов'язань.

Деякі з цих показників містяться безпосередньо в балансі. Однак багато показників доводиться отримувати шляхом додаткових розрахунків, перегрупування даних балансу або використання даних бухгалтерського обліку[22].

Активи компанії відображають інвестиційні рішення, прийняті компанією протягом періоду управління. Організація статей балансу ґрунтується на критерії ліквідності (здатності конвертувати активи компанії в грошові кошти), що є одним з найважливіших показників фінансового менеджменту.

Класифікація активів на довгострокові та короткострокові має фундаментальне значення для фінансового менеджменту. Необоротні активи - це активи, які використовуються протягом одного або більше звітних періодів, придбані для використання в господарській діяльності та не призначені для продажу протягом одного року[23]. Необоротні активи представлені в першому розділі балансу «Необоротні активи». Короткострокові або поточні активи - це активи, які використовуються, продаються або споживаються протягом одного звітного періоду (як правило, одного року). Поточні активи представлені у другому розділі активу балансу.

Для прийняття фінансових рішень важливо розрізняти наступні групи ресурсів, що входять до складу оборотних активів:

- грошові кошти;
- короткострокові фінансові інвестиції;

- дебіторська заборгованість;
- запаси та виробничі запаси.

Найбільш ліквідними з поточних активів є грошові кошти. Вони включають готівку в касі та на рахунках у банках, у тому числі в іноземній валюті. Готівка використовується для поточних грошових розрахунків. З урахуванням певних обмежень, грошові кошти, які не можуть бути зняті з банківського рахунку протягом відповідного циклу, або грошові кошти, які не призначені для поточних платежів, не повинні включатися в аналіз фінансового менеджера як частина оборотного капіталу[24].

Оптимальний розмір грошових коштів для компанії визначається під впливом суперечливих тенденцій. Ділова репутація компанії та можливі ринкові складнощі вимагають від компанії мати певний обсяг грошових резервів. Зокрема, це необхідно для своєчасного погашення поточних зобов'язань, виплати заробітної плати та розвитку виробництва. Інфляція неоднозначно впливає на обсяг грошових коштів у компанії[25]. З одного боку, вона збільшує ризик знецінення вільних грошових коштів. З іншого боку, інфляція вимагає більше коштів для здійснення відповідних платежів. Крім того, великі обсяги готівки ускладнюють облік і контроль за рухом цих коштів. Короткострокові інвестиції включають інвестиції в цінні папери інших компаній зі строком погашення до одного року, облігації та позики. Ці цінні папери не були придбані з метою передачі в заставу. Метою завоювання ринків збуту або розповсюдження впливу на інші компанії, а на користь вигідного розміщення тимчасово вільних засобів. Ці вкладення робляться компаніями на період, протягом якого не буде потрібно грошові кошти для погашення поточних зобов'язань або інших поточних платежів. Умовою ефективності розміщення таких засобів є та, що реалізовується цих цінних паперів, що вимагає наявності достатньо ємкого ринку для їх продажу в будь-який необхідний момент[26].

Наступна стаття балансу - дебіторська заборгованість, тобто що належать фірмі, але ще не отримані нею кошти. У складі оборотних коштів відбивається дебіторська заборгованість, термін погашення якої не перевищує одного року.

Дебіторська заборгованість враховується в балансі за фактичною вартістю реалізації, тобто виходячи з тієї суми грошових коштів, яка має бути отримана при погашенні цієї заборгованості. Проте для фінансового менеджменту необхідно отримати реалістичнішу картину дебіторської заборгованості. З цією метою може бути розрахована чиста дебіторська заборгованість - різниця між фактичною сумою дебіторської заборгованості і резервом по сумнівних боргах, який представлений в пасиві балансу[27].

Наступна укрупнена стаття, що розраховується за даними балансу, - "Матеріально-виробничі запаси". Матеріально-виробничі запаси - це матеріальні активи, які призначені для:

- продажі протягом звичайного ділового циклу;
- виробничого споживання усередині підприємства;
- виробничого споживання в цілях подальшого виготовлення продукції, що реалізовується.

У цю статтю включаються сировина і матеріали, незавершене виробництво, готова продукція, а також інші статті, які характеризують короткострокові вкладення грошових коштів підприємства в господарську діяльність, передуючу реалізації продукції. Матеріально-виробничі запаси є найменш ліквідною статтею зі всіх статей оборотних активів. Звернення цієї статті в грошові кошти вимагає часу не тільки на те, щоб знайти покупця, але і щоб отримати з нього плату за продукцію[28].

Аналіз статті "Матеріально-виробничі запаси" має велике значення для ефективного управління фінансами. Запаси можуть мати значну питому вагу не тільки у складі оборотних активів, але і в цілому в активах підприємства. Це може свідчити про те, що підприємство випробовує утруднення із збутом своєї продукції, що у свою чергу, може бути обумовлено низькою якістю продукції, порушенням технології виробництва і вибором неефективних методів реалізації, недостатнім вивченням ринкового попиту і кон'юнктури[29]. Порушення оптимального рівня матеріально-виробничих запасів приводить до збитків в діяльності компанії, оскільки збільшує витрати по зберіганню запасів, відволікає

від обороту ліквідні засоби, збільшує небезпеку знецінення запасів і зниження їх споживчих якостей, приводить до втрати клієнтів, якщо це викликано порушенням яких-небудь характеристик готової продукції. Таким чином, питання визначення і підтримки оптимального об'єму запасів є важливим розділом фінансового менеджменту.

Далі узагальнимо інформацію про основні засоби підприємства і інші необоротні активи. У цій групі засобів виділяються основні кошти, нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення.

Основні засоби (активи) - це засоби тривалого користування, що мають матеріальну форму. У цю категорію засобів включаються будівлі і споруди, машини і устаткування, транспорт і ін. На всі статті реальних основних засобів нараховується амортизація. Як правило, всі статті цього розділу балансу включаються в звітність за їх первинною вартістю, під якою розуміються всі витрати на придбання цих засобів, доставку і монтаж. Відповідно до існуючих нормативних актів, підприємство може використовувати різні методи нарахування амортизації. Впливаючи на основні фінансові пропорції підприємства, на його чистий прибуток і грошовий оборот, на внутрішню структуру фінансування, вибору методів амортизації набуває велике значення для фінансового менеджменту[30].

Наступна стаття - нематеріальні активи. У цю статтю включаються засоби, що не мають фізично відчутної форми, але що приносять підприємству дохід. До невідчутних активів відносяться патенти, товарні знаки, торгові марки, авторські права, ліцензії, витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, витрати на розробку програмного забезпечення. На нематеріальні активи нараховується знос як і на інші засоби, термін служби яких перевищує один рік.

Нарешті, в активі балансу важливо виділити довгострокові фінансові вкладення, тобто вкладення в цінні папери інших компаній, облігацій і кредити іншим підприємствам на термін більш за один рік. Разом із статтею короткострокових фінансових вкладень дана стаття відображає діяльність підприємства на фінансовому ринку[31].

У пасиві балансу відбиваються вирішення підприємства по вибору джерела фінансування. Для цілей фінансового менеджменту необхідно виділити наступні групи статей пасиву:

- короткострокові зобов'язання;
- довгострокові зобов'язання;
- власний капітал.

Короткострокові зобов'язання - це зобов'язання, які покриваються оборотними активами, або погашаються в результаті утворення нових короткострокових зобов'язань[32]. Короткострокові зобов'язання погашаються зазвичай протягом порівняльного нетривалого періоду (зазвичай не більш за один рік). У короткострокові зобов'язання включаються такі статті, як рахунки і векселі до оплати; боргові свідоцтва про отримання підприємством короткострокової позики; заборгованість по податках і відстрочені податки, що є, по суті, формою кредиту, що надається підприємству з боку держави у вигляді відстрочення податкових платежів; заборгованість по заробітній платі; отримані аванси; частина довгострокових зобов'язань, що підлягає виплаті в поточному періоді. Виділення короткострокових зобов'язань в окрему групу важливе для моніторингу ліквідності підприємства.

Довгострокові зобов'язання - це зобов'язання, які мають бути погашені протягом терміну, що перевищує один рік. Основними видами довгострокових зобов'язань є довгострокові позики і кредити, облігації, довгострокові векселі до оплати, зобов'язання по пенсійних виплатах і виплатах орендних платежів при довгостроковій оренді[33].

Наступним показником є власний або, якщо підприємство є акціонерною компанією, акціонерний капітал. Для фінансового менеджера важливе виділення в даній групі статей вкладеного капіталу і накопиченого прибутку.

Вкладений капітал - це капітал, інвестований власниками. Сюди включаються такі статті, як Статутний капітал, додатковий капітал, цільове фінансування і надходження.

Накопичений прибуток - це прибуток за вирахуванням податків і дивідендів, яку підприємство заробило за всі роки свого існування. У цю статтю входять нерозподілений прибуток минулих років, резервний капітал, фонди накопичення, чистий прибуток звітного року (балансовий прибуток за вирахуванням податків і дивідендів) [34].

Слідуючи даній логіці, вкладеним капіталом є Статутний і додатковий капітал. Сюди ж можуть бути віднесені і цільове фінансування і надходження. Резервний капітал, фонди накопичення, розподіли, що є статтями, прибули і що відображають, таким чином, приріст вкладеного капіталу, повинні при аналізі прийматися як накопичений прибуток за попередні роки. Що стосується орендних зобов'язань, то вони є категорією довгострокової заборгованості підприємства при довгостроковій оренді[35].

Для ухвалення рішень фінансового менеджменту важливе значення має правильна класифікація резервів і фондів з погляду їх віднесення до категорії або власного, або позикового капіталу.

Таким чином, для розрахунку показників власного і позикового капіталу для цілей фінансового менеджменту необхідно зробити коректування.

Фінансові результати звітного року певною мірою характеризуються даними Звіту про фінансові результати і їх використання.

Звіт про фінансові результати відображає такі важливі для фінансового менеджменту показники, як виручка від реалізації продукції, прибуток оподаткування, напрями використання прибули, що залишилася у розпорядженні підприємства. Разом з тим, оскільки ряд необхідних показників в звітності українських підприємств відсутній, ці показники мають бути розраховані додатково[36].

Для ухвалення внутрішніх фінансових рішень необхідно:

–мати чітку класифікацію доходів і витрат, прибутків і збитків (при цьому до витрат і збитків відносяться всі відповідні статті, що зменшують статті доходів, тобто окрім статей розподілу прибули серед власників і статей реінвестування отриманого прибутку);

—мати можливість відособлено аналізувати вплив внутрішніх чинників ефективності діяльності підприємства і вплив податкового чинника;

—оперативно отримувати цю інформацію в зручній для аналізу формі.

Чітка класифікація доходів і витрат є базою обґрунтованого визначення чистого результату діяльності за певний період. Окрім цього, класифікація необхідна для:

—визначення, з якого джерела отримана основна частина доходів і прибутку звітного періоду;

—розділення виробничої собівартості продукції і невиробничих витрат, зокрема витрат по управлінню і реалізації, а також витрат по фінансовій діяльності;

—розділення постійних і змінних витрат в цілях операційного аналізу.

Для визначення джерел отримання доходів вся діяльність підприємства розділяється на:

—основну діяльність (виробництво і реалізація продукції, робіт і послуг підприємства);

—фінансову діяльність (отримання кредитів і видача їх іншим підприємствам; участь підприємства в діяльності інших компаній; операції підприємства на фінансових ринках і валютні операції);

—надзвичайні статті (операції, підприємства, що не є характерними для діяльності).

Таке ділення важливе, оскільки воно дозволяє визначити, яка питома вага доходів, отриманих як від основної діяльності підприємства, так і з інших джерел, особливо з таких, які взагалі не є характерними для діяльності даного підприємства і не можуть розглядатися як постійне джерело отримання його доходів[37].

Таким чином, в системі фінансового управління необхідно мати наступні показники:

Показники доходів і прибутку:

—чистий виторг від реалізації продукції (робіт, послуг) - це валова виручка від реалізації за вирахуванням податку на додану вартість, акцизів, повернених товарів і цінових знижок. Саме цей показник є реальною базою для подальшого розрахунку показників прибули і оцінки рентабельності підприємства;

—прибуток від реалізації - чистий виторг від реалізації за вирахуванням виробничих витрат на реалізовану продукцію. Цей показник дозволяє аналізувати ефективність виробничої діяльності підприємства;

—прибуток (збиток) від основної діяльності (операційний прибуток або операційний збиток) - валова виручка від реалізації за вирахуванням витрат по управлінню і витрат по збуту. Цей показник відображає вплив витрат по управлінню і збуту на фінансовий результат від реалізації;

—прибуток від фінансової діяльності - сальдо доходів і витрат по фінансовій діяльності. Цей показник необхідний для того, щоб відокремити прибуток від виробничо-господарської діяльності підприємства від таких джерел прибули, як отримання відсотків і дивідендів підприємством, операції в іноземній валюті і др.;

—прибуток від звичайної господарської діяльності - сума прибутків від основної господарської діяльності і прибутків від фінансової діяльності;

—надзвичайні прибутки;

—прибуток (збиток) до сплати податку. Цей показник є точкою переходу від бухгалтерського прибутку до прибутку оподаткування. Бухгалтерський (або звітна) прибуток - це прибуток, розрахований відповідно до вимог бухгалтерського обліку. Основна мета визначення бухгалтерського прибутку - показати ефективність діяльності підприємства за звітний період. Бухгалтерський облік для того і існує, щоб зібрати і обробити інформацію про доходи і витрати підприємства, а також про чистий результат його діяльності для ухвалення управлінських рішень на майбутні періоди. Після того, як ця мета досягнута, отриманий результат (прибуток до сплати податку) повинен коректуватися відповідно до податкового законодавства країни[38]. Таким чином, прибуток оподаткування - це бухгалтерський прибуток, перерахований згідно податковим вимогам.

Чистий прибуток (чистий збиток) - прибуток після сплати податку. В умовах ринкової економіки це найважливіший показник діяльності підприємства. Саме він знаходиться в центрі уваги керівників підприємства і фінансових ринків. Від його динаміки залежить само існування підприємства, робочі місця для його працівників, виплата дивідендів в акціонерній компанії [39].

Розділення виробничої собівартості і загальногосподарських витрат періоду, а також витрат по збуту необхідно, щоб оцінити, який вплив на кінцеві результати зробила виробнича діяльність підприємства, а також його адміністративна і позавиробнича діяльності. Так, невисоке значення показника "Валовий прибуток від реалізації продукції" свідчить про те, що підприємству потрібно внести зміни до виробничого процесу з метою підвищення його ефективності. Невисоке значення показника "Прибуток від основної діяльності" (операційний прибуток) при хорошому рівні валового прибутку від реалізації відображає проблеми підприємства в системі загальногосподарського управління виробничим процесом і збутом[40].

Розділення постійних і змінних витрат важливе для цілей фінансового планування. Основне завдання тут полягає в тому, щоб визначити, як повинні змінитися постійні і змінні витрати при планованих темпах зростання об'єму реалізованої продукції з урахуванням того, що тільки змінні витрати змінюються пропорційно зростанню обсягу виробництва і реалізації.

Показники витрат підприємства:

- собівартість реалізованої продукції. У дану статтю включаються тільки виробничі витрати підприємства на реалізовану продукцію, такі, як витрати на матеріали, заробітну плату і виробничі накладні витрати;

- загальногосподарські і комерційні витрати;

- витрати по фінансовій діяльності. Їх особливо важливо розрахувати для того, щоб показати частку витрат, що доводиться на обслуговування боргу підприємства. В умовах ринкової економіки цей показник необхідний для оцінки життєздатності підприємства: висока питома вага таких витрат може привести підприємство до банкрутства;

—надзвичайні витрати.

Показники, що характеризують рух грошових коштів (грошових потоків).

Для фінансового менеджменту важливо знати не тільки фінансові результати, але і окремо аналізувати рух грошових коштів за звітний період, визначати зміни основних джерел отримання грошових коштів і напрямів їх використання. Відмінність показників прибули і грошового потоку обумовлено тим, що деякі статті в бухгалтерському обліку відбиваються не у момент надходження або виплати грошей, а у момент здійснення операції.

Для аналізу грошових потоків можна скласти і власний аналітичний документ, згрупувавши дані про притоку і відтік грошових коштів по наступних напрямках:

- виробничо-господарська діяльність;
- інвестиційна діяльність;
- фінансова діяльність.

Таке угруповання дає можливість проаналізувати поточні потоки грошових коштів, оцінити здатність підприємства погасити свою заборгованість і виплатити дивіденди, проаналізувати необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів[41].

Розрізняються два методи розрахунку показників грошового потоку: прямий і непрямий. Прямий метод полягає в угрупованні і аналізі даних бухгалтерського обліку, що відображають рух грошових коштів в резерві вказаних видів діяльності. Непрямий метод полягає в перегруповуванні і коректуванні даних балансу і звіту про фінансові результати з метою перерахунку фінансових потоків в грошові потоки за звітний період.

Для аналітичної роботи особливе значення має вибір системи показників, оскільки вони є основою для оцінки діяльності підприємства зовнішніми користувачами звітності, такими як інвестори, акціонери і кредитори.

У фінансовому менеджменті найбільш важливими визнаються наступні групи фінансових коефіцієнтів:

- коефіцієнти ліквідності;

- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти платоспроможності або структури капіталу;
- коефіцієнти рентабельності.

Коефіцієнти ліквідності дозволяють визначити здатність підприємства сплатити свої короткострокові зобов'язання протягом звітного періоду. Найбільш важливими серед них для фінансового менеджменту є наступні:

- коефіцієнт загальної (поточною) ліквідності;
- коефіцієнт термінової ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт загальної ліквідності розраховується як приватне від ділення оборотних коштів на короткострокові зобов'язання і показує, чи достатньо у підприємства засобів, які можуть бути використані для погашення його короткострокових зобов'язань протягом певного періоду. Згідно загальноприйнятим міжнародним стандартам, вважається, що цей коефіцієнт повинен знаходитися в межах від одиниці до двох. Нижня межа обумовлена тим, що оборотних коштів повинно бути щонайменше достатньо для погашення короткострокових зобов'язань, інакше підприємство опиниться під загрозою банкрутства. Перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями більш, ніж в два рази вважається також за небажаний, оскільки може свідчити про нераціональну структуру капіталу. При аналізі коефіцієнта особливе місце звертається на його динаміку[42].

Приватним показником коефіцієнта поточної ліквідності є коефіцієнт термінової ліквідності, що розкриває відношення найбільш ліквідної частини оборотних коштів (грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень і дебіторської заборгованості) до короткострокових зобов'язань. Для розрахунку коефіцієнта термінової ліквідності може застосовуватися також інша формула розрахунку, згідно якої чисельник дорівнює різниці між оборотними коштами (без урахування витрат майбутніх періодів) і матеріально-виробничими запасами. По міжнародних стандартах рівень коефіцієнта також має бути вище України його оптимальне значення визначене як 0,7 - 0,8.

Необхідність розрахунку коефіцієнта термінової ліквідності викликана тим, що ліквідність окремих категорій оборотних коштів далеко не однакова, і якщо, наприклад, грошові кошти можуть служити безпосереднім джерелом погашення поточних зобов'язань, то запаси можуть бути використані для цієї мети тільки після їх реалізації, що припускає не тільки наявність безпосередньо у покупця, але і наявність у нього грошових коштів. Слід також враховувати ще одне обмеження у використанні коефіцієнтів ліквідності. До найбільш ліквідних активів відносяться не тільки грошові кошти, але і короткострокові цінні папери і чиста дебіторська заборгованість[43]. В умовах розвинутої ринкової економіки такий підхід цілком виправданий: короткострокові цінні папери за визначенням є високоліквідними засобами; дебіторська заборгованість, по-перше, оцінюється за вирахуванням потенційних сумнівних боргів, а не тільки виявлених фактично за допомогою інвентаризації дебіторської заборгованості. По-друге, підприємство в умовах розвинутої ринкової економіки має цілий ряд законодавчо регламентованих можливостей, за допомогою яких воно може стягнути борги зі свого клієнта. Очевидно, що в перехідній економіці України і ці умови поки відсутні. Тому викликає сумнів доцільність оцінки ліквідності українських підприємств за допомогою коефіцієнтів поточної і термінової ліквідності, особливо в тих випадках, коли це не супроводиться докладним аналізом показників, що беруть участь в розрахунках. Представляється, що в більшості випадків найбільш надійною є оцінка ліквідності по показнику грошових коштів. Цей показник називається коефіцієнтом абсолютної ліквідності і розраховується як приватне від ділення грошових коштів на короткострокові зобов'язання. У західній практиці коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується рідко. У Україні його оптимальний рівень вважається за рівний 0,2 - 0,25[44].

Одним з основних завдань аналізу ліквідності є оцінка ступеня близькості підприємства до банкрутства. Ступінь неплатоспроможності підприємств повинен оцінюватися по трьом критеріям, що характеризують задовільність структури балансу: по коефіцієнту поточної ліквідності, коефіцієнту забезпеченості власними засобами і коефіцієнту відновлення (втрата) платоспроможності.

Нормативні значення прийнятих для оцінки фінансового положення підприємств критеріїв є єдиними і не залежать від їх галузевої приналежності.

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для ведення господарської діяльності і своєчасного погашення термінових зобов'язань підприємства. Він визначається як відношення фактичної вартості оборотних коштів у вигляді виробничих запасів, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості і інших оборотних активів до найбільш термінових зобов'язань підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості власними засобами характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для забезпечення його фінансової стійкості. Цей показник розраховується як відношення різниці між об'ємами джерел власних засобів і фактичною вартістю основних засобів і інших необоротних активів до фактичної вартості тих, що знаходяться в наявності у підприємства оборотних коштів.

Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності характеризується відношенням розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого значення, рівного. Розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду і зміни значення цього коефіцієнта між закінченням і початком звітного періоду в перерахунку на встановлений період відновлення (втрати) платоспроможності - 6 місяців (3 місяці). Отже, розрахунковим коефіцієнтом поточної ліквідності, по суті, є прогнозне (очікуване) значення коефіцієнта покриття після закінчення періоду відновлення[45].

Підставою для визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємства - неплатоспроможним, є виконання одне з наступних умов: коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду має значення менше 2, коефіцієнт забезпеченості власними засобами на кінець звітного періоду має значення менше 0,1.

Якщо одна з названих умов не виконується, оцінюється можливість відновлення платоспроможності підприємства. Для ухвалення рішення про

реальну можливість її відновлення необхідно, щоб відношення розрахункового (прогнозного) коефіцієнта поточної ліквідності до встановленого (рівному 2), була більше одиниці. Інакше кажучи, прогнозоване значення коефіцієнта покриття (відношення поточних активів і поточних пасивів після закінчення встановленого відновного періоду, рівного 6 місяцям) повинне перевищити 2.

Необхідність розрахунку (прогнозу) можливого фінансового результату пов'язана з тим, що для більшої частини наших підприємств отримання прибули від основної діяльності і напрям її на збільшення оборотних коштів - основний спосіб поліпшення співвідношення їх поточних активів і короткострокових зобов'язань.

Як видимий, першим двома коефіцієнтом, вибраним як критерії виявлення вірогідності потенційного банкрутства, є розглянуті раніше коефіцієнти ліквідності.

Коефіцієнти ділової активності дозволяють проаналізувати, наскільки ефективно підприємство використовує свої засоби. Як правило, до цієї групи відносяться різні показники оборотності.

Показники оборотності мають велике значення для оцінки фінансового положення компанії, оскільки швидкість обороту засобів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму, робить безпосередній вплив на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту засобів за інших рівних умов відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу фірми.

У фінансовому менеджменті найчастіше використовуються наступні показники оборотності:

Коефіцієнт оборотності активів (або коефіцієнт трансформації) - відношення виручки від реалізації продукції до всього підсумку активу балансу - характеризує ефективність використання фірмою всіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення, тобто показує, скільки разів за рік здійснюється повний цикл виробництва і звернення, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції

принесла кожна грошова одиниця активів. Цей коефіцієнт варіюється залежно від галузі, відображаючи особливості виробничого процесу[46].

При зіставленні даного коефіцієнта для різних компаній або для однієї компанії за різні роки необхідно перевірити, чи забезпечена одноманітність в оцінці середньорічної вартості активів. Показник оборотності активів за інших рівних умов буде тим вище, чим більше зношені основні засоби підприємства.

По коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості судять, скільки разів в середньому дебіторська заборгованість (або тільки рахунки покупців) перетворювалася на грошові кошти протягом звітного періоду. Коефіцієнт розраховується за допомогою ділення виручки від реалізації продукції на середньорічну вартість чистої дебіторської заборгованості. Не дивлячись на те, що для аналізу даного коефіцієнта не існує іншої бази для порівняння, окрім середньогалузевих коефіцієнтів, цей показник корисно порівнювати з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови комерційного кредитування, якими підприємство користується у інших компаній, з тими умовами кредитування, які підприємство надає іншим підприємствам. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як приватне від ділення собівартості реалізованої продукції на середньорічну вартість кредиторської заборгованості, і показує, скільки компанії потрібно оборотів для оплати виставлених нею рахунків.

Коефіцієнти оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості можна розрахувати в днях. Для цього необхідна кількість днів в році (360 або 365) розділити на розглянуті нами показники. Тоді ми дізнаємося, скільки в середньому днів потрібний для оплати відповідно дебіторській або кредиторській заборгованості[47].

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів відображає швидкість реалізації цих запасів. Він розраховується як приватне від ділення собівартості реалізованої продукції на середньорічну вартість матеріально-виробничих запасів. Для розрахунку коефіцієнта в днях необхідне 360 або 365 днів розділити на приватне від ділення собівартості реалізованої продукції на

середньорічну вартість матеріально-виробничих запасів. Тоді можна дізнатися, скільки днів потрібний для продажу (без оплати) матеріально-виробничих запасів. В ході аналізу цього показника необхідно враховувати вплив оцінки матеріально-виробничих запасів, особливо при порівнянні діяльності даного підприємства з конкурентами[48].

В цілому, чим вище показник оборотності запасів, тим менше засобів зв'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних коштів, тим більше ліквідну структуру мають оборотні кошти і тим стійкіше фінансове положення підприємства (за інших рівних умов). Особливо актуальне підвищення оборотності і зниження запасів за наявності значної заборгованості в пасивах компанії. В цьому випадку тиск кредиторів може відчутися перш, ніж можна буде що-небудь зробити з цими запасами, особливо при несприятливій кон'юнктурі.

Слід зазначити, що в деяких випадках збільшення оборотності запасів відображає негативні явища в діяльності компанії, наприклад, у разі підвищення об'єму реалізації за рахунок реалізації товарів з мінімальним прибутком або взагалі без прибутку.

Нарешті, тривалість операційного циклу. По цьому показнику визначають, скільки днів в середньому потрібний для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства; інакше кажучи, протягом якого періоду грошові кошти зв'язані в матеріально-виробничих запасах.

Коефіцієнти платоспроможності характеризують ступінь захищеності інтересів кредиторів і інвесторів, що мають довгострокові вкладення в компанію. Вони відображають здатність підприємства погашати довгострокову заборгованість. Мова йде про коефіцієнт власності, коефіцієнт фінансової залежності і коефіцієнт захищеності кредиторів[49].

Коефіцієнт власності характеризує частку власного капіталу в структурі компанії, а, отже, співвідношення інтересів власників підприємства і кредиторів. У західній практиці вважається, що цей коефіцієнт бажано підтримувати на достатньо високому рівні, оскільки у такому разі він свідчить про стабільну фінансову структуру засобів, якою віддають перевагу кредитори. Вона

виражається в невисокій питомій вазі позикового капіталу і вищому рівні засобів, забезпечених власними засобами. Це є захистом від великих втрат в періоди спаду ділової активності і гарантією отримання кредитів.

Коефіцієнтом власності, що характеризує достатньо стабільне фінансове положення за інших рівних умов в очах інвесторів і кредиторів, є відношення власного капіталу до підсумку засобів на рівні 60 відсотків.

Може розраховуватися також коефіцієнт позикового капіталу, який відображає частку позикового капіталу в джерелах фінансування. Цей коефіцієнт є зворотним коефіцієнту власності.

Коефіцієнт фінансової залежності характеризує залежність фірми від зовнішніх позик. Чим він вищий, тим більше позик у компанії, і тим ризикованіше ситуація, яка може привести до банкрутства підприємства. Високий рівень коефіцієнта відображає також потенційну небезпеку виникнення у підприємства дефіциту грошових коштів.

Інтерпретація цього показника залежить від багатьох чинників, зокрема, таких, як:

- середній рівень цього коефіцієнта в інших галузях;
- доступ компанії до додаткових боргових джерел;
- фінансування;
- стабільність господарської діяльності компанії.

Вважається, що коефіцієнт фінансової залежності в умовах ринкової економіки не повинен перевищувати одиницю. Висока залежність від зовнішніх позик може істотно погіршити положення підприємства у разі уповільнення темпів реалізації, оскільки витрати по виплаті відсотків на позиковий капітал зараховуються до групи умовно-постійних, тобто таких витрат, які за інших рівних умов фірма зможе зменшити пропорційно зменшенню об'єму реалізації.

Крім того, високий коефіцієнт фінансової залежності може привести до утруднень з отриманням нових кредитів по середньоринковій ставці. Цей коефіцієнт грає найважливішу роль при вирішенні підприємством питання про вибір джерел фінансування[50].

Коефіцієнт захищеності кредиторів (або покриття відсотка) характеризує ступінь захищеності кредиторів від невиконання відсотків за наданий кредит. По цьому показнику судять, скільки разів протягом звітного періоду компанія заробила засоби для виплати відсотків по позиках. Цей показник відображає також допустимий рівень зниження прибули, використовуваною для виплати відсотків.

Коефіцієнти рентабельності показують, наскільки прибуткова діяльність компанії. Ці коефіцієнти розраховуються як відношення отриманого прибутку до витрачених засобів, або як відношення отриманого прибутку до об'єму реалізованої продукції.

Найбільш часто використовуваними показниками в контексті фінансового менеджменту є коефіцієнти рентабельності всіх активів підприємства, рентабельності реалізації, рентабельності власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства (рентабельність активів) розраховується діленням чистого прибутку на середньорічну вартість активів підприємства. Він показує, скільки грошових одиниць було потрібно фірмі для отримання однієї грошової одиниці прибули, незалежно від джерела залучення цих засобів. Цей показник є одним з найбільш важливих індикаторів конкурентоспроможності підприємства. Рівень конкурентоспроможності визначається за допомогою порівняння рентабельності всіх активів аналізованого підприємства з середньогалузевим коефіцієнтом[51].

Коефіцієнт рентабельності реалізації (рентабельність реалізації) розраховується за допомогою ділення прибули на об'єм реалізованої продукції. Розрізняються два основні показники рентабельності реалізації:

- з розрахунку по прибутку від реалізації;
- з розрахунку по чистому прибутку.

Перший показник відображає зміни в політиці ціноутворення і здатність підприємства контролювати собівартість реалізованої продукції, тобто ту частину коштів, яка необхідна для оплати поточних витрат, що виникають в ході виробничо-господарської діяльності, виплати податків і так далі. Динаміка

коефіцієнта може свідчити про необхідність перегляду цін або посилення контролю за використанням матеріально-виробничих запасів. В ході аналізу цього показника слід враховувати, що на його рівень істотний вплив роблять вживані методи обліку матеріально-виробничих запасів. Найбільш значущою в цій частині аналізу фінансової інформації визнається рентабельність реалізованої продукції, визначувана як відношення чистого прибутку після сплати податку до об'єму реалізованої продукції. У результаті дізнаються, скільки грошових одиниць чистого прибутку принесла кожна грошова одиниця реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (рентабельність власного капіталу) дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками, і порівняти цей показник з можливим отриманням доходу від вкладення цих засобів в інші цінні папери. У західних країнах він робить істотний вплив на рівень котирування акцій компанії.

З погляду найбільш загальних висновків про рентабельність власного капіталу, велике значення має відношення чистого прибутку (тобто після сплати податків) до середньорічної суми власного капіталу. У показнику чистого прибутку знаходять віддзеркалення дії підприємців і податкових органів по врегулюванню результату діяльності компанії: у сприятливих для компанії роки відрахування зростають, в період же зниження ділової активності вони зменшуються. Тому тут зазвичай спостерігається рівніший рух показника. Рентабельність власного капіталу показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна грошова одиниця, вкладена власниками компанії.

Для оцінки рівня коефіцієнтів оборотності і рентабельності корисно зіставити ці показники між собою. Наприклад, порівняти рентабельність всіх активів з рентабельністю власного капіталу, розрахованих по чистому прибутку. Різниця між цими показниками обумовлена залученням компанією зовнішніх джерел фінансування. Іншим важливим прийомом аналізу є оцінка взаємозалежності рентабельності активів, рентабельності реалізації і оборотності активів. Якщо чисельник і знаменник формули розрахунку коефіцієнта рентабельності активів помножити на об'єм реалізації, то ми отримаємо наступне:

$$\text{ЧП} : A = (\text{ЧП} \times \text{РП}) : (A \times \text{РП}) = (\text{ЧП} : \text{РП}) \times (\text{РП} : A) \quad (1.1)$$

де ЧП - чистий прибуток (після сплати податку);

A - вартість всіх активів компанії;

РП - об'єм реалізованої продукції.

Отримане рівняння називається формулою Дюпона, оскільки саме компанія Дюпона першою почала використовувати її в системі фінансового менеджменту. Дана формула відображає залежність рентабельності активів не тільки від рентабельності реалізації, але і від оборотності активів, а також показує[52]:

—значення коефіцієнта оборотності активів для забезпечення конкурентоздатного рівня рентабельності активів;

—значення коефіцієнта реалізованої продукції;

—можливість альтернативного вибору між рентабельністю реалізованої продукції і швидкістю обороту активів компанії в процесі пошуку шляху збереження або збільшення відповідного рівня рентабельності активів.

Дроблення рентабельності активів на дві складові дозволяє виявити, що є причиною недостатньо високого рівня цього показника: рентабельність реалізації, швидкість оборотності, або обидва ці коефіцієнта разом. За наслідками аналізу фінансовий менеджер може ухвалити рішення про збільшення рентабельності реалізації, швидкості обороту активів, або ж підвищити обидва ці показники.

Збільшення рентабельності реалізації може бути досягнуте зменшенням витрат, підвищенням цін на продукцію, що реалізовується, а також перевищенням темпів зростання об'єму реалізованої продукції над темпами зростання витрат, що зображено на рисунку 1.5.

Витрати можуть бути понижені, наприклад, за рахунок:

—використання дешевших сировини і матеріалів;

—автоматизації виробництва в цілях збільшення продуктивності

праці (що, правда, може привести до збільшення активів і, отже,

за інших рівних умов понизити швидкість їх обороту);

—скорочення умовно-постійних витрат, таких, як витрати на рекламу, витрати на науково-дослідні розробки, витрати на вдосконалення системи управління. Підвищення цін на продукцію, що реалізовується, також може служити засобом збільшення рентабельності активів. Проте в умовах розвиненої ринкової економіки це достатньо складне завдання.



Рисунок 1.5 – Збільшення рентабельності

Тільки підприємства, що мають цінову владу, можуть підвищувати ціни на свою продукцію і таким чином зберігати рівень рентабельності активів навіть в умовах економічної кон'юнктури, що погіршується. Під ціновою владою розуміється також здатність підприємства збільшувати витрати виробництва, оплачувані споживачем, яка не приводить при цьому до посилення внутрішньої або зовнішньої конкуренції, політичної опозиції, не викликає нові законодавчі акти і не провокує загрозу витіснення даного продукту новим видом продукції.

Висновки до першого розділу

Аналіз функцій фінансів підприємства показав, що фінанси виконують ключову роль у забезпеченні стійкості та розвитку підприємства. Серед основних функцій виділяються формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ліквідності, інвестування та контроль за витратами. Принципи управління фінансами, такі як збалансованість, безперервність та ефективність, є базисом для організації фінансової діяльності підприємства, а також для досягнення його стратегічних цілей.

Дослідження показало, що система управління фінансами охоплює планування, контроль, аналіз та регулювання фінансових потоків. Основними складовими цієї системи є управління доходами, витратами, інвестиціями та фінансовими ризиками. Важливим аспектом також є забезпечення ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Ефективність управління фінансами залежить від узгодженості між стратегічними цілями та фінансовою політикою підприємства, а також від якості роботи фінансових підрозділів.

Методика аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства включає в себе інструменти для оцінки його фінансового стану, рентабельності, ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості. Основними методами аналізу є горизонтальний і вертикальний аналіз, а також розрахунок фінансових коефіцієнтів, що дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства, його платоспроможність і здатність генерувати прибуток. Грамотний аналіз даних обліку та звітності є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

2 Діагностика фінансово-економічної діяльності на прикладі Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик»

2.1 Техніко-економічна характеристика діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик»

Основними напрямками діяльності компанії є транспортно-експедиційні послуги і обслуговування зовнішньоторговельних вантажів України, надання логістичних послуг, а також послуг з декларування і митного оформлення вантажів. За час існування компанія вчасно і якісно доставила своїм клієнтам величезну кількість різних вантажів і товарів.

Фірма має в своєму розпорядженні власну офісну будівлю в м. Київ, обладнану сучасними засобами зв'язку і оргтехніки, а також парком автомобілів, необхідних для забезпечення виробничої діяльності.

Здійснюючи свою діяльність на міжнародному ринку транспортно-експедиційних послуг, компанія приділяє значну увагу використанню альтернативних транспортних коридорів і нових маршрутів. Ретельний аналіз і наявність детальної інформації про можливості автомобільних перевізників дозволяє компанії надавати вантажовласникам широкий спектр послуг з врахуванням вибору найкоротшої дороги дотримання вантажів. Займана площа терміналу складає 12220 кв.м. З них доводиться на:

- офісна будівля 2220 кв.м;
- паркування для автомобілів 8360 кв. м-код;
- диспетчерська 20 кв. м-код;
- сервісне обслуговування 980 кв. м-код.

В умовах розширення міжнародного товарообміну відбувається зміна структури транспортних ринків, як нашої країни, так і світових. Це виявляється,

перш за все, в необхідності координації дій різних видів транспорту для прискорення доставки вантажів від виробника до споживача. Система розподілу товару охоплює поряд з транспортуванням операції по її супроводу і прискоренню, тобто сукупність процесів, що не входять в сферу безпосередньо виробництва і вжитки, але що мають до них пряме відношення. Акцент на цій особливості експедиційної діяльності обумовлений потребами клієнтури, що розвиваються. Діяльність транспортних підприємств буде направлена в ще більшій мірі на максимальне задоволення вимог вантажовласників. Проте основне завдання полягає не просто в перевезенні вантажів: клієнт бажає отримати повний комплекс послуг з транспортного обслуговування, і в першу чергу експедиційні послуги.

Розвиток автомобільних перевезень відповідно до стандартів і новітніх технологій підсилив зацікавленість російських виробників в розвитку експедиційних послуг. Традиційна роль вантажного експедитора полягала в підтримці і виконання обтяжливих для вантажовласників функцій і операцій, супроводжуючих транспортування та доставку вантажу. Здійснення цих функцій експедитором визначало роль останнього як посередника в процесі переміщення, зберігання, складання партій і інших операцій з вантажем. Проте роль експедитора істотно змінювалася у міру того, як змінювалися масштаби і форми торгівлі товарами. Все більша кількість функцій при розвитку масового виробництва і форм торгівлі перекладалася на плечі експедитора. Зараз експедитори переймають на себе широкий спектр відповідальності, а крім того інколи виступають як розпорядники-вантажовласники, набуваючи прав на вантаж. Розвиток транспортно-експлуатаційних підприємств (ТЕП) нерозривно пов'язаний з перетвореннями, що відбуваються на товарному і транспортному ринках.

Згідно з прийнятим Статутом підприємство може здійснювати наступні види діяльності:

- перевезення вантажів і транспортно-експедиційне обслуговування по Україні;

- міжнародні перевезення;
- надання логістичних послуг;
- консультування відправників, одержувачів і вантажовласників по оформленню договорів і транспортних документів відповідно до законодавчих вимог;
- побудова зручної логічної схеми, організація перевезення, підрахунок і оплата тарифів, зборів;
- складання економічного й технологічного обґрунтування маршрутів і схем доставки вантажу;
- координація взаємодії всіх учасників процесу доставки вантажу;
- інформаційний супровід протягом усього часу перевезення вантажів і рухливого складу, цілодобове спостереження;
- представлення інтересів замовника при одержанні й видачі вантажу;
- забезпечення послугами з охорони й страхування вантажів.
- послуги з декларування і митного оформлення вантажів.

Персонал компанії складається з кваліфікованих фахівців, що мають достатню професійну підготовку і досвід роботи в транспортному бізнесі і у сфері транспортно-експедиційних послуг як в Україні, так і за її межами.

Сучасні технології стеження та спеціально розроблена для потреб компанії інформаційна система дозволяють надавати клієнтам дані про місцезнаходження їхніх вантажів на будь-якому етапі транспортування в режимі реального часу. Компанія має ліцензований доступ в корпоративні інформаційні системи перевізників, що дозволяє стежити за доставкою вантажу по всьому маршруту його транспортування. Наявність сучасних систем зв'язку, дозволяє співробітникам компанії оперативно вирішувати питання, пов'язані з організацією і забезпеченням транспортування вантажів.

Компанія має в своєму розпорядженні всілякі транспортні засоби загального призначення для перевезення майже всіх видів вантажів: автомобілі об'ємом від 5 до 120 м³ – для легких вантажів, вантажопідйомністю від 1,5 до 20 тонн – для

важких вантажів, абсолютну більшість водіїв компанії мають мобільні телефони, що дозволяє контролювати їх переміщення по місту і регіонам.

Показником якості транспортної послуги на підприємстві є кількісна характеристика одного або декількох споживчих властивостей послуги, що становлять її якість. Якість перевезень оцінюється по сукупності характеристик, що визначають їхню придатність задовольняти потреби відправників вантажу або вантажоодержувачів у відповідних перевезеннях.

Будь-яка система управління фінансами функціонує в рамках чинного законодавства та нормативно-правових актів. До них відносяться закони, укази президента, постанови уряду, накази та інструкції міністерств, ліцензії, статутні документи, положення, інструкції та методичні рекомендації.

Трудові відносини на підприємстві, включаючи питання наймання й звільнення, режиму праці й відпочинку, умов оплати праці, гарантії й компенсації регулюються індивідуальними трудовими договорами (контрактами). Умови індивідуальних трудових договорів (контрактів) не можуть погіршувати положення співробітників підприємства в порівнянні з умовами, передбаченими діючим на території України законодавством. Соціальне страхування співробітників підприємства їхнє соціальне забезпечення регулюються нормами діючими на території України законодавства. Підприємство здійснює відрахування по державному соціальному страхуванню й відрахування на пенсійне забезпечення по ставках, установленим для підприємств і організацій України. Основною формою здійснення повноважень трудового колективу підприємства є загальні збори. З водіями підприємство містить двосторонні спеціальні угоди, у яких строго обмовляється відповідальність, що лягає на водіїв, які від'їжджають у рейс.

На сьогоднішній день в Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик» працює 8 чоловік. За останній 2023 рік підприємство створило 2 робочі місця.

На підприємстві існує своя схема управління підприємством, яка приведена на рисунку 2.1.

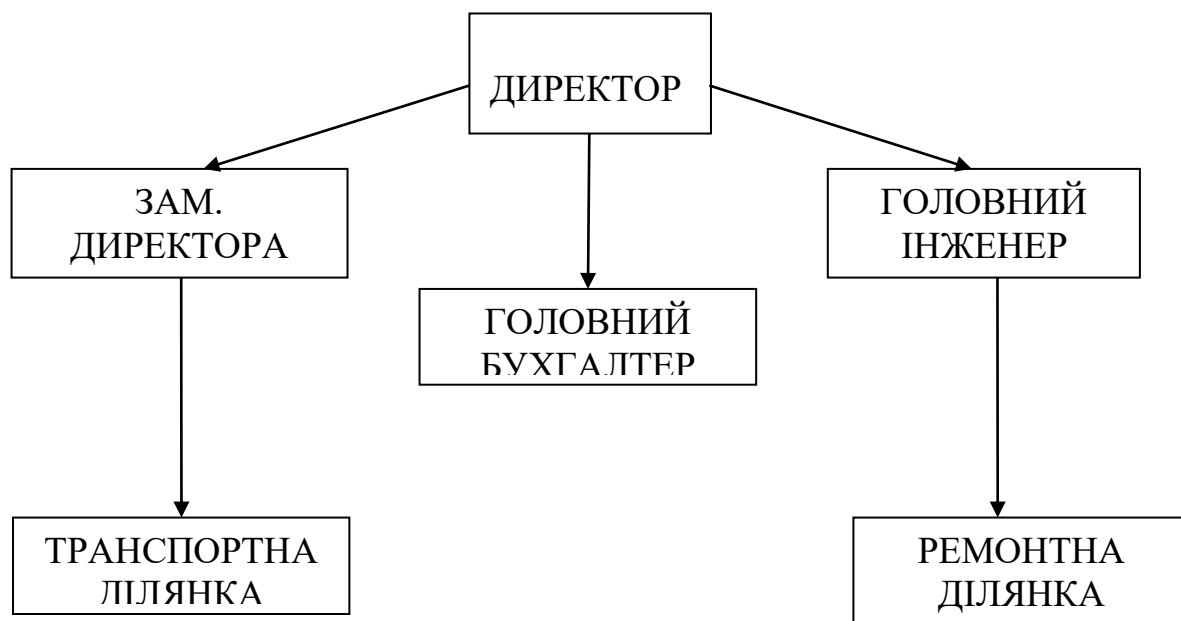


Рисунок.2.1 — Організаційна структура керування Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик»

Основні техніко-економічні показники діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик» приведені в таблиці 2.1

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства Товариства з обмеженою відповідальністю «Е-Логістик»

Показник	Абсолютне значення			Абсолютне відхилення		Індекс зміни %
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022	2023/2021
середньорічна вартість ОЗ, тис.грн	10217.9	10007.8	9588.8	-210.1	-419.0	93.8
випуск продукції, тис.грн	10657,5	17255,7	29402,3	6598.2	12146.6	275.9
середньоспискова чисельність, чол	5	7	8	2	1	160.0

Продовження таблиці 2.1

фондовіддача, грн/грн	1.04	1.72	3.07	0.68	1.35	295.2
фондоємність, грн/грн	0.959	0.580	0.326	-0.379	-0.254	34.0
фондоозброєність, грн.	2043.6	1429.7	1198.6	-613.9	-231.1	58.7
середньомісячна заробітна плата, грн	2865.00	2064.29	1736.46	-800.7	-327.8	60.6
фонд оплати праці, тис.грн	171.9	173.4	166.7	1.5	-6.7	97.0
продуктивність праці за рік 1-го працівника тис.грн	2131.5	2465.1	3675.3	333.6	1210.2	172.4

Підприємство демонструє ефективне використання ресурсів і зростання випуску продукції при одночасному зменшенні витрат на ОЗ та фонд заробітної плати. Однак скорочення фондоозброєності та заробітної плати може вказувати на ризик зниження мотивації працівників та технічного оснащення. Підприємству варто звернути увагу на покращення умов праці, щоб підтримати стійке зростання продуктивності.

2.2 Фінансово-економічний аналіз підприємства

Один з основних елементів фінансової політики організації - аналіз її фінансово-економічного стану. Фінансово-економічний аналіз дозволяє об'єктивно оцінити результати діяльності організації і її структурних підрозділів, визначити вплив факторів на основні показники фінансово-економічної діяльності, дає вихідну базу для розробки фінансової політики організації. Він

необхідний для складання пояснювальної записки до річного звіту, що є обов'язковим елементом публічної бухгалтерської звітності. Крім того, аналіз фінансово-господарської діяльності організації необхідний для оцінки фінансового стану інших організацій, з якими вступає в економічні відносини дана організація.

Основна мета фінансово-економічного аналізу - одержання невеликого числа ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивну точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами й кредиторами. При цьому менеджера може цікавити як поточний фінансовий стан підприємства, так і його стан на найближчу або більше віддалену перспективу. Але не тільки тимчасові границі визначають альтернативність цілей фінансового аналізу. Вони залежать також від цілей суб'єктів фінансового аналізу, тобто конкретних користувачів фінансової інформації.

Метод фінансово-економічного аналізу - це система теоретико-пізнавальних категорій, наукового інструментарію й регулятивних принципів дослідження фінансово-економічної діяльності підприємств

Категорії фінансового аналізу - це найбільш загальні, основні поняття даної науки. У їхньому числі: фактор, модель, ставка, відсоток, дисконт, ризик і т.п. Науковий інструментарій фінансового аналізу - це сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження фінансової діяльності господарюючих суб'єктів[53].

Принципи фінансового аналізу регулюють процедурну сторону його методології й методики. До них ставляться: системність, комплексність, регулярність, наступність і ін.

Практика фінансово-економічного аналізу вже виробила основні методи аналізу фінансових звітів. Виділяють шість основних методів:

—горизонтальний (тимчасовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім тимчасовим періодом;

–вертикальний (структурний) аналіз - визначення структур підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на кінцевий результат;

–порівняльний (просторовий) аналіз - це аналіз, що включає в себе внутрішньогосподарський аналіз вільних показників звітності за окремими показниками фірми, дочірніх фірм, підрозділів, цехів, і міжгосподарський аналіз показників аналізованої фірми з показниками фірм конкурентів, зі середньогалузевими даними;

–факторний аналіз - це аналіз впливу окремих факторів на результативний показник за допомогою детермінованих прийомів дослідження. Факторний аналіз може бути як прямим, коли результативний показник дроблять на складові частини, так і зворотним, коли окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник;

–трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренда, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда прогнозуються можливі значення показників у майбутньому, а відповідно, ведеться перспективний прогноз аналізу;

–аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - це розрахунок відносини між окремими позиціями звіту або позиціям різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників[54].

Логіка аналітичної роботи припускає її організацію у вигляді структури:

–експрес - аналіз фінансового стану;

–деталізований аналіз фінансового стану.

Експрес-аналіз фінансово-економічного стану. Його метою є наочна й проста оцінка фінансового благополуччя й динаміки розвитку господарюючого суб'єкта. У процес аналізу можна запропонувати розрахунок різних показників і доповнити його методами, заснованими на досвіді й кваліфікації фахівця.

Експрес - аналіз доцільно виконувати в три етапи: підготовчий етап, попередній огляд бухгалтерської звітності, економічне читання й аналіз звітності.

Ціль першого етапу - ухвалити рішення щодо доцільності аналізу фінансової звітності й переконатися в її готовності до читання. Перше завдання вирішується шляхом ознайомлення з аудиторським висновком. Існує два основних типи аудиторських висновків: стандартне й нестандартне. Перше являє собою підготовчий у досить уніфікованому виді й короткому викладі документ, що містить позитивну оцінку аудитора про вірогідність представленої у звіті інформації і її відповідності діючим нормативним документам. Нестандартний аудиторський висновок звичайно більш об'ємно й, як правило, містить деяку додаткову інформацію, що може бути корисна користувачам звітності й розглядається аудитором як доцільна до опублікування виходячи із прийнятої технології аудиторської перевірки. Нестандартний аудиторський висновок може містити або беззастережну позитивну оцінку представленої звітності й фінансового становища, підтверджуваного нею, або позитивну оцінку, але із застереженнями[55].

Перевірка готовності звітності до читання носить менш відповідальний характер і деякою мірою технічний характер. Цю роботу часто доводиться робити, працюючи зі звітністю невеликих підприємств.

Тут проводиться візуальна й найпростіша рахункова перевірка звітності по формальних ознаках і по суті: визначається наявність всіх необхідних форм і додатків, реквізитів і підписів; правильність і ясність заповнення звітних форм; перевіряються валюта балансу й всі проміжні підсумки; перевіряється взаємне зв'язування показників звітних форм і основні контрольні співвідношення між ними й т.п.

Ціль другого етапу - ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови роботи у звітному періоді, визначити тенденції основних показників діяльності, а також якісні зміни в майновому й фінансовому становищі господарюючого суб'єкта. Становлячи перше подання про динамік наведених у звітності й пояснювальній записці даних, необхідно звертати увагу на алгоритми розрахунку основних показників.

Третій етап - основний в експрес - аналізі; його ціль - узагальнена оцінка результатів господарської діяльності й фінансового стану об'єкта. Такий аналіз проводиться з тим або іншим ступенем деталізації в інтересах різних користувачів.

У загальному виді методикою експрес - аналізу звітності передбачається аналіз ресурсів і їхньої структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і позикових засобів. Зміст експрес - аналізу - відбір невеликої кількості найбільш істотних і порівняно нескладних у вирахуванні показників і постійне відстеження їхньої динаміки. Відбір суб'єктивний і виробляється аналітиком. Одним з варіантів відбору аналітичних показників для визначення економічного потенціалу підприємства й оцінки результатів його діяльності може бути наступної[56]:

- оцінка економічного потенціалу підприємства;
- оцінка майнового положення;
- оцінка фінансового становища;
- наявність "хворих" статей у звітності.

Результативність і економічна доцільність функціонування підприємства вимірюються абсолютними й відносними показниками. Розрізняють показники економічного ефекту й економічної ефективності.

Економічний ефект - показник, що характеризує результат діяльності.

Економічна ефективність - відносний показник, що порівнює отриманий ефект із витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Експрес - аналіз може завершуватися висновком про доцільність або необхідність більше поглибленого й детального аналізу фінансових результатів і фінансового становища. Експрес-аналіз структури балансу приведений в таблиці 2.2.

У результаті експрес-аналізу структури балансу підприємства на 2021-2023р. (при проведенні вертикального аналізу) варто помітити, що істотних структурних зрушень ні в активах, ні в пасивах підприємства не відбулося.

Додатково необхідно взяти до уваги наступне:

- необоротні активи переважають у загальних активах підприємства (на рівні 60% від валюти бізнесу) і мають у структурі несуттєву динаміку;
- кошти становлять незначний відсоток (не більше 5,2%);
- тому що дебіторська заборгованість становить не більше 20% від робочого капіталу, а кошти - не більше 30%. У цьому випадку можна робити висновок, що підприємство ефективно розпоряджається оборотними коштами:
- збільшилася частка дебіторської заборгованості за послуги (з 21,9% до 29,1% за рік);
- структурі пасивів переважає власний капітал (на рівні 60%).

Таблиця 2.2. – Аналіз структури балансу ТОВ «Е-Логістик»

статті балансу	тис грн			структура ,%		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6	7
необоротні активи	10217,9	10007,8	9588,8	64,40253	60,52828	52,65933
оборотні активи	6661,2	8993,7	8237,4	35,55598	39,45928	47,32331
дебіторська заборгованість за послуги	1368,6	5548,6	5087,7	21,96515	8,107244	29,19578
інша поточна дебіторська заборгованість	601,0	432,2	363,4	0,021645	3,560173	2,274162
грошові кошти	66,6	990,8	1440,7	0,423286	0,394522	5,21342
витрати майбутніх періодів	2,1	3,3	3,8	0,041487	0,01244	0,017364
баланс	16881,2	19004,8	17830,0	100	100	100
власний капітал	16786,9	17163,2	17293,2	99,44139	90,30982	93,56474
статутний капітал	10000,0	10000,0	10000,0	59,23749	52,61829	60,12578
нерозподілений прибуток	6786,9	7163,2	7293,2	40,2039	37,69153	33,43895
поточні зобов'язання	94,3	1841,6	536,8	6,435263	0,55861	9,690184
інші поточні зобов'язання	74,3	-	0,8	6,316815	0,440135	-
баланс	16881,2	19004,8	17830,0	100	100	100

Необоротні активи переважають у загальних активах підприємства (на рівні 60% від валюти бізнесу) і мають у структурі несуттєву динаміку. Кошти становлять незначний відсоток (не більше 5,2%). Тому що дебіторська заборгованість становить не більше 20% від робочого капіталу, а кошти - не більше 30%. У цьому випадку можна робити висновок, що підприємство ефективно розпоряджається оборотними коштами. Збільшилася частка дебіторської заборгованості за послуги (з 21,9% до 29,1% за рік).

Розрахунок експрес-аналізу динаміки балансу приведений в таблиці 2.3

Таблиця 2.3 - Експрес-аналіз динаміки балансу підприємства

Статті балансу	Тис грн		Приріст тис. грн	Приріст, %	Структура, %		
	2022	2023			2022	2023	зміна
1	2	3	4	5	6	7	8
необоротні активи	10007,8	9588,8	-419	-4,18	60,52828	52,65933	-7,86895
оборотні активи	8993,7	8237,4	-756,3	-8,4	39,45928	47,32331	7,86403
дебіторська заборгованість за послуги	5548,6	5087,7	-460,9	-8,3	8,107244	29,19578	21,08854
інша поточна дебіторська заборгованість	432,2	363,4	-68,8	-15,9	3,560173	2,274162	-1,28601
грошові кошти	990,8	1440,7	449,9	45,4	0,394522	5,21342	4,818898
витрати майбутніх періодів	3,3	3,8	0,5	15,1	0,01244	0,017364	0,004924
баланс	19004,8	17830,0	-1174,8	-6,18	100	100	0
власний капітал	17163,2	17293,2	130	0,75	90,30982	93,56474	3,25492
статутний капітал	10000,0	10000,0	-	-	52,61829	60,12578	7,50749
нерозподілений прибуток	7163,2	7293,2	130	1,81	37,69153	33,43895	-4,25258
поточні зобов'язання	1841,6	536,8	-1304,8	-70,8	0,55861	9,690184	9,131574
інші поточні зобов'язання	-	0,8	-	-	0,440135	-	-
баланс	19004,8	17830,0	-1174,8	-6,18	100	100	0

У таблиці 2.3 докладно перелічена динаміка кожної статті балансу й валюти балансу в абсолютні (гр.3) і відносних (гр.7) величинах, тобто проведений горизонтальний аналіз балансу.

На підставі отриманих даних зроблені наступні висновки:

За 2023 рік майно підприємства зменшилося на 1174,8 тис грн (або на 6,18 %) і за станом на 31.12.08 р. становить 17830 тис грн

Зменшення загальних активів відбувалося:

- на 4,18 % за рахунок зменшення необоротних активів;
- на 8,4 % за рахунок скорочення оборотного капіталу.

У складі оборотних активів тільки дебіторська заборгованість за послуги мала приріст, що на фоні загального скорочення активів і обсягу продажів свідчить про негативні тенденції.

Варто звернути увагу на якісні зміни в динаміці від окремих статей поточних зобов'язань. Так, підприємство, має за рік зменшення кредиторської заборгованості на 71,8 %. На фоні загальної тенденції до скорочення активів це може позитивно відбитися на фінансовій стабільності підприємства і його платоспроможності.

Фінансово-економічний аналіз проводять за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати і ідентифікувати взаємозв'язку між основними показниками. Можна виділити три основних типи моделей:

- дескриптивні;
- предикативні;
- нормативні.

Дескриптивні моделі - відомі так само, як моделі описового характеру, є основними для оцінки фінансового стану підприємства. До них ставляться: побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності.

Предикативні моделі - це моделі прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів підприємства і його майбутнього

фінансового стану. Найпоширенішими з них є: розрахунок крапки критичного обсягу продажів, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні моделі й регресійні моделі), моделі ситуаційного аналізу[57].

Нормативні моделі. Моделі цього типу дозволяють зрівняти фактичні результати діяльності підприємств із очікуваними, розрахованими по бюджеті. Ці моделі використовуються в основному у внутрішньому фінансовому аналізі. Їхня сутність зводиться до встановлення нормативів по кожній статті витрат по технологічних процесах, видам виробів, центрам відповідальності й т.п. і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Деталізація процедурної сторони методики аналізу фінансово-економічного стану залежить від поставлених цілей, а також різних факторів інформаційного, тимчасового, кадрового й технічного забезпечення.

Деталізований аналіз фінансово-економічного стану. Його ціль - більше докладна характеристика майнового й фінансового становища господарюючого суб'єкта, результатів його діяльності в минулому звітному періоді, а також можливостей розвитку суб'єкта на перспективу. Він конкретизує, доповнює й розширює окремі процедури експрес - аналізу.

2.3 Оцінка фінансової ефективності діяльності підприємства

Рентабельність це показник, що характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність - відносний показник, співставляючий отриманий ефект з витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Залежно від того, з чим порівнюється показник прибутку,

виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу), рентабельність продажу, рентабельність виробництва[58].

Рентабельність інвестицій (Капіталу).

В цій групі коефіцієнтів рентабельності розраховуються два основні коефіцієнти: рентабельність сукупного капіталу і рентабельність власного капіталу.

Рентабельність сукупного капіталу (R_{ROA}). Показник рентабельності власного капіталу представляє інтерес, перш за все, для інвесторів.

$$R_{ROA} = \frac{\text{Чистий прибуток (ряд.220\Phi.2)}}{\text{Власний капітал (ряд.380\Phi.1)}} * 100\% ; \quad (2.1)$$

$$R_{ROA.05} = \frac{1225,4}{16881,2} = 7,26$$

$$R_{ROA.06} = \frac{376,3}{19004,8} = 1,98$$

$$R_{ROA.07} = \frac{130,0}{17830,0} = 0,73$$

Рентабельність власного капіталу (R_{ROE}). Цей показник представляє інтерес для власників, акціонерів. Рентабельність власного капіталу показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками капіталу грошова одиниця.

$$R_{ROE} = \frac{\text{Чистий прибуток (ряд.220\Phi.2)}}{\text{Власний капітал (ряд.380\Phi.1)}} * 100\% ; \quad (2.2)$$

$$R_{ROE.05} = \frac{1225,4}{16786,9} = 7,3$$

$$R_{ROE.06} = \frac{376,3}{17163,2} = 2,19$$

$$R_{ROE.07} = \frac{130,0}{17293,2} = 0,75$$

2) Рентабельність продажу.

Відповідно розраховуються три показники рентабельності продажу.

Валова рентабельність реалізованої продукції (R_{GPM}). Цей коефіцієнт показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення.

$$R_{GPM} = \frac{\text{Валовий прибуток (ряд.050 Ф.2)}}{\text{Виручка від реалізації (ряд.035 Ф.2)}} * 100\% ; \quad (2.3)$$

$$R_{GPM.05} = \frac{2751,5}{10657,5} = 25,8$$

$$R_{GPM.06} = \frac{1605,8}{17255,7} = 9,3$$

$$R_{GPM.07} = \frac{2162,1}{29402,3} = 7,35$$

Операційна рентабельність реалізованої продукції (R_{OIM}). Цей коефіцієнт показує рентабельність підприємства після вирахування витрат на виробництво і збут товарів. Показник операційної рентабельності є одним з кращих інструментів визначення операційної ефективності і показує здатність керівництва підприємства одержувати прибуток від діяльності до вирахування витрат, які не відносяться до операційної ефективності[59].

$$R_{OIM} = \frac{\text{Операційний прибуток (ряд.100 Ф.2)}}{\text{Виручка від реалізації (ряд.035 Ф.2)}} * 100\% ; \quad (2.4)$$

$$R_{OIM.05} = \frac{1884,1}{10657,5} = 17,6$$

$$R_{OIM.06} = \frac{676,4}{17255,7} = 3,9$$

$$R_{OIM.07} = \frac{777,6}{29402,3} = 2,6$$

Чиста рентабельність реалізованої продукції (R_{NPM}).

$$R_{NPM} = \frac{\text{Чистий прибуток (ряд.220 Ф.2)}}{\text{Виручка від реалізації (ряд.035 Ф.2)}} * 100\% ; \quad (2.5)$$

$$R_{NPM.05} = \frac{1225,4}{10657,5} = 11,4$$

$$R_{NPM.06} = \frac{376,3}{17255,7} = 2,1$$

$$R_{NPM.07} = \frac{130,0}{29402,3} = 0,44$$

3) Рентабельність виробничої діяльності.

Тут можна виділити два основні показники чиста рентабельність виробництва і валова рентабельність виробництва. Дані показники показують, скільки підприємство має прибутки з кожної гривні, що затрачує на виробництво продукції.

Рентабельність виробництва ($R_{ПВ}$) показує, скільки гривень валового прибутку доводиться на гривню витрат, що формують собівартість реалізованої продукції.

$$R_{пв} = \frac{\text{Валовий прибуток (ряд.050 Ф.2)}}{\text{Собівартість продукції (ряд.040 Ф.2)}} * 100\% ; \quad (2.6)$$

$$R_{пв.05} = \frac{2751,5}{7906,0} = 34,8$$

$$R_{пв.06} = \frac{1605,8}{15649,9} = 10,2$$

$$R_{пв.07} = \frac{2162,1}{27240,2} = 7,9$$

Чиста рентабельність виробництва ($R_{ПЧ}$). Цей показник показує, скільки гривень чистого прибутку доводиться на гривню реалізованої продукції.

$$R_{пч} = \frac{\text{Чистий прибуток (ряд.220\Phi.2)}}{\text{Собівартість продукції (ряд.040\Phi.2)}} * 100\% ; \quad (2.7)$$

$$R_{i^{+}.05} = \frac{1225,4}{7906,0} = 15,5$$

$$R_{i^{+}.06} = \frac{376,3}{15649,9} = 2,4$$

$$R_{i^{+}.07} = \frac{130,0}{27240,2} = 0,47$$

Розрахунок показників рентабельності приведений в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Розрахунок коефіцієнтів рентабельності

Показник	Нормативні значення	2021 рік	2022 рік	Темп росту/ зниження, %	2023 рік	Темп росту/ зниження, %
рентабельність сукупного капіталу	$R_{ROA} > 0$	6,23	4,78	76,7	4,9	102,5
рентабельність власного капіталу	$R_{ROE} > 0$	7,3	2,19	30,0	0,75	34,2
рентабельність продажу	$R_{GPM} > 0$	25,8	9,3	36,0	7,35	79,0
операційна рентабельність продажу	$R_{OIM} > 0$	17,6	3,9	22,1	2,6	66,6
чиста рентабельність продажу	$R_{NPM} > 0$	11,4	2,1	18,42	0,44	20,9
рентабельність виробництва	$R_{ПВ} > 0$	34,8	10,2	29,3	7,9	77,4
чиста рентабельність виробництва	$R_{ПЧ} > 0$	15,5	2,4	15,5	0,47	19,6

Виходячи з результатів розрахунків можна сказати наступне:

- показники рентабельності сукупного капіталу і власного капіталу знаходяться на низькому рівні, рентабельність сукупного капіталу в 2022 році порівняно з 2021 роком знизилась на 76,7%, а в 2023 році порівняно з 2022 роком збільшилась на 102,5%, що є позитивним результатом, рентабельність власного капіталу має таку ж тенденцію;

- про рівень показників рентабельності продажу складно судити не маючи середніх по галузі, однак слід зазначити, що зниження в 2022 році порівняно з 2021 роком: операційної рентабельності продажу (на 36%) свідчить про надлишок адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, зниження валової рентабельності (на 22,1%) продажу свідчить про зниження темпів росту виручки від реалізації порівняно з темпами росту собівартості, зниження чистої рентабельності продажу (на 18,42%) може свідчити про збільшення податкового тягаря в поточному році; а в 2023 році порівняно з 2022 роком спостерігається негативна тенденція зменшення усіх показників рентабельності, відповідно на 79%, 66,6%, 20,9%;

- зниження в 2022 році порівняно з 2021 роком: валової рентабельності виробництва (на 29,3%) і чистої рентабельності виробництва (на 15,5%) свідчить про зниження темпів росту валового і чистого прибутку порівняно з темпами росту собівартості. Таким чином можна сказати, що показники рентабельності капіталу поки що знаходяться на достатньому рівні.

2.4 Аналіз фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства

Кількісна оцінка і аналіз ділової активності можуть бути здійснений по двох напрямках: ступені виконання плану по основних показниках, забезпечення заданих темпів їх зростання; рівню ефективності використання ресурсів підприємства.

Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємства, як правило, використовують різні показники оборотності. Показники оборотності мають велике значення для оцінки фінансового положення компанії, оскільки швидкість обороту засобів робить безпосередній вплив на платоспроможність фірми.

На практиці найбільш часто використовуються наступні показники ділової активності[60]:

– коефіцієнт оборотності активів ($K_{об.а.}$) - ефективність використання фірмою всіх ресурсів, що є незалежно від джерел їх залучення, показує скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва і обігу або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна грошова одиниця активів. Слід мати на увазі, що за інших рівних умов показник оборотності активів буде тим вище, чим більше зношені основні фонди підприємства.

$$k_{об.а} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість майна}} =$$

$$= \frac{\text{ряд.035 } \Phi.2}{0,5 * (\text{гр.3 ряд.280 } \Phi.1 + \text{гр.4 ряд.280 } \Phi.1)} ; \quad (2.8)$$

$$K_{об.а.05-06} = \frac{17255,70}{0,5(16881,20 + 19004,80)} = 0,96$$

$$K_{об.а.06-07} = \frac{29402,30}{0,5(19004,80 + 17830,00)} = 1,6$$

– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{об.д.з.}$) - показує скільки разів в середньому протягом звітного періоду дебіторська заборгованість перетворюється на грошові кошти, тобто погашається. Цей коефіцієнт порівнюють з середньогалузевими коефіцієнтами.

$$k_{об.д.з} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середньорічна..вартість...чистої..дебіторської...заборгованості}} =$$

$$= \frac{\text{ряд.035 } \Phi.2}{0,5 * (\text{гр.3 ряд.160 } \Phi.1 + \text{гр.4 ряд.160 } \Phi.1)} ; \quad (2.9)$$

$$K_{об.д.з.05-06} = \frac{17255,70}{0,5(1368,60 + 5548,60)} = 5,0$$

$$K_{об.д.з.06-07} = \frac{29402,30}{0,5(5548,60 + 5087,70)} = 5,52$$

– тривалість обороту дебіторської заборгованості ($t_{об.д.з.}$). Цей показник дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту, узятого дебіторами.

$$t_{об.д.з} = \frac{\text{Кількість днів в періоді (360)}}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}} ; \quad (2.10)$$

$$t_{об.д.з.05-06} = \frac{360}{5,0} = 72$$

$$t_{об.д.з.06-07} = \frac{360}{5,52} = 65,2$$

– коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($k_{об.к.з.}$) - показує, скільки оборотів необхідно компанії для оплати заборгованості.

$$k_{об.к.з} = \frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середньорічна вартість чистої кредиторської заборгованості}} =$$

$$= \frac{\text{ряд.040 } \Phi.2}{0,5 * (\text{гр.3 ряд.530 } \Phi.1 + \text{гр.4 ряд.530 } \Phi.1)} ; \quad (2.11)$$

$$K_{об.к.з.05-06} = \frac{15649,9}{0,5(1822,80)} = 17,1$$

$$K_{об.к.з.06-07} = \frac{27240,20}{1/2(513,50)} = 106,1$$

– тривалість обороту кредиторської заборгованості ($t_{об.к.з.}$) - дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту.

$$t_{об.к.з} = \frac{\text{Кількість днів в періоді (360)}}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}; \quad (2.12)$$

$$t_{об.к.з.05-06} = \frac{360}{17,1} = 21,05$$

$$t_{об.к.з.06-07} = \frac{360}{106,1} = 3,4$$

– коефіцієнт оборотності запасів ($k_{об.з.}$) - показує, скільки оборотів за рік здійснили запаси, тобто скільки разів вони перенесли свою вартість на готові вироби.

$$k_{об.з} = \frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} =$$

$$= \frac{\text{ряд.040 } \Phi.2}{0,5 * (\text{гр.3 ряд.100-140 } \Phi.1 + \text{гр.4 ряд.100-140 } \Phi.1)}; \quad (2.13)$$

$$K_{об.з.05-06} = 0$$

$$K_{об.з.06-07} = 0$$

– показник тривалості обороту запасів ($t_{об.з.}$) - характеризує період часу, протягом якого запаси перетворюються на реалізовані товари. Чим вище коефіцієнт оборотності запасів, тим менше засобів зв'язано в цій якнайменше

ліквідній статті оборотних коштів, тим більше ліквідну структуру мають оборотні кошти, і тим стійкіше фінансове положення підприємства[61].

$$t_{об.з} = \frac{\text{Кількість днів в періоді (360)}}{\text{Коефіцієнт оборотності запасів}}; \quad (2.14)$$

$$t_{об.з.05-06} = \frac{360}{0} = 0$$

$$t_{об.з.06-07} = \frac{360}{0} = 0$$

– тривалість операційного циклу ($T_{об.ц.}$) - визначають, скільки днів в середньому потрібно для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства. В більшості випадків підприємству необхідно прагнути зменшення значення даного показника, тобто до скорочення тривалості операційного циклу.

$$T_{об.ц.} = t_{об.з.} + t_{об.д.з.}; \quad (2.15)$$

$$T_{об.ц.05-06} = 0 + 72,0 = 72,0$$

$$T_{об.ц.06-07} = 0 + 65,2 = 65,2$$

– тривалість оборотності оборотного капіталу ($T_{об.об.к.}$) - якщо значення даного показника позитивне, то підприємство має потребу в грошових коштах. Негативне значення показника свідчить про те що підприємство має в безкоштовному користуванні чужі гроші.

$$T_{об.об.к.} = t_{об.з.} + t_{об.д.з.} - t_{об.к.з.}; \quad (2.16)$$

$$T_{об.об.к.05-06} = 5,0 - 21,05 = -16,05$$

$$T_{об.об.к.06-07} = 5,52 - 3,4 = 2,12$$

– коефіцієнт оборотності основних засобів (або фондівддача) (k_{Φ}).

$$k_{\Phi} = \frac{\text{Собівартість реалізації}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}} =$$

$$= \frac{\text{ряд.040 } \Phi.2}{0,5 * (\text{гр.3 ряд.030 } \Phi.1 + \text{гр.4 ряд.030 } \Phi.1)} ; \quad (2.17)$$

$$K_{\Phi.05-06} = \frac{15649,90}{0,5(10044,80 + 9994,70)} = 1,56$$

$$K_{\Phi.06-07} = \frac{27240,20}{0,5(9994,70 + 9472,00)} = 2,8$$

Для проведення аналізу по даним коефіцієнтам необхідно мати дані по аналогічним підприємствам галузі, але в цілому по підприємству можна сказати, що згідно рекомендацій коефіцієнт обертаємості активів показує, що за 2021/2022 рр. за 0,96 рази, а 2022/2023 рр. – 1,6 рази здійснюється повний цикл виробництва, який дає відповідний ефект – прибуток. Коефіцієнт обертаємості дебіторської заборгованості показує, що у середньому 5 разів в продовж звітних періодів дебіторська заборгованість перетворюється в грошові кошти. Період обертаємості дебіторської заборгованості показує, що у 2021/2022 рр. та 2022/2023 рр. розрахована кількість днів для погашення кредиту, отриманий кредиторами складає 72 та 65 днів відповідно. Тривалість обертаємості оборотних коштів свідчить, що у 2021/2022 рр. складає -16 днів і має негативне значення, тобто підприємство мало в безкоштовному володінні чужі кошти, а у 2022/2023 рр. – позитивне значення, відповідно підприємство має потребу в грошових коштах. Результати розрахунків приведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Коефіцієнти ділової активності

Показник	Рекомендуємо тенденції до зміни	2021-2022 Роки	2022-2023 роки
коефіцієнт обертаємості активів	ріст	0,96	1,6
коефіцієнт обертаємості дебіторської заборгованості	ріст	5,0	5,52
період обертаємості дебіторської заборгованості, днів	зменшення	72,0	65,2
коефіцієнт обертає мості кредиторської заборгованості	зменшення	17,1	106,1
період обертаємості кредиторської заборгованості, днів	ріст	21,05	3,4
тривалість операційного циклу, днів	зменшення	72,0	65,2
тривалість обертаємості оборотних коштів, днів	зменшення	-16,05	2,12
коефіцієнт обертає мості основних засобів	ріст	1,56	2,8

Для проведення аналізу по даним коефіцієнтам необхідно мати дані по аналогічним підприємствам галузі, але в цілому по підприємству можна сказати, що згідно рекомендацій коефіцієнт обертаємості активів показує, що за 2021/2022 рр. за 0,96 рази, а 2022/2023 рр. – 1,6 рази здійснюється повний цикл виробництва, який дає відповідний ефект – прибуток. Коефіцієнт обертаємості дебіторської заборгованості показує, що у середньому 5 разів в продовж звітних періодів дебіторська заборгованість перетворюється в грошові кошти. Період обертаємості дебіторської заборгованості показує, що у 2021/2022 рр. та 2022/2023 рр. розрахована кількість днів для погашення кредиту, отриманий кредиторами складає 72 та 65 днів відповідно. Тривалість обертаємості оборотних коштів свідчить, що у 2021/2022 рр. складає -16 днів і має негативне значення, тобто підприємство мало в безкоштовному володінні чужі кошти, а у 2022/2023 рр. – позитивне значення, відповідно підприємство має потребу в грошових коштах.

Фінансовий стан підприємства в короткостроковій перспективі оцінюється показниками ліквідності і платоспроможності, характеризуючи можливість своєчасного і повного розрахунку за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами. Аналіз платоспроможності і ліквідності важливий не тільки для підприємства, але і для зовнішніх інвесторів.

Під платоспроможністю підприємства розуміється наявність у підприємства грошових коштів і їх еквівалентів в кількості, достатній для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення. Поняття платоспроможності і ліквідності дуже близькі. Проте між ними існують певні відмінності. Поняття ліквідності більш об'ємне. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства.

В роботі були використані з однієї сторони законодавчо підтверджені й рекомендовані методики аналізу фінансового стану підприємства, регламентовані положенням України, агентством по санації та банкрутству, фондом державного майна України, розрахунки яких представлені у додатку. З іншої сторони – на основі аналізу теоретичних робіт українських та зарубіжних вчених, була проведена оцінка фінансового стану підприємства та аналіз рекомендованими методами та підходами.

В економічній літературі прийнято розрізняти ліквідність активів, ліквідність балансу і ліквідність підприємства.

Під ліквідністю активу розуміється здатність його до трансформації у грошові засоби, а ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність[62].

Ліквідність балансу — можливість суб'єкта господарювання перетворити активи в готівку і погасити свої платіжні зобов'язання, а точніше — це ступінь

покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань.

Ліквідність підприємства — більш загальне поняття, ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу передбачає вишукування платіжних засобів тільки за рахунок внутрішніх джерел (реалізації активів). Але підприємство може залучити позикові засоби зі сторони, якщо в нього є відповідний імідж у діловому світі і досить високий рівень інвестиційної привабливості. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, треба враховувати його фінансову гнучкість, тобто здатність позичати кошти з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати активи, швидко реагувати на кон'юнктуру ринку.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за ступенем спадної ліквідності, з короткостроковими зобов'язаннями за пасивом, що групуються за ступенем терміновості їхнього погашення[63].

До першої групи (Л1) входять найбільш ліквідні активи, такі як готівка і короткострокові фінансові вкладення:

$$Л1 = \text{ряд. 220 ф.1} + \text{ряд. 230 ф.1} + \text{ряд. 240 ф.1}; \quad (2.18)$$

$$Л1_{06} = 66,6 + 3340,4 = 3407,0$$

$$Л1_{07} = 990,8 + 1113,7 = 2104,5$$

$$Л1_{08} = 1440,2 + 410,1 = 1850,3$$

До другої групи (Л2) належать швидкоореалізовані активи, векселі отримані і всі види дебіторської заборгованості:

$$Л2 = \text{ряд. 130 ф.1} + \text{ряд. 140 ф.1} + \text{ряд. 150 ф.1} + \text{ряд. 160 ф.1} + \\ + \text{ряд. 170 ф.1} + \text{ряд. 180 ф.1} + \text{ряд. 190 ф.1} + \text{ряд. 200 ф.1} + \text{ряд. 210 ф.1}; \quad (2.19)$$

$$Л2_{06} = 1368,6 + 1052,8 = 2421,4$$

$$Л2_{07} = 5548,6 + 908,2 = 6456,8$$

$$Л2_{08} = 5087,7 + 880,0 = 5967,7$$

До третьої групи (Л3) відносять активи, що повільно реалізуються, до яких належать запаси сировини, матеріалів, готової продукції, незавершеного виробництва товарів, для трансформування яких у готівку потрібен значно більший термін:

$$Л3 = \text{ряд.100 ф.1} + \text{ряд. 110 ф.1} + \text{ряд. 120 ф.1} + \text{ряд. 250 ф.1} + \text{ряд. 270 ф.1} ; \quad (2.20)$$

$$Л3_{06} = 0,0$$

$$Л3_{07} = 0,0$$

$$Л3_{08} = 0,0$$

Четверта група (Л4) – це важкореалізовані активи, до яких входять основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення, незавершене будівництво, довгострокова дебіторська заборгованість, платежі за якою очікуються більш ніж через 12 місяців:

$$Л4 = \text{ряд. 080 ф.1} ; \quad (2.21)$$

$$Л4_{06} = 10217,9$$

$$Л4_{07} = 10007,8$$

$$Л4_{08} = 9588,8$$

Відповідно на чотири групи діляться і зобов'язання підприємства:

П1- найбільш термінові зобов'язання , які слід погасити протягом поточного місяця (кредиторська заборгованість і кредити банку, терміни повернення яких настали):

$$П1 = \text{ряд.530 ф.1} ; \quad (2.22)$$

$$\Pi_{106} = 0,0$$

$$\Pi_{107} = 1822,8$$

$$\Pi_{108} = 513,5$$

П2 - середньострокові зобов'язання з терміном погашення до одного року (короткострокові кредити банку):

$$\Pi_2 = \text{ряд. 640 ф.1} - \text{ряд. 380 ф.1} - \text{ряд. 480 ф.1} - \text{ряд. 530 ф.1}; \quad (2.23)$$

$$\Pi_{206} = 16881,2 - 16786,9 = 94,3$$

$$\Pi_{207} = 19004,8 - 17163,2 - 1822,8 = 18,8$$

$$\Pi_{208} = 17830 - 17293,2 - 513,5 = 23,3$$

П3 - довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку і позики):

$$\Pi_3 = \text{ряд. 480 ф.1} + \text{ряд. 630 ф.1}; \quad (2.24)$$

$$\Pi_{306} = 0,0$$

$$\Pi_{307} = 0,0$$

$$\Pi_{308} = 0,0$$

П4 - власний капітал, що постійно перебуває в розпорядженні підприємства:

$$\Pi_4 = \text{ряд. 380 ф.1}; \quad (2.25)$$

$$\Pi_{406} = 16786,0$$

$$\Pi_{407} = 17163,2$$

$$\Pi_{408} = 17293,2$$

Групування коштів по цій методиці приведено в таблиці 2.6.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні умови : $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$. Виходячи з цієї нерівності можна сказати, що на підприємстві склалася наступна ситуація:

- в 2021 році: $A1 > P1$; $A2 > P2$; $A4 < P4$.
- в 2022 році: $A1 > P1$; $A2 > P2$; $A4 < P4$.
- в 2023 році: $A1 > P1$; $A2 > P2$; $A4 < P4$.

З отриманих нерівностей можна зробити наступні висновки, що баланс є ліквідним, оскільки виконуються умови нерівності. Тобто на протязі всіх аналізуємих років у підприємства спостерігається значний платіжний статок найбільш ліквідних активів (3407,0 тис. гривень в 2021 році, 281,7 тис. гривень в 2022 році, 1336,8 тис. гривень в 2023 році). У той же час слід зазначити, що трохи скоротився надлишок найбільш ліквідних активів. На даний момент таке положення не спричиняє погіршення фінансового стану підприємства, однак, якщо тенденція буде зберігатися, у перспективі це може викликати недолік засобів для погашення термінової заборгованості. Водночас можна спостерігати платіжний надлишок по швидкоореалізуємих активам в 2021 - 2023 роках на 2327,1 тис. гривень і 5944,4 тис. гривень відповідно, що обумовлено досить значним розміром дебіторської заборгованості підприємства.

Поряд з абсолютними показниками для оцінювання ліквідності підприємства розраховують такі відносні показники: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності і коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Ці показники являють інтерес не лише для керівництва підприємства, а й для зовнішніх суб'єктів аналізу: коефіцієнт абсолютної ліквідності являє інтерес для постачальників, коефіцієнт швидкої ліквідності — для банків, коефіцієнт поточної ліквідності — для інвесторів

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності активів балансу

Актив	2021 рік	2022 рік	2023 Рік	Пасив	2021 Рік	2022 рік	2023 рік	Платіжний надлишок або нестача (+, -)		
								2021 рік	2022 рік	2023 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9=2-6	10=3-7	11=4-8
найбільш ліквідні активи (Л1)	3407	2104,5	1850,3	Найбільш негайні пасиви (П1)	0,0	1822,8	513,5	+3407	+281,7	+1336,8
швидко реалізуємі активи (Л2)	2421,4	6456,8	5967,7	Коротко строкові пасиви (П2)	94,3	18,8	23,3	+2327,1	+6438	+5944,4
повільно реалізуємі активи (Л3)	0,0	0,0	0,0	Довгострокові пасиви (П3)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
важко реалізуємі активи (Л4)	10217,9	10007,8	9588,8	Постійні пасиви (П4)	16786,0	17163,0	17293,0	-6568,1	-7155,2	-7704,2
баланс	16881,2	19004,8	17830,0	Баланс	16881,2	19004,8	17830,0	0,0	0,0	0,0

Коефіцієнт загальної ліквідності (Кз.л.) - відношення обігових активів до поточних зобов'язань підприємства, показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань[64].

$$K_{з.л} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2} ; \quad (2.26)$$

$$K_{з.л06} = \frac{3407 + 2421,4}{94,3} = 61,8$$

$$K_{з.л07} = \frac{2104,5 + 6456,8}{1822,8 + 18,8} = 4,6$$

$$K_{з.л08} = \frac{1850,3 + 5967,7}{513,5 + 23,3} = 14,6$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кш.л.) – відношення найбільш ліквідних обігових засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства). Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

$$K_{ш.л} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2} ; \quad (2.27)$$

$$K_{з.л06} = \frac{3407 + 2421,4}{94,3} = 61,8$$

$$K_{з.л07} = \frac{2104,5 + 6456,8}{1822,8 + 18,8} = 4,6$$

$$K_{з.л08} = \frac{1850,3 + 5967,7}{513,5 + 23,3} = 14,6$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ка.л.) – відношення грошових коштів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно[65].

$$K_{a.l} = \frac{A1}{П1 + П2} ; \quad (2.28)$$

$$K_{a.l.06} = \frac{3407}{94,3} = 36,1$$

$$K_{a.l.07} = \frac{2104,5}{1822,8 + 18,8} = 1,14$$

$$K_{a.l.08} = \frac{1850,3}{513,5 + 23,3} = 3,4$$

Розрахунок коефіцієнтів ліквідності приведений в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Коефіцієнти ліквідності підприємства

Показник	Нормативне значення	2021 рік	2022 рік	Темп росту/зниження, %	2023 Рік	Темп росту/зниження, %
коефіцієнт загальної ліквідності	$1 < K_{з.л.} < 2$	61,8	61,8	0,0	36,1	58,4
коефіцієнт швидкої ліквідності	Кш.л.~1,5 (достатньо ~0,7-0,8)	4,6	4,6	0,0	1,14	24,8
коефіцієнт абсолютної ліквідності	$0,2 < K_{a.l.} < 0,35$	14,6	14,6	0,0	3,4	23,3

Коефіцієнт загального покриття (потенційна платоспроможність) вищий 1 – це свідчить про те, що поточні пасиви підприємства повністю покриті його поточними активами, тобто у випадку необхідності підприємство може

розрахуватися за своїми зобов'язаннями після реалізації своїх оборотних активів.

На основі коефіцієнта покриття можна визначити питому вагу власних коштів у оборотних активах. Для цього необхідно із одиниці виключити її відношення до значення коефіцієнту покриття, тобто

$$(1,0-(1,0/36,1)=1,0-0,027=0,972)$$

Отже, в оборотних активах доля власних коштів складає 97,2%.

Теоретичне значення коефіцієнта покриття повинно знаходитися в межах 1,7-2,0. Виходячи з наших розрахунків можна сказати, що підприємство здійснює діяльність за рахунок власних коштів аж на 97,2 відсотків.

Коефіцієнт швидкої ліквідності ТОВ «Е-Логістик» на рівні 4,6 на 2021-2022 та 1,14 на 2023 вважається позитивним, оскільки нормативне значення цього показника 1,5. Такий рівень свідчить про здатність підприємства виконувати поточні зобов'язання за рахунок коштів та дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на рівні 14,6 на 2021-2022рр. та 3,4 на 2023р.- це зовнішня ознака платоспроможності підприємства, оскільки нормативне значення цього показника 0,2-0,35. Це означає, що підприємство має великі можливості розраховуватися грошовими коштами за поточні зобов'язання. Взагалі можна сказати, що підприємство є ліквідним.

Деталізований аналіз фінансово-економічного стану. Його ціль - більше докладна характеристика майнового й фінансового становища господарюючого суб'єкта, результатів його діяльності в минулому звітному періоді, а також можливостей розвитку суб'єкта на перспективу. Він конкретизує, доповнює й розширює окремі процедури експрес - аналізу.

Розрахунок показників фінансової незалежності ТОВ «Е-Логістик» приведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 - Показники фінансової незалежності підприємства

Показник	Граничні значення	2005	2021	2022	2023
коефіцієнт забезпечення власними засобами	≥ 1	0,82	0,64	0,56	0,46
коефіцієнт Бівера	≥ 0.2	0,35	0,39	0,47	0,46
коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів		1,81	1,53	1,11	1,16

Таким чином, основні показники фінансової незалежності мають задовільні значення й позитивну динаміку, наприклад:

- коефіцієнт забезпеченості власними засобами погіршився вдвічі і його значення на 31.12.08 р. говорить про те, що на кожні 100 грн. оборотних засобів 46 грн. фінансується за рахунок власних коштів;

- коефіцієнт Бівера практично не змінився - грошовий потік (чистий прибуток плюс амортизація) на 31.12.08 р. становить 46 % усього обсягу зобов'язань. Це перевершує його оптимальне значення й свідчить про досить стійке положення підприємства.

Отже, аналіз показників фінансової незалежності підприємства характеризує підприємство як фінансово стабільне.

Фінансова стійкість підприємства — це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

Стійкого фінансового стану досягають при достатності власного капіталу, добрій якості активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатності ліквідності, стабільних

доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування.

Фінансовий стан підприємства, його стійкість багато в чому залежать від оптимальності структури джерел капіталу (співвідношення власних і позикових коштів), від оптимальності структури активів підприємства і, в першу чергу, від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від зрівноваженості активів і пасивів підприємства. Тому для оцінки фінансового стану розрахуємо наступні показники:

– коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) ($K_{\text{авт.}}$) - розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність.

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Власний капітал (ряд.380 Ф.1)}}{\text{Всього джерел коштів (ряд.640 Ф.1)}}; \quad (2.29)$$

$$K_{\text{авт.06}} = \frac{16786,9}{16881,2} = 0,99$$

$$K_{\text{авт.07}} = \frac{17163,2}{19004,8} = 0,90$$

$$K_{\text{авт.08}} = \frac{17293,2}{17830,0} = 0,96$$

– коефіцієнт фінансової залежності ($K_{\text{фін-ї залежності}}$) - це обернений показник до коефіцієнта фінансової незалежності, показує, яка сума активів припадає на гривню власних коштів. Якщо його величина дорівнює 1, то це означає, що всі активи підприємства сформовані тільки за рахунок власного капіталу.

$$K_{\text{фін.залежн.}} = \frac{\text{Всього джерел коштів (ряд.640 Ф.1)}}{\text{Власний капітал (ряд.380 Ф.1)}}; \quad (2.30)$$

$$K_{\text{фін.залежн.0.6}} = \frac{16631,8}{15561,5} = 1,06$$

$$K_{\text{фін.залежн.07}} = \frac{19004,8}{17163,2} = 1,10$$

$$K_{\text{фін.залежн.08}} = \frac{17830}{17293,2} = 1,03$$

— коефіцієнт фінансового ризику ($K_{\text{фін-го ризику}}$) — відношення залученого капіталу до власного. Цей коефіцієнт вважається одним з основних індикаторів фінансової стійкості. Чим вище його значення, тим вищий ризик вкладення капіталу в це підприємство.

$$K_{\text{фін.ризку}} = \frac{\text{Залучені кошти (ряд.430\Phi.1 + ряд.480\Phi.1 + ряд.620\Phi.1 + ряд.630\Phi.1)}}{\text{Власний капітал (ряд.380\Phi.1)}}; \quad (2.31)$$

$$K_{\text{фін.ризку.06}} = \frac{1070,3}{15561,5} = 0,068$$

$$K_{\text{фін.ризку.07}} = \frac{1841,6}{17163,2} = 0,10$$

$$K_{\text{фін.ризку.08}} = \frac{536,8}{17293,2} = 0,03$$

— коефіцієнт платоспроможності ($K_{\text{платоспроможності}}$) — показує можливість підприємства покрити борги за рахунок власного капіталу.

$$K_{\text{платоспр-сті}} = \frac{\text{Власний капітал (ряд.380\Phi.1)}}{\text{Залучені кошти (ряд.640\Phi.1 - ряд.380\Phi.1)}}; \quad (3.32)$$

$$K_{\text{пл.06}} = \frac{15561,5}{16631,8 - 15561,5} = 14,5$$

$$K_{\text{пл.07}} = \frac{17163,2}{19004,8 - 17163,2} = 9,3$$

$$K_{пл.08} = \frac{17293,2}{17830,0 - 17293,2} = 32,2$$

– коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{к.з.к.}$) — частка залучених коштів у загальній валюті балансу, показує, яку частину активів підприємства сформовано за рахунок залучених коштів довгострокового і короткострокового характеру.

$$K_{к.з.к.} = \frac{\text{Залучені кошти (ряд.640 Ф.1 – ряд.380 Ф.1)}}{\text{Всього джерел коштів (ряд.640 Ф.1)}}; \quad (2.33)$$

$$K_{к.з.к.06} = \frac{16631,8 - 15561,5}{15561,5} = 0,068$$

$$K_{к.з.к.07} = \frac{19004,8 - 17163,2}{17163,2} = 0,10$$

$$K_{к.з.к.08} = \frac{17830,0 - 17293,2}{17293,2} = 0,03$$

– коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{маневреності}$) - показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в обігові кошти, а яка — капіталізована.

$$K_{маневр.} = \frac{\text{Чистий.обіговий...капітал... (ряд.380 Ф.1 – ряд.080 Ф.1)}}{\text{Власний..капітал.. (ряд.380 Ф.1)}}; \quad (2.34)$$

$$K_{маневр.06} = \frac{15561,5 - 10711,3}{15561,5} = 0,31$$

$$K_{маневр.07} = \frac{17163,2 - 10007,8}{17163,2} = 0,41$$

$$K_{маневр.08} = \frac{17293,2 - 9588,8}{17293,2} = 0,44$$

Розраховані коефіцієнти фінансової стійкості наведені в таблиці 2.9

Таблиця 2.9 – Коефіцієнти фінансової стійкості

Показники	Критичне значення	Рівень показника		
		2021 рік	2022 рік	2023 рік
1 Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	$\geq 0,5$	0,99	0,90	0,96
2 Коефіцієнт фінансової залежності	1 – 2	1,06	1,10	1,03
3 Коефіцієнт фінансового ризику	$\leq 0,5$ (крит. 1)	0,068	0,10	0,03
4 Коефіцієнт платоспроможності	Ріст	14,5	9,3	32,2
5 Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\leq 0,5$	0,068	0,10	0,03
6 Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,4-0,6	0,31	0,41	0,44

На основі отриманих результатів можна сказати, що підприємство має достатній рівень фінансової незалежності. Коефіцієнт автономії істотно не змінився й за станом на 31.12.08 р. свідчить про те, що на кожні 100 грн. активів підприємства доводиться 96 грн. власних засобів. Отже, є ймовірність залучити позиковий капітал для фінансування нових проектів. Низьке значення коефіцієнта концентрації залученого капіталу свідчить про неспроможність отримати кредити в банку, що є певною пересторогою для інвесторів і кредиторів. Зростання коефіцієнт фінансової залежності в динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. В нашому випадку, значення знаходиться в межі 1,0 – 1,1 – це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для

фінансування поточної діяльності. За рахунок власних коштів покривається основна частина виробничих запасів і розрахунків з дебіторами. Тому, чим вище коефіцієнт маневреності, тим більше можливостей для підприємства у використанні власних коштів. Збільшення коефіцієнту на 2023 р. на 0,18 слід оцінити хоч і позитивно, але не досить суттєво.

За допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні й слабкі позиції різних підприємств, фірм. Менеджери використовують ці дані для контролю діяльності підприємства, щоб не допустити банкрутства. Важливим є й те, що аналіз коефіцієнтів дає змогу ліпше зрозуміти взаємозв'язок між балансом і звітом про доходи. Наприклад, щоб підрахувати дохідність інвестицій, необхідно взяти загальну суму активів з балансу та чистий дохід із звіту про доходи. Деякі коефіцієнти показують, чи ефективно поєднуються підприємством різні активи і пасиви та як це впливає на прибуток.

Треба зазначити також, що кредитори уважно стежать за цими показниками, щоб пересвідчитись, що підприємство може оплатити свої короткострокові боргові зобов'язання, а також покрити фіксовані платежі доходами.

Відтак, аналіз фінансової стабільності дає можливість оцінити, наскільки підприємство готове до погашення своїх боргів і відповісти на запитання, наскільки воно є незалежним з фінансового боку, зростає чи зменшується рівень цієї незалежності, а також чи відповідає стан активів і пасивів підприємства завданням його фінансово-господарської діяльності.

Висновки до другого розділу

У процесі аналізу техніко-економічних показників діяльності компанії встановлено основні характеристики, що визначають її ринкове положення. ТОВ «Е-Логістик» займається логістичними послугами і характеризується стабільним обсягом активів, зростанням обороту та підвищенням обсягів наданих послуг. Це свідчить про зростаючий попит на послуги компанії та її здатність ефективно використовувати свої ресурси.

Аналіз основних фінансових показників підприємства, таких як доходи, витрати, прибутковість, показав, що компанія має стабільний дохід із тенденцією до поступового зростання. При цьому витрати контролюються, що забезпечує зростання операційного прибутку. Проте є певні області для вдосконалення в плані оптимізації витрат, які дозволять підвищити фінансові результати.

Показники фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності свідчать про стабільний фінансовий стан ТОВ «Е-Логістик». Коефіцієнти ліквідності та покриття знаходяться на достатньо високому рівні, що забезпечує підприємству можливість вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Водночас, для підтримки фінансової стійкості у довгостроковій перспективі рекомендується додатково зміцнювати резерви та оптимізувати структуру капіталу.

Таким чином, проведений аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Е-Логістик» дозволяє зробити висновок про його стабільний розвиток та конкурентоспроможність на ринку логістичних послуг. Однак для подальшого розвитку та підвищення ефективності компанії доцільно продовжити роботу над оптимізацією витрат, підвищенням оборотності активів та вдосконаленням управління фінансовою стійкістю.

3 Шляхи поліпшення фінансового стану підприємства

3.1 Напрямки удосконалення фінансового стану досліджуваного підприємства

Під банкрутством розуміється встановлена у судовому порядку фінансова неспроможність боржника здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями.

У передбаченні можливого банкрутства крім самого підприємства зацікавлені його численні партнери: інвестори, позичальники, постачальники, страхові агенції та інші. Діагностика банкрутства являє собою систему цільового фінансового аналізу, направленою на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, генерируючих загрозу його банкрутства в наступному періоді.

Аналіз наявності (відсутності) проводять за допомогою виявлення:

- ознак фіктивного банкрутства;
- ознак доведення до банкрутства;
- ознак прихованого банкрутства.

Для виявлення ознак фіктивного банкрутства розраховують такі показники:

- коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт валової рентабельності продукції;
- коефіцієнт текучої ліквідності.

При виявленні ознак доведення до банкрутства виявляють, чи змінився рівень забезпечення зобов'язань кредиторів:

- коефіцієнт забезпечення зобов'язань підприємства усіма його активами;
- коефіцієнт забезпечення зобов'язань підприємства його оборотними активами;
- розмір чистих активів, який визначається як різниця між сумою активів підприємства і сумою його зобов'язань.

Ознаками прихованого банкрутства являються:

- зменшення розміру або занижені оцінки майна, яке знаходиться у розпорядженні підприємства;
- штучне збільшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованості;
- наявність у підприємства штрафів, пені та недодержання законодавства;
- збитковість протягом двох років;
- направлення інвестицій на неосновну діяльність підприємства;
- перевищення в структурі доходів підприємства доходів від неосновної діяльності;
- необґрунтоване зменшення штату підприємства;
- відхилення показників ліквідності від граничних значень.

Для діагностики ймовірності банкрутства використовуються різні підходи, що передбачають застосування: трендового аналізу численної системи критеріїв та ознак; обмеженого кола показників, інтегральних показників; рейтингових оцінок на базі ринкових критеріїв фінансової стійкості підприємств; факторних регресійних і дискримінантних моделей. У цьому розділі дипломного проекту основну увагу приділимо досвіду застосування тестів для діагностики ймовірності банкрутства. Ці тести передбачають використання факторних регресійних і дискримінантних моделей.

У країнах з розвиненою економікою нині широко застосовуються тести для оцінки ризику банкрутства. Найвідомішими є тести Альтмана, Бівера, Конана і Гольдера, Лиса, Таффлера, Спрингейта. Для розрахунку ризику банкрутства використовують модель видатного економіста Е. Альтмана. У 1968 році професор Нью-Йоркського університету Е. Альтман на базі багатовимірної дискримінантної аналізу запропонував так звані Z-моделі. (Таблиця 3.1). Розглянемо порядок розрахунку показника Z-моделі:

$$Z_{\text{Тер}} = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1X_5, \quad (3.1)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

X_1 – відношення власного оборотного капіталу до суми усіх активів підприємства;

X_2 - відношення нерозподіленого прибутку до суми усіх активів підприємства;

X_3 – рівень доходності активів;

X_4 – коефіцієнт фінансового ризику;

X_5 – коефіцієнт оборотності активів.

$$Z = 1,2 \frac{\text{стр.380ф.1} - \text{стр.80ф.1}}{\text{стр.280ф.1}} + 1,4 \frac{\text{стр.350ф.1}}{\text{стр.640ф.1}} + 3,3 \frac{\text{стр.050ф.2}}{\text{стр.280ф.1}} +$$

$$+ 0,6 \frac{\text{стр.380ф.1}}{\text{стр.640ф.1} - \text{стр.380ф.1}} + 1 \frac{\text{стр.035ф.2}}{1/2(\text{гр.3стр.280ф.1} + \text{гр.4стр.280ф.1})}$$

(3.2)

$$Z_{05-06} = 0,45 \frac{171163,20 - 10007,80}{19004,80} + 1,4 \frac{7163,20}{19004,80} + 3,3 \frac{1605,80}{19004,80} +$$

$$+ 0,6 \frac{17163,20}{19004,80 - 17163,20} + 1 \frac{17255,70}{\frac{1}{2}(19004,80 + 16881,20)} = 7,82$$

$$Z_{06-07} = 1,2 \frac{17293,20 - 9588,80}{17830,00} + 1,4 \frac{7293,20}{17830,00} + 3,3 \frac{2162,70}{1783,00} +$$

$$+ 0,6 \frac{17293,20}{17830,00 - 17293,20} + 1 \frac{29402,30}{\frac{1}{2}(19004,80 + 17830,00)} = 22,38$$

Таблиця 3.1 – Ступінь ймовірності банкрутства

Значення Z	Ймовірність банкрутства
1,8 і менше	дуже висока
від 1,81 до 2,7	Висока
від 2,71 до 2,9	існує можливість
3,0 і вище	дуже низька

З вище викладених розрахунків можна зробити висновок, що по тесту Альтмана у підприємства ТОВ «Е-Логістик» в період з 2021 по 2023 роки ймовірність банкрутства дуже низька.

Коефіцієнт Бівера – відношення притоку грошових коштів до загальної суми заборгованості.

$$K_B = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.220ф.2} + \text{стр.260ф.2}}{\text{стр.480ф.1} + \text{стр.620ф.1}} \quad (3.3)$$

$$\hat{E}_{05} = \frac{1225,40 + 571,60}{94,30} = 19,05$$

$$\hat{E}_{06} = \frac{376,30 + 603,80}{1841,60} = 0,53$$

$$\hat{E}_{07} = \frac{130,00 + 575,80}{536,80} = 1,31$$

Рекомендоване значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами знаходиться в інтервалі 0,17 – 0,4. Як бачимо з розрахунків на протязі всіх років, що аналізуються, цей коефіцієнт вище критичного рівня, це означає бажане підвищення частки прибутку, яка направляється на розвиток підприємства.

Умовам діяльності українських підприємств більш відповідає універсальна дискримінантна функція українського дослідника О. Терещенка:

$$Z_{\text{Тер}} = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (3.4)$$

де

$$X_1 = \frac{\text{Кошти}}{\text{Зобов'язання}} = \frac{\text{стр.230ф.1} + \text{стр.240ф.1}}{\text{стр.480ф.1} + \text{стр.620ф.1}};$$

$$X_2 = \frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Зобов'язання}} = \frac{\text{стр.280ф.1}}{\text{стр.480ф.1} + \text{стр.620ф.1}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{\text{стр.220ф.2}}{\text{стр.280ф.1}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} = \frac{\text{стр.220ф.2}}{\text{стр.035ф.2}};$$

$$X_5 = \frac{\text{Виробничі запаси}}{\text{Виручка від реалізації}} = \frac{\text{стр.100ф.1}}{\text{стр.035ф.2}};$$

$$X_6 = \text{Оборотність основного капіталу} = \frac{\text{стр.035ф.2}}{1/2(\text{гр.3стр.280ф.1} + \text{гр.4стр.280ф.1})}.$$

$$Z_{05-06} = 1,5 \frac{990,8 + 1113,7}{1841,6} + 0,08 \frac{19004,8}{1841,6} + 10 \frac{376,3}{19004,8} +$$

$$+ 5 \frac{376,3}{17255,7} + 0,3 \frac{0}{17255,7} + 0,1 \frac{17255,7}{35886} = 2,88$$

$$Z_{06-07} = 1,5 \frac{1440,2 + 410,1}{536,8} + 0,08 \frac{17830,0}{536,8} + 10 \frac{130,0}{17830,0} +$$

$$+ 5 \frac{130,0}{29402,3} + 0,3 \frac{0}{29402,3} + 0,1 \frac{29402,3}{36834,8} = 8,19$$

Якщо $Z_{\text{тер}} > 2$, підприємству банкрутство не загрожує; якщо $1 < Z_{\text{тер}} < 2$, фінансова стійкість підприємства порушена, проте якщо своєчасно запровадити антикризові заходи, банкрутство не загрожуватиме; якщо $0 < Z_{\text{тер}} < 1$, існує загроза банкрутства при відсутності заходів щодо санації; якщо $Z_{\text{тер}} < 0$, підприємство вже майже збанкрутіле. Таким чином, слід відмітити що в 2021-2023 роках підприємству не загрожувало банкрутство.

Незважаючи на привабливість методики, за допомогою якої можна просто отримати кількісну неупереджену характеристику такого складного поняття, як банкрутство, використання наведених індексів істотно обмежується вимогою мати ринкову оцінку власного капіталу. Це можливо лише для великих корпорацій, акції яких вільно котируються на фондових біржах. Враховуючи недостатню розвиненість фондового ринку України, звертання переважної більшості українських підприємств до індексу Альтмана буде поки що

некоректним. Аналіз результатів використання різних тестів для оцінки ймовірності банкрутства показує, що не виключені протилежні судження про рівень кризового стану на підприємстві й можливість його банкрутства. Щоб уникнути помилок при прийнятті управлінських рішень, з розмаїття тестів треба обрати найнадійніші. Застосування тестів (за всієї привабливості їх відносної простоти) не гарантує точної, адекватної оцінки фінансового стану українських підприємств. Так, тест Е. Альтмана майже не фіксує існуючого стану вкрай незадовільної платоспроможності підприємства. Тести Бівера оцінює ситуацію набагато точніше. Самими достовірними є результати багатоступеневої шкали тесту О. Терещенка та нормативні вимоги Методичних рекомендацій Міністерства економіки України з виявлення ознак неплатоспроможності, що й підтверджено розрахунками.

Фінансово-економічний аналіз діяльності показав деякі резерви щодо підвищення його прибутковості та ефективності діяльності. Скорочення операційних витрат підприємства, адміністративних, підвищення ділової активності суб'єкта господарювання, а також зміна структури джерел залучення коштів фінансування діяльності підприємства дозволяє не тільки збільшити його прибуток, але й значно підвищити його фінансову стійкість і платоспроможність[64].

Визначимо основні можливі заходи, які приведуть до збільшення прибутку підприємства, до них належать:

- 1) скорочення операційних витрат, адміністративних;
- 2) скорочення фінансових витрат підприємства;
- 3) вдосконалення системи управлінського обліку на підприємстві
- 4) підвищення ділової активності підприємства, як слідство збільшення оборту оборотного капіталу компанії.

За умови дотримання всіх умов діяльності за 2022 рік, використання визначених вище заходів приведе до збільшення прибутку. В таблиці 4.2 згруповані основні фактори, що могли б збільшитися прибуток підприємства і розраховано їх значення. Розрахунки проводилися на основі трендового аналізу

зміни доходів підприємства з урахуванням інфляції та зростання конкуренції на ринку побутової, організаційної техніки та комп'ютерного устаткування.

Таблиця 3.2 – Резерви зростання прибутку підприємства

Заходи	Можлива економія (тис грн)
зниження сукупних операційних витрат (адміністративні, на збут, інші операційні витрати) та реорганізація структури управління компанією	7394
скорочення фінансових витрат підприємства та удосконалення системи управлінського обліку	-970
корегування (урахування податку на прибуток)	1606
сукупна економія від застосування заходів спрямованих на зниження витрат	4818

Збільшення чистого прибутку на 4818 тис грн як джерела майна призведе до збільшення активів (сукупного капіталу суб'єкту господарювання) на відповідну суму.

З вищенаведеного прикладу випливає, що неплатоспроможність насамперед обернено пропорційна виручці. Чим менше виручка, тим вище неплатоспроможність (природно, при наявності зобов'язань).

Якщо за визначений період темпи росту зобов'язань були вище темпів приросту виторгу, то підприємство просунулося в напрямку росту неплатоспроможності.

У загальному випадку причинами неплатоспроможності є фактори, що впливають на:

- зниження чи недостатній ріст виручки;
- випереджальний приріст зобов'язань.

Уповільнення темпів росту виручки або її абсолютне зниження спостерігається при:

- надлишку послуг, коли ринок знижує попит на послуги через їх

незадовільну якість, високі ціни чи зниження на них потреб;

—звуження ринку за рахунок обмеження на нього доступу шляхом уведення заборон, квот, митних бар'єрів і т.д.

Іншими словами, тут прості причини: або не користуються послугами, або не пускають на ринок.

Даний комплекс загальних причин неплатоспроможності характерний для всіх підприємств, що випробують труднощі своєчасного розрахунку за своїми обов'язками, незалежно від країни виробництва і ринку.

Ситуація особливо збільшується, коли відсутнє планування і керування грошовими потоками.

У загальному і цілому причини неплатоспроможності можуть бути зведені до двох основних:

—відставання від запитів ринку (по пропонованому асортименті, по якості, за ціною і т.д.). У цьому випадку можна говорити про хворобу бізнесу;

—незадовільному фінансовому керівництву підприємством, коли воно надлишково обтяжується зобов'язаннями. У даному випадку можна говорити про хворобу фінансового керування чи менеджменту.[65]

Перший випадок найбільше наочно відображається на виручці, другий — на прирості маси зобов'язань.

Для того, щоб побачити, як додатковий економічний ефект від визначених вище заходів вплине на прибутковість та фінансовий стан підприємства, виконаємо розрахунки основних показників фінансового стану для базового року (2023 р.), та розрахункового року (2023 р. з урахуванням додаткового прибутку та реструктуризації джерел залучення капіталу компанії). Розрахунки зведені в таблиці 3.3.

Після проведення розрахунків можна зробити наступні висновки:

—у разі застосування наведених вище заходів підприємство зможе збільшити нерозподілений прибуток на 4818 тис грн;

—основні показники і коефіцієнти ефективності діяльності збільшаться;

—підвищиться фінансова стійкість і платоспроможність суб'єкта

господарювання.

За рахунок застосування запропонованих заходів зростає питома вага власного капіталу суб'єкта господарювання у структурі активів (на 0,75%), також збільшується сукупна вартість майна підприємства і питома вага оборотного капіталу.

Таблиця 3.3 – Основні показники ефективності діяльності та фінансової стійкості підприємства

Показник	2023 рік	Розрахунковий рік	Відхилення (±),
	тис грн.	тис грн.	%
Аналіз структури балансу			
валюта балансу	17830,00	23565,00	32,16
питома вага оборотних активів	46,20	59,29	28,34
питома вага власного капіталу	96,99	97,72	0,75
Показники рентабельності			
Показник	значення		розрахункове значення
рентабельність власного капіталу	0,75		25,47
рентабельність сукупного капіталу	0,73		24,89
рентабельність сукупного капіталу у розрахунку за маржинальним прибутком	3,96		41,19
аналіз наявності ознак неплатоспроможності згідно з методикою експрес-аналізу			
показник	значення		розрахункове значення
власний робочий капітал	7701,00		31436
коефіцієнт поточної ліквідності	15,35		-0,80
коефіцієнт забезпечення власними засобами	0,94		-0,86
коефіцієнт Бівера модернізований	1,31		-0,56

А з урахуванням того суттєвого факту, що ця методика була розроблена

для підприємств промислового сектора економіки, але при цьому основний напрямок діяльності ТОВ «Е-Логістик» - це транспортно-експедиційні послуги, тому можна вважати, що підприємство значно покращує своє фінансове становище і ні у якому разі не може бути признано неплатоспроможним.

На даному етапі необхідно збільшити обсяги реалізації послуг, шляхом ретельно спланованої роботи в області маркетингу підприємству відкриється така можливість, як поліпшення позицій на ринках надання послуг.

Обмеженням для одержання більш високих результатів є недостача оборотних коштів.

На цьому етапі необхідно спланувати стабілізацію надання послуг шляхом:

- створення більш удосконаленої системи керування;
- поліпшення якості послуг.

Для того, щоб вирішити існуючі проблеми, що стоять на сьогоднішній день перед підприємством, директору фірми необхідно більш чітко планувати роботу маркетингової служби (більш ґрунтовно вивчати ринки послуг, шукати незаповнені ніші, ретельніше займатися питаннями цінової політики), а також розвивати фінансовий менеджмент.

Таким чином, головною метою підприємства, що опинилося в скрутному положенні, є перехід на нормальний режим роботи. Для цього необхідно погасити всі заборгованості. Це досить важко, але можливо. Варто розробити план по оздоровленню економічної діяльності підприємства. Необхідно проаналізувати стан ресурсів підприємства на сьогоднішній момент і можливості підприємства на майбутнє.

3.2 Прогнозування основних показників фінансового стану досліджуваного підприємства

Для здійснення проекту запропонованих заходів підприємство понесе такі витрати власних та залучених коштів (таблиця 3.4)

Таблиця 3.4 Витрати по проекту для покращення енергоефективності

Найменування	Один. Виміру	Кількість	Вартість одн.	Разом
модернізація котелень	шт.	30	25 000	750 000
заміна теплотрас	км	137	6 000	822 000
встановлення ІТП	шт.	625	300	187 500
всього:	1 759 500			

Роботи по реконструкції і модернізації 1 котельні по даних обліку необхідна сума 25 млн грн. Тобто 30 таких котелень буде коштувати підприємству 750 млн грн. Для енергоощадного донесення тепла до житлових будинків і не житлових приміщень важливим є заміна ще 137 км застарілих центральнонесучих теплоізованих трубопроводів. Для заміни 1 км таких труб потрібно 6 млн грн, то для заміни 137 км потрібно 822 млн грн. Продовжувати встановлення ІТП в розмірі ще 625 шт. Вартість одного такого пункту 300 тис грн. Що в сумі виходить 187,5 млн грн.

Підприємству потрібно продовжити співпрацю з Світовим банком і Міжнародним банком реконструкції та розвитку з метою подальшого отримання пільгових кредитів на модернізацію котелень і заміну трубопроводів та грантів на встановлення ІТП. Довгострокові кредити допоможуть зробити комунальне підприємство енергоефективним – зменшення енерговитрат і дозволять зменшити поточні витрати на закупівлю ресурсів і виробничих запасів.

Поетапно розбивши роботи по роках і необхідних сумах для їх реалізації, ми можемо бачити, що ТОВ «Е-Логістик» за проектом (таблиці 3.5, 3.6):

За 10 років здійснення проекту необхідно зробити енергоефективними по 3 котельні витративши на це – 75 млн грн щорічно, що в кількості вийде 30 шт., а в сумі це становитиме 750 млн грн;

Протягом 10 років вдасться замінити 137 км старих труб на нові для цього потрібно 6 млн грн на 1 км, по роках можна буде встановити: 11 км на суму 66 млн грн в першому році, 12 км – 72 млн грн в 2-му році, 13 км – 78 млн грн в 3-му р., 14 км – 84 млн грн в 4-му р., 14 км – 84 млн грн у 5-му році, 14 км – 84 млн

грн у 6-му р., 14 км - 84 млн грн у 7-му р., 15 км – 90 млн грн у 8-му р., 15 км – 90 млн грн у 9-му р. і 15 км – 90 млн грн у 10-му році. В загальній сумі це дорівнює 822 млн грн

За 10 років здійснення проекту необхідно зробити енергоефективними по 3 котельні витративши на це – 75 млн грн щорічно, що в кількості вийде 30 шт., а в сумі це становитиме 750 млн грн;

Протягом 10 років вдасться замінити 137 км старих труб на нові для цього потрібно 6 млн грн на 1 км, по роках можна буде встановити: 11 км на суму 66 млн грн в першому році, 12 км – 72 млн грн в 2-му році, 13 км – 78 млн грн в 3-му р., 14 км – 84 млн грн в 4-му р., 14 км – 84 млн грн у 5-му році, 14 км – 84 млн грн у 6-му р., 14 км - 84 млн грн у 7-му р., 15 км – 90 млн грн у 8-му р., 15 км – 90 млн грн у 9-му р. і 15 км – 90 млн грн у 10-му році. В загальній сумі це дорівнює 822 млн грн

За період 10 років можна буде встановити ще 625 індивідуальних теплових пункти на суму 187 500 тис грн Вартість одного 300 тис грн , тобто протягом 5 років необхідно встановлювати по 60 ІТП, щорічно вкладаючи суму в розмірі – 18 млн грн, а протягом наступних 5 років потрібно буде встановити ще по 65 ІТП щорічно, що в сумі складатиме 19,5 млн грн

Після впровадження проекту заходів по покращенню фінансового стану підприємства, а саме: модернізації котелень, заміні теплотрас, скорочення штату і зменшенні інших витрат можна отримати таку прогнозовану економію і збільшення прибутку (таблиця 3.5)

Отже, при впровадженні вище вказаних заходів згідно проекту, підприємство отримає наступну економію витрат:

- газу на 20% або на 95,4 млн грн Витрати з 477,1 млн грн за рік зменшаться до 381,7 млн грн;

- електроенергії на 30% – з 80 млн грн, економія на 24 млн грн, в сумі підприємство споживатиме електрики щорічно на 56 млн грн;

- води вийде заощадити завдяки економії втрати через природні причини – витікання на 20% менше – 5,8 млн грн, в сумі це з 29,1 млн грн до 23,3 млн грн;

–витрати по зарплаті можна скоротити на 9% в сумі це складатиме – 9,4 млн грн, тобто витрати на виплату заробітної плати зменшаться з 104,7 млн грн до 95,3 млн грн;

–інші витрати зменшаться на 10%. В сумі це на 3,64 млн. грн, тобто з 36,4 млн грн щорічно до 32,76 млн грн.

Отже, загальна економія витрат становитиме 138,2 млн грн, або середній процент економії вийде 19% всіх витрат. Отож прибуток за рік може зрости на цю ж суму.

Таблиця 3.5 Доходи при впровадженні проекту запропонованих заходів

Вид заходів	Доходи (тис грн)	
	За місяць	За рік
оренда	300	3 600
металобрухт	1 700	20 400
всього:	2 000	24 000

Реалізуючи металолом, який вивільняється в результаті реконструкції і модернізації автопарка: старі труби, застаріле обладнання та інвентар, підприємство отримає дохід в розмірі 1 700 тис грн у місяць, в рік це 20 400 тис грн

Всього прибуток від впровадження цих заходів становить – 2 млн грн в місяць і 24 млн грн за рік.

Відповідно прибуток від впровадження проекту заходів по покращенню фінансового стану ТОВ «Е-Логістик» становитиме 162,2 млн грн в рік: 138,2 млн грн і 24 млн грн

Всі ці заходи із заміни тепломереж, реконструкції і модернізації обладнання котелень, встановлення ІТП, скорочення штату протягом ближчих років, покликані досягти покращення фінансово-економічних показників, уникнути можливого банкрутства та забезпечити позитивні результати у роботі підприємства, забезпечити економне і енергоефективне теплопостачання споживачам у довгостроковій перспективі. Зменшення втрат і покращення

обліку теплової енергії сприятиме відповідно збільшенню доходів від реалізації основних послуг, які надає підприємство – постачання тепла і гарячої води.

Згідно проекту заходів підвищення енергоефективності, покращення фінансового стану для запобігання банкрутства ТОВ «Е-Логістик» стратегія підприємства на ці роки спрямована на зменшення і усунення збиткової діяльності та отримання прибутків.

3.3 Економічне обґрунтування запропонованих заходів покращення фінансового стану досліджуваного підприємства

Завдяки втіленню запропонованого проекту заходів ТОВ «Е-ЛОГІСТИК» можна спрогнозувати наступне зростання основних показників фінансово- економічного стану підприємства (Таблиця 3.6)

Таблиця 3.6 Фінансові результати впровадження проекту запропонованих заходів

Показник	Роки		
	2021 р.	5 рік проекту	10 рік проекту
чистий дохід від реалізації послуг	572 923	662 423	735 123
собівартість реалізованих послуг	689 742	637 800	589 100
фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	116 819		
прибуток		24 623	146 023
інші операційні доходи	386 877	10 000	15 000
адміністративні витрати	19 592	22 652	25 138
інші операційні витрати	17 975	20 783	23 064
фінансовий результат: прибуток			112 821
збиток	124 923	8 812	
інші доходи	51 449	54 235	57 875
інші витрати	24 405	28 217	31 314
чистий фінансовий результат: прибуток		26 018	139 382
збиток	124 923		

Проаналізувавши таблицю 3.6 можна сказати, що після втілення проекту заходів покращення фінансового стану ТОВ «Е-Логістик» можна досягти покращення фінансових результатів економічної діяльності, а саме:

–через 5 років, порівняно з базою 2021 року, чистий дохід від реалізації послуг зріс з 572 923 тис грн на 89,5 тис грн і становив 662 423 тис грн, а через 10 років він становитиме 735 123 тис грн, що порівняно з базою зросте на 162 200 тис грн;

–2021 р. собівартість реалізованих послуг перевищувала над чистим доходом від реалізації послуг на 116 819 тис грн і становила 689 742. За 5 років впровадження проекту підприємство досягне прибутку від основної діяльності – реалізації послуг в розмірі 24 623 тис грн і собівартість реалізованих послуг становитиме 637 800 тис грн Через 10 років економічний ефект від реалізації проекту ще більше покращиться і фінансовий результат від операційної діяльності буде прибуток в сумі 146 023 тис грн, собівартість реалізованих послуг завдяки проекту знизиться і буде становити – 589 100 тис грн;

–фінансовий результат протягом 5 років проекту становив незначний збиток в розмірі – 8 812 тис грн, що на 116 111 тис грн менше ніж у 2021 р., а через 10 років це буде прибуток в сумі - 112 821 тис грн;

–чистий фінансовий результат за проектом після 5-ти років становитиме прибуток – 26 018 тис грн і через 10 років прибуток вже становитиме – 139 382 тис грн.

Довгострокові кредити допоможуть зробити комунальне підприємство енергоефективним – зменшення енерговитрат і дозволять зменшити поточні витрати на закупівлю ресурсів і виробничих запасів. Для діагностики ймовірності банкрутства використовуються різні підходи, що передбачають застосування: трендового аналізу численної системи критеріїв та ознак; обмеженого кола показників, інтегральних показників; рейтингових оцінок на базі ринкових критеріїв фінансової стійкості підприємств; факторних регресійних і дискримінантних моделей.

Таблиця 3.7 –Прогноз коефіцієнтів фінансового стану підприємства
ТОВ «Е-Логістик»

Показник	Роки			Норм. знач.
	2023 р.	5 рік проекту	10 рік проекту	
загальний коефіцієнт ліквідності;	0,75	0,81	0,93	1-2
коефіцієнт фінансової стабільності	0,24	0,38	0,62	0,67-1,5
коефіцієнт оборотності активів	0,53	0,77	0,89	<1
рентабельність продукції	1,2	1,32	1,43	<1,5
коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,55	0,67	0,82	≤1

Проаналізувавши таблицю 3.7 коефіцієнтів можемо спостерігати:

–зростання загального коефіцієнта ліквідності порівняно з базою 2021 р. з 0,75, через 5 років спостерігаємо зростання до 0,81, через 10 років він становитиме 0,93, що наближено до нормативного значення;

–спостерігаємо ріст коефіцієнта оборотності активів – зростання до 0,77 – через 5 років і 0,89 – через 10 років;

–покращення показника рентабельності продукції до показника в розмірі 1,32 – через 5 років і через 10 років до значення – 1,43;

–підвищення коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності протягом 5 років зросте до значення 0,67 і до показника 0,82 через 10 років.

Фінансову стійкість потрібно не просто відновлювати, а ще й покращувати її перспективу. Для цього ТОВ «Е-Логістик» повинно зміцнити свою фінансову діяльність. Зробити кращою структуру капіталу, оборотні активи і грошові потоки, збільшити обсяг створення власних коштів за рахунок скорочення витрат на адміністративний персонал. Тобто, загалом можна сказати, що ТОВ «Е-Логістик» у подальшій своїй діяльності на майбутнє повинно орієнтуватися на покращення фінансового стану і підвищення рівня фінансової стійкості, при якій основна діяльність буде прибутковою.

Висновки до третього розділу

Завдяки втіленню запропонованого проекту заходів ТОВ «Е-Логістик», покращаться основні показники фінансово-економічного стану підприємства: зросте чистий дохід від реалізації послуг, знизиться собівартість реалізованих послуг і чистий фінансовий результат буде прибуток.

Наблизяться до норми коефіцієнти фінансового стану: коефіцієнт ліквідності, фінансової стабільності, оборотності активів, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності, зросте рентабельність продукції.

Запропонований мною проект заходів базується на фактичних даних останніх п'яти років і цифри вказанні в ньому відповідають економічним обставинам 2021-2023 рр. Але в зв'язку з війною не можливо точно спрогнозувати реальні фінансові показники через високий рівень інфляції, зростання цін на матеріали, ресурси. Наприклад ціна на електроенергію зросла з 3,70 грн. кВт/год до 6 грн. кВт/год.

Підсумовуючи, слід сказати, що ТОВ «Е-Логістик», як і всі транспортні підприємства в Україні залежить від стабільності як політичного, так і економічного характеру. Уряд повинен створювати сприятливі умови для їх діяльності з метою безперебійного забезпечення населення послугами. Зараз ми повинні дивитися в майбутнє, що дають нам нові технології, досвід інших економічно розвинутих країн і брати з них приклад.

Висновки

В зв'язку з складним трансформаційним характером економіки виникає необхідність застосування підходів щодо підвищення ефективності господарювання підприємств що в значній мірі залежить від керівництва, тобто від ефективності прийняття управлінських рішень. Але для прийняття таких рішень необхідно мати достовірну інформацію про діяльність підприємства. Забезпечення керівництва такою інформацією – є однією з основних функцій бухгалтерського, а особливо управлінського обліку, який в свою чергу базується на даних бухгалтерського обліку. Важливою складовою такої інформації є фінансова звітність, на основі даних якої можна не тільки аналізувати поточний стан підприємства, але й робити прогнози на майбутнє.

Метою проведення аналізу платоспроможності є не тільки поточна оцінка діяльності підприємства, але й виявлення недоліків в роботі для подальшого їх усунення. Платоспроможність підприємства вважається найважливішою умовою їх господарської діяльності. Платоспроможність підприємства характеризується його можливостями здійснювати чергові платежі та грошові зобов'язання за рахунок наявних грошей і тих грошових засобів і активів, які легко мобілізуються.

В ході дипломної роботи було вивчено економічна сутність платоспроможності та основні підходи щодо її оцінки.

В роботі приведена загальна характеристика підприємства: вивчена його організаційна структура, характер діяльності – надання транспортно-експедиційних послуг. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві здійснюється відповідно до нормативних документів і згідно наказу «Про облікову політику». Податковий облік ведеться згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» з урахуванням змін і доповнень.

На основі даних форм фінансової звітності ТОВ «Е-Логістик» був проведений вертикальний і горизонтальний аналіз, розраховані показники фінансової стійкості і ліквідності.

На підставі отриманих даних можна зробити наступні висновки:

За 2022 рік майно підприємства зменшилося на 1174,8 тис грн (або на 6,18 %) і за станом на 31.12.08 р. становить 17830 тис грн

Зменшення загальних активів відбувалося:

- на 4,18 % за рахунок зменшення необоротних активів
- на 8,4 % за рахунок скорочення оборотного капіталу.

У складі оборотних активів тільки дебіторська заборгованість за послуги мала приріст, що на фоні загального скорочення активів і обсягу продажів свідчить про негативні тенденції.

Варто звернути увагу на якісні зміни в динаміці від окремих статей поточних зобов'язань. Так, підприємство, має за рік зменшення кредиторської заборгованості на 71,8 %. На фоні загальної тенденції до скорочення активів це може позитивно відбитися на фінансовій стабільності підприємства і його платоспроможності.

Коефіцієнт автономії істотно не змінився й за станом на 31.12.23 р. свідчить про те, що на кожні 100 грн. активів підприємства доводиться 96 грн. власних засобів. Отже, є ймовірність залучити позиковий капітал для фінансування нових проектів.

Основні показники фінансової незалежності мають задовільні значення й позитивну динаміку, що характеризує підприємство як фінансово стабільне.

Аналізуючи фінансову стабільність підприємства, можна дійти висновку, що власники підприємства (акціонери, інвестори та інші особи, що зробили внески в статутний капітал) завжди віддають перевагу розумному зростанню частки позичених коштів; кредитори (постачальники сировини і матеріалів, банки, що надають короткострокові позички) навпаки - віддають перевагу підприємствам з високою часткою власного капіталу.

В якості перспективного плану розвитку підприємства на наступні роки можна розробити наступні заходи щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Е-Логістик» на 2024-2025 роки:

- побудувати оптимальну схему перевезення й організувати перевезення з мінімальними витратами;
- розширити парк автотехніки, що дозволить створити умови для збільшення робочих місць, розширення області надання послуг;
- розробити заходи, спрямованих на підвищення надійності й стабільності господарської діяльності.;
- організувати систему підвищення кваліфікації кадрів за рахунок професійного навчання.

По результатах дипломної роботи було визначено, що дослідження проведені в дипломній роботі є актуальними на даному етапі розвитку ТОВ «Е-Логістик», оскільки його економічне положення потребує поліпшення, облік перебуває в незадовільному стані, економічний аналіз майже не проводиться, а для прийняття ефективних управлінських рішень необхідне проведення детального фінансового аналізу стійкості підприємства, що й було досліджено у дипломній роботі.

Список використаних джерел

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 9. С. 92 – 100.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз : теорія і практика : навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2018. 328 с.
3. Бикова Н. В., Мороз Ю.Ю. Актуальні проблеми оцінки ризику ймовірності банкрутства на вітчизняних підприємствах. Молодий вчений. 2014. № 5. С.45-47.
4. Білик М. Д. Котов І. Л. Фінансовий стан підприємства: теорія, методика / Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 5 86-92 с.
5. Білоусов С. М. Банкрутство як спосіб консолідації та впорядкування активів і пасивів суб'єкту некомерційної господарської діяльності. Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 12(1). С. 16-20.
6. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : навчальний курс. Київ; Центр-Науки, 2015. 451с.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства : навч. посібник. 2-ге вид., доп. і переробл. – Київ:Атіка,2016. 528 с.
8. Брейлі Р. Принципи корпоративних фінансів. Переклад з англ. Баришниковою Н.Н. Київ: Олімп-Бізнес, 2019.– 208 с.
9. Бреус С. В., Ткаченко С. М. Банкрутство підприємств як загроза економічній стабільності держави та рівню її економічної : Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 2. 124-131.
10. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України : стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2018. – 386 с.
11. Войнаренко М. П., Троц І.В. Формування системи попередження, прогнозування і подолання банкрутства промислових підприємств : Економіка : реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 4 (20). 272-278 с.

12. Гега П.Т. Деякі особливості банкрутства в Україні та недоліки правового регулювання : Режим доступу:<http://bankrotam.net/ua/prints/article1/>
13. Городня Т.А., Явтуховська І.В. Діагностика фінансового стану підприємства : Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук, праць. – 2020. – Вип. 23.16. – С. 207-211.
14. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : навч. посібник. Київ. Центр учбової культури. 2016. 304 с.
15. Даниленко В.А. Застосування моделей діагностики банкрутства для оцінки фінансової стійкості промислових підприємств : Збірник наукових праць «Науковий вісник Академії муніципального управління», серія «ЕКОНОМІКА». – Випуск 7. 2018. 119-130 с.
16. Данілов О. Д., Паєнтко Т.В.. Фінанси підприємств: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2015.-256 с.
17. Денисенко М. П., Гришко А. М. Заходи покращання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка та держава. 2019. № 12. С. 61–65.
18. Доля українських підприємств : Банкрутство чи вільний ринок – Режим доступу : <http://bankruptcy-ua.com/articles/2019>.
19. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення / Економіка та управління підприємствами. 2017. Випуск 10. 250 – 255 с.
20. Експрес-аналіз фінансово-економічного стану. – Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/90-ekspressanaliz>.
21. Квасницька Р.С., І.М. Кордонець. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства : Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 2. 130-135 с.
22. Клабанова Т.С. Рудаченко О.О. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей: Бізнес Інформ, 2019. Харків, 2019 №1 143-148с.
23. Клебанова Т. С., Бондар О. М., Мозенков О. В. та ін. Банкрутство і

санація підприємства : теорія і практика кризового управління.: ВД «ІНЖЕК», 2017. 272 с.

24. Клебанова, Т.С.. Рудаченко О.О. Моделі аналізу кризових ситуацій на підприємствах житлово-комунального господарства : Бердянськ. Видавець Ткачук А.В. 2015. – 512 с.

25. Клочан В.П., Костаневич Н. І. Оцінка моделей діагностики банкрутства : Економіка АПК. 2018 № 1. 97-101 с.

26. Коваленко О.В. Банкрутство підприємств України: причини та наслідки 2020. 221 с.

27. Ковальов Д. О. Економічна безпека підприємства : Економіка України. 2018. № 10. 48-53 с.

28. Кодекс України з процедур банкрутства: Відомості Верховної Ради (ВВР). 2019. № 19.74 с.

29. Колісник М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посібник : Кондор, 2022. 272 с.

30. Крикун В.Б. Інститут банкрутства як інструмент державного регулювання національної економіки : Економіка і держава. 2019. № 9. 9-12 с.

31. Лазаришина І.Д. Аналіз фінансової звітності : Все про бухгалтерський облік. 2021. № 102. 12-16 с.

32. Лепейко Т.І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства : Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. 55-70 с.

33. Маркович І. Б. Зміна національних форм організаційно-управлінських структур під впливом глобальних змін : Збірник матеріалів III Всеукраїнської науково- практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». Тернопіль. 2015. 222-223 с.

34. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства : Економіка, фінанси, право. Київ. 2019. № 7. 26-29 с.

35. Мельник О.Г. Експрес-діагностика діяльності підприємства: сутність та

призначення : Науковий вісник НЛТУ України. 2020. Вип. 22.2. 159-165 с.

36. Оріхова К. В., Челомбитько Ю. М. Роль та місце ліквідності та платоспроможності підприємства в сучасному економічному середовищі : Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук праць. 2017. № 1 (10). 60-66 с.

37. Островська Г. М., Квасовський О. С. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств : Галицький економічний вісник. 2018 №2(31). 99-111 с.

38. Панухник О. В. Особливості фінансового забезпечення муніципальних утворень України : Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції „Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки“. Т. : ТНТУ, 2013, 36-37 с.

39. Пластун О.Л. Аналіз кількісних методик прогнозування банкрутства підприємства та обґрунтування необхідності розробки сучасних вітчизняних аналогів : Вісник Української академії банківської справи. 2012. № 2. 101-107 с.

40. Пластун О.Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі : Вісник ЖДТУ. 2017. №2. 256- 261 с.

41. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 30 черв. 1999 р. № 784-XIV

42. Радинський С. В. Безбитковість підприємства: сутність та економічний зміст : Збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів „Актуальні задачі сучасних технологій“. 16-17 листопада 2017 року. – Т. : ТНТУ, 2017. Том 3. 223-224 с.

43 Радинський С.В. Механізми управління майном підприємства : Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах». Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2019. – 168 с. / С.68-70.

44. Романів Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці

проведення внутрішнього аудиту : Наука молода. – 2022. – № 5. – С. 115–117.

45. Рудаченко О. О. Визначення класів кризи підприємств житлово-комунального господарства. : Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. Херсон. №15(4) 2017. 159-165 с.

46. Рудаченко О. О. Оцінка схильності підприємств житлово-комунального господарства до банкрутства за допомогою нейро-нечітких технологій : Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. №37 (330)2020. Черкаси, 2020. 96-101 с.

47. Рудницька О.М., Біленька Я. Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств : Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : Збірник наукових праць. 2019. № 639. 132-138 с.

48. Сабліна Н.В., Кривеженко В.О. Банкрутство підприємства: причини та шляхи подолання. 2017. № 10. 711 с.

49. Савчук Д. Фінансова діагностика як складова антикризового контролінгу на підприємстві : Економіст. 2020. № 11. 41–44 с.

50. Семчук Ж. В. Інструментарій діагностики загрози банкрутства підприємства : Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 20. 18-20 с.

51. Сич О.А., Калічак І.І. Дискримінантний аналіз і його застосування в прогнозуванні банкрутства підприємства : «Молодий вчений». 2020. № 2 (42). 333-338 с.

52. Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Візняк Ю. Я., ГорічкоХ. І. Діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства - Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 165–172.

53. Стегней М. І. Фінансова санація та комплексна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання : Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. 2014. № 7. 359–368 с.

54. Сушко В.І. Павлюк Т.С. Класифікація моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств. Економіка: теорія та практика. 2018. № 1. 72-83 с.

55. Танчик М. І. Моделі діагностики банкрутства підприємства: ефективне використання та шляхи удосконалення : Матеріали VIII Міжнародної науково-

практичної конференції „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“, 01-02 червня 2022 року. Т. : ФОП Паляниця В.А., 2022. 118–119 с.

56. Танчик М. І. Стан та потреби економіки України в умовах війни. Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»: зб. тез доповідей, 05 листопада 2022 р. Т. : ФОП Паляниця В.А., 2022. 89-91 с.

57. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємства: Навч. посібник. Київ: КНЕУ. 2015. 412с.

58. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства : Економіка України. 2014. № 8. 38-44 с.

59. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства : Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 4. 88-90 с.

60. Третяк О. Про проблему банкрутства підприємств : Економіка України. 2019. №2. 46-47 с.

61. Троц І.В. Визначення поняття банкрутства та причини його виникнення у сучасних умовах розвитку : Вісник Дніпропетровського університету. – 2017. – № 5. – С. 221-228.

62. Химич І. Г. Ймовірність настання банкрутства підприємства як потенційна загроза його функціонуванню. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і учених „Соціально-економічні аспекти розвитку економіки“, 27-28 квітня 2017 року. Т. : ТНТУ, 2017. 132–133 с.

63. Химич. І. Г. Фінансова стратегія як елемент фінансової стабільності підприємства : Галицький економічний вісник. 2013. №4(43). 158-164 с.

64. Шапурова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств:

65. Шифріна Н.І. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства : Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 35. 191-194

АКТ

перевірки кваліфікаційної роботи магістра на наявність ознак
академічного плагіату

Відповідно до даних сервісу Strikeplagiarism кваліфікаційна робота «Управління фінансово-економічною діяльністю транспортного підприємства», автора: Данилащук Н.П. містить 32,22 % запозичень. Ознаки академічного плагіату – відсутні.

Перевірку виконала доцент кафедри «Фінанси, облік і аудит» Вікторія Орлова

10.12.2024 р.