

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Херсонський навчально-науковий інститут

Кафедра економіки

«Допущений до захисту»

В.о. завідувача кафедри



Руснак А.В.

«03» грудня 2025р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

**на тему: УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ
ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ
СТРУКТУРИ**

Виконав:

студент групи



Васильєв М.О.

(підпис)

Керівник роботи:

д.е.н., професор

(посада, науковий ступінь, вчене звання)



Надточій І.І.

(підпис)

Херсон–2025р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Херсонський навчально-науковий інститут

Кафедра Економіки

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Менеджмент організацій та адміністрування»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми



(підпис)

Руснак А.В.

«17» жовтня 2025 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Студенту

Васильєву Микиті Олександровичу

(Прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ СТРУКТУРИ**
 Керівник роботи Надточій І.І., д.е.н., професор

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

Затверджені розпорядженням директора ХННІ НУК від «17» жовтня 2025 р. № 20

2. Термін подання роботи: 3 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи Первинна, фінансова та статистична звітність підприємства; інформація Державної служби статистики України, Закони України, постанови Кабінету міністрів України

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «ІЛІОН»

3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ «ІЛІОН»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) Показники які характеризують фінансовий стан; Аналіз складу, структури і динаміки власного капіталу; Вихідна інформація для факторного аналізу загальної рентабельності власного капіталу; Аналіз коефіцієнтів використання власного капіталу; Показники фінансової стійкості ТОВ «Іліон»; Визначення і аналіз типу фінансової стійкості ТОВ «Іліон»; Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства; Аналіз складу та структури активу балансу ТОВ «Іліон»; Пасив балансу ТОВ «Іліон».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Надточій І.І., д.е.н., професор		
2	Надточій І.І., д.е.н., професор		
3	Надточій І.І., д.е.н., професор		

7. Дата видачі завдання

«17» вересня 2025 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів випускної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Обґрунтування актуальності і мети роботи	до 03.10.2025 р.	виконано
2.	Опрацювання нормативно-законодавчої бази, аналіз літературних джерел	до 17.10.2025 р.	виконано
3.	Збір, обробка і узагальнення статистичних даних і даних річних фінансових звітів	до 31.10.2025 р.	виконано
4.	Оцінка ефективності діяльності підприємства та розробка пропозицій з удосконалення	до 14.11.2025 р.	виконано
5.	Обґрунтувати висновки	до 22.11.2025 р.	виконано
6.	Оформлення роботи та подання на кафедру	до 03.12.2025 р.	виконано

Здобувач



(підпис)

Васильєв М. О.

(ПІБ)

Керівник роботи



(підпис)

Надточій І. І.

(ПІБ)

АНОТАЦІЯ

Васильєв М.О. Управління фінансовими ресурсами підприємства та напрямки удосконалення їх структури. –Херсонський навчально-науковий інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, 2025. – Рукопис.

У роботі досліджено теоретичні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства як ключового чинника забезпечення його стабільного функціонування та розвитку. Розкрито зміст фінансової діяльності підприємства, особливості формування грошових фондів і фінансових ресурсів, а також охарактеризовано процес управління фінансовими ресурсами з урахуванням впливу оподаткування.

Проведено комплексний аналіз фінансових ресурсів товариства з обмеженою відповідальністю «Іліон». Надано організаційно-економічну характеристику підприємства, здійснено аналіз складу, структури та динаміки фінансових ресурсів, оцінено ефективність їх використання, а також проаналізовано показники фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

На основі результатів дослідження обґрунтовано напрями удосконалення структури фінансових ресурсів підприємства. Запропоновано застосування фінансового левериджу як інструменту управління структурою фінансових ресурсів, визначено доцільні джерела формування оборотних коштів, а також розроблено рекомендації щодо оптимізації організаційної структури податкового планування з метою підвищення ефективності фінансового управління та зниження податкового навантаження.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансова діяльність, управління фінансовими ресурсами, грошові фонди, фінансова стійкість, ліквідність, фінансовий леверидж, оборотні кошти, податкове планування.

ABSTRACT

Vasiliev M.O. Management of financial resources of the enterprise and directions of improving their structure. – Kherson Educational and Scientific Institute of the Admiral Makarov National Shipbuilding University, 2025. – Manuscript.

The paper explores theoretical aspects of managing the financial resources of the enterprise as a key factor in ensuring its stable functioning and development. The content of the financial activity of the enterprise, the features of the formation of cash funds and financial resources, and also characterizes the process of managing financial resources taking into account the impact of taxation.

A comprehensive analysis of the financial resources of the limited liability company “Ilion” is carried out. The organizational and economic characteristics of the enterprise are provided, the composition, structure and dynamics of financial resources are analyzed, the effectiveness of their use is assessed, and the indicators of financial stability and liquidity of the enterprise are analyzed.

Based on the results of the study, directions for improving the structure of the enterprise's financial resources are substantiated. The use of financial leverage as a tool for managing the structure of financial resources is proposed, appropriate sources of working capital formation are identified, and recommendations are developed for optimizing the organizational structure of tax planning in order to increase the efficiency of financial management and reduce the tax burden.

Keywords: financial resources, financial activity, financial resources management, cash funds, financial stability, liquidity, financial leverage, working capital, tax planning.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Зміст фінансової діяльності підприємства.....	9
1.2. Формування грошових фондів та фінансових ресурсів підприємства	13
1.3. Процес управління фінансовими ресурсами підприємства.....	20
1.4. Оподаткування в системі управління фінансовими ресурсами.....	37
РОЗДІЛ2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «ІЛПОН»..	46
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	46
2.2. Аналіз складу, структури та динаміки фінансових ресурсів.....	49
2.3. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів.....	55
2.4. Аналіз фінансової стійкості та ліквідності підприємства.....	57
РОЗДІЛ3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ «ІЛПОН».....	67
3.1. Фінансовий леверидж як основний елемент управління структурою фінансових ресурсів.....	67
3.2. Пропозиції щодо джерел формування оборотних коштів підприємства.....	76
3.3. Рекомендації щодо оптимізації організаційної структури податкового планування.....	82
ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	108

ВСТУП

Національне господарство будь-якої країни формується в результаті економічного та соціального розвитку суспільства, поглиблення спеціалізації та кооперування праці, міжнародного співробітництва з іншими країнами. Економічна база для розвитку суспільства створюється у галузях сфери матеріального виробництва. Вони відрізняються одна від одної специфікою трудових процесів, особливостями засобів та предметів праці, економічним призначенням продукції. Первинною ланкою будь-якої галузі виробничої сфери є підприємство.

Так, в умовах формування та розвитку ринкових відносин основна увага господарської діяльності зміщується до первинної ланки економічної системи – підприємства. Підприємство – це організаційно відокремлений господарський суб'єкт, що використовує матеріальні, трудові та інші ресурси для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, котрі користуються попитом. Однак виживають лише ті підприємства, які найбільш правильно і компетентне усвідомили вимоги ринку, організували виробництво конкурентоспроможної продукції, послуг, уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу.

Велику роль в економічному розвитку сучасного підприємства відіграє формування системи управління фінансовими ресурсами підприємства та ефективне її використання.

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні фінансові ресурси (майно, капітал), що належать йому на правах власності або володіння. В українській практиці фінансові ресурси підприємства часто розділяють на активні і пасивні. З методологічної точки зору це невірно. Такий підхід є причиною недооцінки місця і ролі фінансових ресурсів в бізнесі і приводить до поверхневого розгляду джерел формування ресурсів. Фінансові ресурси не можуть бути

пасивними, тому що є вартістю, що приносять додаткову вартість, що знаходиться в русі, у постійному обороті.

Управління фінансовими ресурсами підприємства належить до завдань, які вирішують менеджери-економісти. Оскільки процеси виробництва та реалізації продукції супроводжуються рухом фінансових ресурсів, активну участь у вирішенні завдань, пов'язаних з управлінням беруть фінансові менеджери.

Актуальність питань оптимізації процесу управління фінансовими ресурсами підприємства визначається його основними завданнями. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства дозволяє визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів; мінімізувати витрат на фінансування та підтримку певного їх обсягу; визначити аспекти управління чистим оборотним капіталом підприємства; забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства; сформувати оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; оптимізувати управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами тощо.

У процесі управління фінансовими ресурсами при визначенні потреби в оборотному капіталі фінансовий менеджер насамперед аналізує структуру, оборотність, ліквідність оборотних активів, а також забезпеченість оборотним і чистим оборотним капіталом підприємства. Аналізуючи усереднені та максимальні значення таких показників на інших підприємствах галузі, а також враховуючи політику підприємства щодо фінансування оборотного капіталу, менеджер отримує основу для прийняття ефективних управлінських рішень.

Метою магістерської роботи є вивчення системи управління фінансовими ресурсами підприємства.

Завданням роботи є:

- вивчення теоретичних питань пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами;

- аналіз фінансового стану підприємства, структури, динаміки та ефективності використання фінансових ресурсів на прикладі підприємства;
- розробка напрямків удосконалення системи управління структурою фінансових ресурсів.

Предметом в роботі виступають фінансові ресурси підприємства на прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Іліон».

Об'єктом в роботі виступає ТОВ «Іліон».

При написанні роботи використовувались наступні методи дослідження:

- при написанні першого розділу: спостереження, порівняння, історичний метод;
- при написанні другого розділу: порівняння, вимір, аналіз, графічний, математичний методи;
- при написанні третього розділу: аналіз, синтез.

Магістерська робота містить вступну частину, чотири розділи, висновки, список використаних джерел.

У першому розділі описуються теоретичні засади управління фінансовими ресурсами підприємства.

У другому розділі приводиться аналіз фінансового стану та аналіз ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Іліон».

У третьому розділі запропоновано вдосконалення системи управління структурою фінансових ресурсів на підприємстві.

Теоретичну основу дослідження становили фундаментальні положення теорії фінансів, грошового обігу і кредиту, сучасні концепції фінансового менеджменту. Інформаційною основою магістерської роботи стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, закони України, нормативно-правові акти державних органів України, статистичні матеріали Державного комітету статистики, звітні дані балансу, звіт про фінансові результати ТОВ «Іліон».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зміст фінансової діяльності підприємства

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів [42, с.98].

Фінансову діяльність підприємства спрямовано на вирішення таких основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, суми податків [31].

Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить також реальність основного джерела надходження коштів та розмір запланованого прибутку.

Мета планування витрат – визначення можливості найекономнішого витрачання матеріальних, трудових та грошових ресурсів на одиницю продукції. Зменшення витрат виробництва та обігу є важливим фактором збільшення ефективності виробництва. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії та живої праці дає змогу виробити значну кількість додаткової продукції, збільшити прибуток та рентабельність підприємств, створює реальні можливості для самофінансування. Скорочення витрат на виробництво одиниці продукції є

матеріальною підставою для зниження цін на неї, а відтак – прискорення обертання оборотних коштів.

Плануючи витрати на виробництво та реалізацію продукції, необхідно враховувати резерви зниження її собівартості, до яких належать:

- поліпшення використання основних виробничих фондів та збільшення, у зв'язку з цим, випуску продукції на кожну гривню основних фондів;
- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та скорочення витрат на одиницю продукції без зниження її якості;
- зменшення затрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного прогресу;
- скорочення витрат на реалізацію продукції за рахунок удосконалення форм її збуту;
- зменшення втрат від браку та безгосподарності, ліквідація непродуктивних витрат;
- економія в адміністративно-управлінській сфері на основі раціональної організації апарату управління підприємством.

Спираючись на опрацьовані фінансові показники, складають перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат грошових коштів, оперативний – у формі платіжного календаря [27].

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства – це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування.

Підприємство має опрацьовувати таку систему показників, з допомогою

якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

- 1) аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;
- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;
- аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;
- факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Поточна та оперативна фінансова робота на підприємстві спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні [26].

Зміст поточної оперативної фінансової роботи на підприємстві полягає в такому:

- постійна робота зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;
- забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
- своєчасне проведення розрахунків по заробітній платі;
- своєчасне погашення банківських кредитів та сплата відсотків;
- здійснення платежів за фінансовими операціями [13].

1.2. Формування грошових фондів та фінансових ресурсів підприємства

Рух коштів, його швидкість та масштаби визначають працездатність фінансової системи. З руху коштів розпочинається і ним же завершується кругообіг засобів підприємства, оборот усього капіталу. Саме тому рух коштів, грошовий оборот на підприємстві є основною ланкою в процесі обороту капіталу.

Грошові кошти на підприємстві спочатку формуються в процесі утворення статутного фонду. У подальшому вони інвестуються для забезпечення виробничо-господарської діяльності, розширення та розвитку виробництва. Саме так підприємства дістають можливість виробляти та збувати продукцію, одержувати доходи. Кошти підприємств зберігаються в касах, а також на поточному, валютному та інших рахунках у банківських установах [31].

У процесі реалізації продукції, робіт, послуг на рахунки підприємств постійно надходять грошові кошти у вигляді виручки від реалізації. Кошти

надходять також від фінансово-інвестиційної діяльності підприємств: від придбаних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; від вкладання коштів на депозитні рахунки; від здавання майна в оренду. Однак підприємство розпоряджається не всіма грошовими коштами, які воно одержує. Так, у складі виручки від реалізації продукції на підприємство надходять суми акцизного збору, податок на додану вартість, котрі підлягають внесенню в бюджет. Реальним платником цих податків є споживач, а перераховує їх у бюджет підприємство, яке реалізує продукцію. Частина грошових надходжень, що залишилася після відрахувань у бюджет акцизного збору, податку на додану вартість, спрямовується на заміщення коштів, авансованих в оборотні та основні фонди, на виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями та іншими суб'єктами господарювання. Частина грошових надходжень, яка залишилась, формує валовий та чистий дохід, прибуток.

Грошові фонди – це частина грошових коштів, які мають цільове спрямування. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд (на державних підприємствах), резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні фонди. Фонд оплати праці – для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. Амортизаційний фонд – для фінансування відтворення основних і позаоборотних активів. Резервний фонд – для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Кошти підприємства використовують не тільки у фондовій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі

підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески [17].

Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку [27].

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльність підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Так, нині важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить пайовим та іншим внескам фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, обсяги бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести повну матеріальну відповідальність.

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. У свою чергу, від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя підприємства: платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість.

Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого

значення в роботі фінансових служб підприємства за умов ринкової економіки [53].

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

Перехід до ринкової економіки зумовлює посилення ролі фінансів підприємств у системі господарювання. Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Організація фінансової діяльності підприємства має бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва.

Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а з допомогою цілеспрямованої їх організації. Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їх кругообігом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами [52].

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти,

для кого виробляти, за ринкових умов для підприємств визначається основним орієнтиром – прибутком.

Комерційний розрахунок справляє значний вплив на організацію фінансів підприємств. Він передбачає, що фінансові відносини підприємств регламентуються державою в основному економічними методами – з допомогою важелів відповідної податкової, амортизаційної, валютної, протекціоністської політики. Збитки (в тім числі втрачена вигода), що їх зазнало підприємство внаслідок виконання вказівок державних органів та посадових осіб, які суперечать чинному законодавству, повинні бути відшкодовані відповідними органами.

Суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність, тобто право самотійно вирішувати, що і як виробити, кому реалізувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати. Повна самотійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їхньої поведінки. Ці правила розроблено та законодавче закріплено у відповідних нормативних актах. Ясна річ, що підприємства можуть приймати рішення самотійно тільки в рамках чинних законів [53].

Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за результати діяльності та своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За своїми зобов'язаннями підприємство відповідає власним майном і доходами. За невиконання зобов'язань підприємством до нього застосовується система фінансових санкцій. Справді самотійне підприємство покриває свої втрати та збитки за рахунок фінансових резервів, системи страхування та за рахунок власного прибутку. Воно зобов'язане компенсувати збитки, завдані нераціональним використанням землі та інших природних ресурсів, забрудненням навколишнього середовища, порушенням безпеки виробництва.

Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є реально зароблені доходи від реалізації продукції та від фінансових інвестицій. Економічна відповідальність підприємства настільки велика, що його можуть оголосити банкрутом у разі завеликих збитків та неспроможності виконати зобов'язання перед кредиторами.

У підприємств формуються партнерські взаємовідносини з банками та страховими компаніями. Підприємства й банки є рівноправними партнерами, які організовують фінансові взаємовідносини з метою одержання прибутку. Банки не надають підприємствам безкоштовних та безстрокових кредитів. Підприємства, у свою чергу, за зберігання грошових коштів на банківських рахунках одержують певні відсотки. Страхові компанії страхують численні ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, створюючи певні гарантії стабільності виробничої діяльності.

У підприємств формуються взаємовідносини з бюджетом та державними цільовими фондами, створеними для підтримання комерційних засад в організації підприємництва. Держава встановлює податкові платежі, обов'язкові збори та внески на такому рівні, щоб не підірвати заінтересованості підприємств у розвитку виробництва та підвищенні його ефективності. Бюджетні асигнування виділяються підприємствам у вигляді цільових субсидій та субвенцій, що виключає можливість паразитування за рахунок державних коштів.

Перехідний до ринкової економіки період характеризується багатоукладністю господарювання. Тут репрезентовано всі форми власності: державну, комунальну, колективну, приватну. Це зумовило появу різних організаційно-правових форм господарювання [24].

Ринкова економіка зовсім не виключає присутності поряд з іншими і державної власності. До державного сектора належать ті установи та організації, які повністю або частково фінансуються з державного бюджету. Створюються також підприємства зі змішаною формою власності, що в них

держава є основним держателем корпоративних прав, – електроенергетика, вугільна промисловість, машинобудування та ряд інших. Державна власність, проте, не зменшує ні самостійності, ні матеріальної відповідальності суб'єктів господарювання.

На організацію фінансів впливають організаційно-правові форми господарювання, сфера та характер діяльності підприємств. Це проявляється в процесі формування капіталу (статутного фонду), розподілу прибутку, утворення грошових фондів, внутрішньовідомчого розподілу засобів, у взаємовідносинах з бюджетом тощо.

Законом України «Про господарські товариства» передбачено можливість реєстрації різних видів товариств. Особливо поширеним є товариство з обмеженою відповідальністю. Кожен із учасників такого товариства вносить визначений пай у статутний фонд і згідно з ним одержує частку в доходах та майні товариства. Надалі відповідальність учасника товариства обмежується його паєм або внеском. Члени товариства за зобов'язаннями товариства не відповідають. Товариство відповідає за своїми боргами тільки тим майном, яке є в його активі. Майно формується за рахунок внесків учасників, доходів, одержаних від підприємницької діяльності та інших законних джерел. Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою, має свій статут. У статуті визначено порядок розподілу прибутку й ту його частку, яку розподіляють між членами відповідно до їхніх внесків.

Товариства з обмеженою відповідальністю створюються у формі кооперативів, колективних та орендних підприємств. Характерним для них є те, що власність товариства – це спільна власність усіх його учасників. Організація товариств з обмеженою відповідальністю є однією з найпоширеніших форм проведення приватизації, що дає змогу створити значну кількість невеликих підприємств з небагатьма учасниками, причому не вдаючись до акціонування.

Організація фінансів підприємств відбиває галузеві особливості, специфіку виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структуру виробничих витрат, вплив природно-кліматичних факторів на виробництво. Так, наприклад, у сільськогосподарському виробництві, гірничодобувній промисловості, капітальному будівництві дія природних та кліматичних факторів зумовлює особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва та результатів праці.

1.3. Процес управління фінансовими ресурсами підприємства

Під час переходу до ринкової системи господарювання зароджується конкуренція як важливий механізм регулювання економічних процесів. Однак у перехідний період вона ще незначна. Це дає змогу продавцям установлювати й підтримувати більш високі ціни, ніж вони могли б дозволити собі за розвинутої конкуренції, що призводить до застою у виробництві, до безробіття, а в кінцевому рахунку – до соціально-економічної та політичної нестабільності.

Конкурентоспроможність підприємства можна забезпечити правильною організацією управління фінансами: рухом фінансових ресурсів та фінансовими відносинами. Зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності. Оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх

фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.

До головних завдань фінансового менеджменту належать: виявлення фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; налагодження оптимальних стосунків із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання.

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Мобілізуючи кошти інших власників для покриття витрат на власному підприємстві, фінансисти повинні мати чітке уявлення про мету інвестування ресурсів і давати рекомендації щодо форм залучення коштів. Для покриття короткострокової та середньострокової потреби у фінансових ресурсах доцільно використовувати позички банків. Здійснюючи великі капітальні вкладення, можна скористатися додатковою емісією цінних паперів. Однак таку рекомендацію можна дати лише тоді, коли фінансисти ґрунтовно дослідили фінансовий ринок, проаналізували попит на різні види цінних паперів, урахували можливі зміни кон'юнктури й упевнені в порівняно швидкій та вигідній реалізації цінних паперів підприємства [52].

На підставі маркетингового дослідження підприємство вирішує такі три проблеми: які товари, роботи, послуги слід виробляти та в якій кількості? Як мають бути вироблені ці товари? Хто отримає, придбає чи зможе використати ці товари та послуги? Фінансисти зобов'язані визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, цільовими фондами, суб'єктами господарювання.

Процес виробництва відбувається в певній технологічній послідовності, коли безперервно повторюється стадія придбання сировини, матеріалів та підготовки їх до виробництва, стадія перетворення сировини на напівфабрикати, незавершене виробництво, готову продукцію. Потреба в коштах у підприємства виникає на кожній із цих стадій іще до відшкодування виробничих витрат з виручки від реалізації продукції. Саме тому кожне підприємство, формуючи свій капітал (статутний фонд), мусить передбачити необхідну суму оборотних коштів. Вкладені оборотні кошти на кожній стадії виробничого процесу, переходячи з однієї функціональної форми в іншу, заміщуються після реалізації продукції [26].

Дуже важливим у процесі управління фінансами підприємств є визначення такої потреби в оборотних коштах, яка забезпечувала б мінімально необхідні розміри виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції для виконання виробничої програми. За браком власних оборотних коштів для поточного інвестування необхідно визначити потребу в позичкових коштах.

Брак оборотних коштів у окремих підприємств виникає саме через те, що надходження та використання грошей не збігаються в часі і здійснюються в різних обсягах. Унаслідок цього в одних підприємств на певний момент з'являються тимчасово вільні кошти, а в інших – виникає тимчасова потреба в них. Ця суперечність процесу відтворення вирішується комерційними банками через кредитування підприємств. За тимчасового дефіциту власних оборотних коштів підприємство звертається в банк з метою одержання кредитів.

Управління фінансами виключає також сферу фінансового забезпечення капітальних вкладень на технічне переобладнання, реконструкцію та розширення підприємств. У цьому разі фінансисти мусять точно визначити: власні джерела фінансування капітальних вкладень, передовсім амортизаційні відрахування та чистий прибуток; залучені кошти,

які можуть надійти від емісії цінних паперів; можливості одержання довгострокових кредитів.

Безпосереднім завданням управління фінансами підприємств є забезпечення формування та правильного розподілу виручки від реалізації продукції для відновлення оборотних коштів, формування амортизаційного фонду, валового та чистого доходу. Кожне підприємство прагне забезпечити ліквідність оборотних активів для своєчасного погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Тому своєчасне та повне надходження виручки від реалізації продукції постійно контролюється фінансовими менеджерами.

Амортизаційні відрахування нині є найважливішим елементом витрат на виробництво та основним джерелом відтворення основних фондів. Управління формуванням та використанням амортизаційних відрахувань, особливо у разі застосування прискореної амортизації, є важливою стороною фінансового менеджменту. Першочерговим завданням є також своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, державними цільовими фондами, банками, страховими компаніями та іншими суб'єктами господарювання.

Чинним законодавством та нормативними актами встановлено конкретні строки платежів з кожного виду податків та інших обов'язкових внесків. Несвоєчасне та неповне перерахування таких платежів у бюджет спричиняє застосування фінансових санкцій до підприємств-неплатників. Ці санкції можуть стати причиною значних позареалізаційних витрат, чого в жодному разі не повинен допускати фінансовий менеджер [17].

Управління фінансами підприємств включає також сферу формування, розподілу та використання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Розподіл прибутку є однією з форм реалізації економічних інтересів учасників процесу відтворення. Так, у результаті фінансово-господарської діяльності підприємств держава одержує свою частку у

вигляді податків, підприємство – у вигляді чистого прибутку, а працівники – від розподілу і використання частини прибутку. Від регулювання розподілу чистого доходу залежить мотивація розвитку виробництва, можливість дальшого збільшення прибутку.

Критерії в організаційних моделях планування займають важливе місце, тому що дозволяють визначити напрямок і мету намічених робіт.

Вирішальним значенням для вироблення критеріїв є якість виробів. Проблема якості продукції в останні роки в повному розумінні слова придбала світове значення. Постійне підвищення вимог споживачів до якості продукції привело до того, що на споживчих ринках, крім ціни виробу, найважливішим фактором стала його якість. При цьому в конкурентній боротьбі перемагає не той, хто продає дешевше, а той, хто поставляє більш якісні вироби. Це об'єктивний наслідок досягнутого рівня розвитку продуктивних сил і всезростаючих вимог подальшого розвитку суспільства.

Якість відбиває міру корисності виробів, сукупність властивостей, що визначають міру (ступінь) здатності виробу виконувати властиві йому функції. Таким чином, якість виробів визначається сукупністю його властивостей. При цьому якість не можна ототожнювати з фізичними властивостями виробу, як це звичайно роблять чисто з товарознавчої точки зору. Якість – більш широке, насамперед, соціально-економічне поняття. Якість виробу формується на передвиробничому, виробничому і післявиробничому етапах його виготовлення [42].

На передвиробничому воно є сумарним результатом проектування, конструювання, моделювання, технологічних рішень і стандартизації, тобто якість, запропонована технічною документацією і нормами. Результат, отриманий після виробництва виробу, відображає міру виконання вимог до якості.

Післявиробничий етап відображає ступінь здатності виробу виконувати свої функції в умовах експлуатації в споживача. Рівень якості тут

доповнюється оформленням, упакуванням, умовами складування і транспортуванням, торговим сервісом і післяпродажним обслуговуванням. Якість – це широке й узагальнене поняття, що визначається сукупністю властивостей, якими воно виражається і вимірюється. До числа найбільш розповсюджених критеріїв, що характеризують комплексне поняття якості, відносяться:

- технічні параметри – включають такі фізико-хімічні поняття як точність, швидкість, продуктивність, маса, міцність, негнучкість, запах, смак, вміст білків, вітамінів й інших речовин у виробі;

- експлуатаційні властивості – до них відносяться такі, як стійкість до зношування, простота експлуатації, безаварійність, ремонтпридатність (можливість швидко встановити й усунути неполадки), простота обслуговування, витрата енергії;

- довговічність – на неї впливає фізичний і моральний знос. Технічні, виробничі, експлуатаційні й економічні параметри виробу істотно залежать від тривалості і доцільності його використання. Тому довговічність є важливою стороною якості виробу;

- надійність – забезпечується в процесі виготовлення виробу наперед, у той час, як при контролі якості визначається її рівень уже після виготовлення продукту. Надійність виробу являє собою ймовірність його безаварійної роботи протягом визначеного, заздалегідь установленого терміну в даних умовах;

- безпека – її значення відчутне при порівнянні зі зворотним явищем – травматизмом, збитком від нього і наслідками;

- психологічні властивості – до них відносяться, насамперед, відношення замовника до виробу, до його позитивних традиційних властивостей, фабричної марки товарного знаку даного виробу, його популярності;

- гігієнічні та ергономічні показники – відображають такі властивості

виробу, як інтенсивність видаваного ним шуму, вібрація, виділення шкідливих речовин й інші показники, наприклад, відповідність виробу анатомічним і фізіологічним особливостям людини. При системній оцінці якості виробів, що є засобами праці у виробництві їх ергономічні аспекти є одними з вирішальних критеріїв [42].

Естетичні критерії якості, як, наприклад, відповідність кольору і форми, зовнішній вигляд, дизайн й інші естетичні й емоційні властивості важливі не тільки для товарів широкого вжитку, але й для виробів виробничого призначення.

Питання технічної естетики (дизайну) і ергономічні аспекти роблять значний емоційний вплив і на іншу сторону виробництва. Доведено, що колірне і загальне естетичне оформлення виробничого середовища працюючих веде до росту продуктивності їхньої праці на 12-15%, кількість браку скорочується на 25-35%, а травматизм на 20%.

Важливою стороною, що побічно відображає якість виробу, є сервіс послуг як торгового, так і експлуатаційного характеру. Недостатній сервіс стосовно багатьох вітчизняних експлуатованих виробів означає непряме зниження їхньої якості. У результаті частина виробів або залишається непотрібними, або проданими за ціною нижче встановленої.

Для управління виробництвом велике значення має встановлення зв'язків між якістю виробів і їх ціною. Відношення між показниками якості і цінами не є простою залежністю. Встановлено, що зниження якості на 10% стосовно світового рівня приводить до зниження ціни на 15-25%, погіршення параметрів якості на 15-25% викликає зниження цін на 40-50%, а зниження якості на 40-50% стосовно світового рівня взагалі виключає можливість продажу виробів на світовому ринку.

У той же час існує і зворотна залежність: підвищення якості на 10-20% у порівнянні зі світовим рівнем дозволяє підвищити ціну виробу на 30-40%.

Відмінними властивостями якості володіють харчові продукти, для

яких крім органолептичних властивостей (смак, запах, зовнішній вигляд) важливим критерієм є живильна цінність і нешкідливість для здоров'я.

Зниження одного показника в харчових продуктах неможливо компенсувати підвищенням другого. Тому математично сукупна якість продукту виражається не сумою, а добутком усіх компонентів. Якщо один з них дорівнює нулю, то й загальна якість виробу буде дорівнювати нулю. Так, наприклад, якщо виріб не досягне параметрів, передбачених охороною здоров'я, вона у всіх випадках буде визнана непридатною для споживання [45].

У такий же спосіб необхідно деталізувати і поглиблювати критерії відновлення інших виробів. Однак, простого зіставлення з кращими вітчизняними й іноземними зразками для відновлення виробництва недостатньо.

Заміна виробів допускає і збільшення засобів, виділених на відновлення виробництва. Причому, мова йде не тільки про фінансові засоби, але й про можливість дослідницьких і проектних організацій, кількості й кваліфікації працівників, зайнятих передвиробничою підготовкою, а також виробничих, інвестиційних, будівельних та інших ресурсів.

При незмінному асортименті темп відновлення виробництва залежить від обсягу засобів, що витрачаються на дані цілі. Тільки з обліком цих двох основних економічних координат можна знайти найбільш доцільне рішення й обґрунтування темпи відновлення виробництва.

При відновленні виробів загальну суму капіталу можна витратити різним способом:

- на запозичення іноземного досвід, наприклад, у формі ліцензій;
- на проведення власних дослідницьких і проектних робіт;
- на прямий імпорт сучасних готових виробів, у результаті чого виключається як підготовка виробництва, так і саме виробництво виробів.

Виконуючи конкретний аналіз, важливо визначити, який варіант

найбільш економічний сьогодні і найбільш прийнятний в існуючих умовах з урахуванням розвитку подій у перспективі [11].

Таким чином, виробничі потреби підприємств зумовлюють необхідність залучення ними позичкового капіталу, що стає складовою частиною їх авансованого капіталу. При такому залученні менеджери повинні прийняти надзвичайно важливе для підприємства рішення, що дає відповідь на запитання: чи економічно доцільно залучати позичковий капітал у конкретній виробничій ситуації, що склалася на підприємстві.

Обґрунтована відповідь на це запитання може бути дана на підставі порівняння норми прибутку на весь авансований капітал, що використовує підприємство у процесі виробництва, і процентної ставки за кредит. Якщо останній показник перевищує перший, то підприємству при інвестуванні економічно вигідніше орієнтуватися на власні кошти, не залучаючи при цьому позичковий капітал. Якщо ж норма прибутку на авансований капітал вища від процентної ставки за кредит, то має місце зростання прибутку на одиницю власного капіталу, тобто підприємству стає економічно вигідно залучати позичковий капітал.

Збільшення частки позичкового капіталу підвищує і ступінь ризику підприємства, оскільки при погіршенні кон'юнктури ринку така дія може призвести до істотного зниження прибутковості підприємства або навіть до його збитковості.

Описаний критерій доцільності залучення позичкового капіталу можна представити і у формалізованому вигляді. В основу математичного обґрунтування даного критерію кладеться формула визначення норми прибутку на власний капітал $P_{вк}$ (рентабельності власного капіталу):

$$P_{вк} = \frac{\Pi}{ВК},$$

де Π – прибуток підприємства;

$ВК$ – власний капітал підприємства.

Цю формулу можна подати у розгорнутому вигляді:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\Pi}{BK} = \frac{(\Pi В + \Pi П)(1 - СП)}{BK},$$

де $\Pi В$ – прибуток до вирахування процентів за позички і сплати податків;

$\Pi П$ – величина процентних платежів по позичках;

$СП$ – ставка податку з прибутку, коефіцієнт.

Після здійснення необхідних математичних перетворень одержимо кінцеву формулу рентабельності власного капіталу:

$$P_{\text{вк}} = P_{\text{ак}} + \frac{\Pi К}{BK} \cdot (P_{\text{ак}} - \Pi_n),$$

де $P_{\text{ак}}$ – норма прибутку на авансований капітал (рентабельність авансованого капіталу);

$\Pi К$ – позичковий капітал підприємства;

Π_n – процентна ставка за позичковий капітал, %.

З наведеної формули видно, що норма прибутку на власний капітал залежить від рентабельності авансованого капіталу ($P_{\text{ак}}$) та від розміру ефекту, який отримує підприємство завдяки використанню позичкового капіталу. Цей ефект ще називають ефектом фінансового лівериджу. Кількісно він визначається через другу складову формули, тобто:

$$\frac{\Pi К}{BK} \times (P_{\text{ак}} - \Pi_n),$$

яка, в свою чергу, представлена двома частинами, а саме:

– коефіцієнтом фінансового лівериджу $\left(\frac{\Pi К}{BK}\right)$, що характеризує

величину позичкового капіталу на одиницю вартості власного капіталу;

– диференціалом фінансового лівериджу ($P_{\text{ак}} - \Pi_n$), що вказує на різницю між нормою прибутку на авансований капітал і процентною ставкою за кредит.

Рентабельність власного капіталу зростає лише тоді, коли різниця між $P_{ак}$ і $\Pi_{п}$ має позитивне значення, тобто коли рентабельність авансованого капіталу перевищує процентну ставку за позичковий капітал. І навпаки, якщо ця різниця має від'ємне значення, рентабельність власного капіталу знижуватиметься. Можливий і такий варіант, коли вираз $(P_{ак}-\Pi_{п})$ дорівнює нулю. За цих обставин залучення позичкового капіталу не вплине на рентабельність власного капіталу. Тоді закономірно виникає питання: чи доцільно підприємству приймати рішення про залучення позичкового капіталу, коли наперед відомо, що така дія не забезпечить одержання додаткового ефекту у формі прибутку [14].

Відповідь на це питання у більшості випадків буде позитивною, оскільки таке залучення дає змогу збільшити масштаби виробництва і створити додаткові робочі місця. Більше того, за умови, що позичковий капітал був направлений на капіталовкладення, то після повернення позички весь прибуток, що раніше спрямовувався на виплату процентів, залишатиметься у розпорядженні підприємства, отже, зростатимуть його фінансові можливості та матеріальний добробут працівників.

Незважаючи на ґрунтовні докази доцільності застосування даного критерію, все ж він не завжди може служити єдиною підставою для прийняття управлінського рішення про залучення позичкового капіталу. Це пояснюється тим, що при застосуванні цього критерію не враховується такий важливий аспект господарської діяльності, як втрати (збитки) від вимушеного нездійснення підприємством певних господарських операцій через відсутність у нього необхідних ресурсів (коштів). Цілком вірогідно, що може скластися така виробнича ситуація в умовах дефіциту ресурсів, коли підприємству стає економічно вигідним скористатися позичковим капіталом навіть тоді, коли це призведе до зниження норми прибутку на його власний, а отже, і на авансований капітал.

Рішення про залучення позичкового капіталу в цій ситуації приймають

тоді, коли втрати від нездійснення господарських операцій будуть більшими, ніж від залучення позичкового капіталу з вищою процентною ставкою порівняно з фактичною нормою прибутку на авансований капітал.

Рішення про заміну живої праці технікою, обладнанням є одним з найважливіших серед тих, що приймаються менеджерами економіки і виробництва, оскільки воно пов'язане з інвестиціями нерідко у великих обсягах, що вкладаються у виробництво з тривалим строком окупності. Реалізація цього рішення дає змогу істотно скоротити затрати живої праці, підвищити рівень її продуктивності.

При прийнятті рішення про заміну живої праці технікою закономірно постає питання: яку суму інвестицій підприємство може дозволити собі вкласти у виробництво (придбання обладнання, машин і механізмів, будівництво при необхідності виробничих приміщень, споруд, під'їзних шляхів), щоб зекономити таку кількість живої праці, завдяки вивільненню якої досягається вища ефективність виробництва порівняно з існуючим способом його ведення. Іншими словами, підприємство повинне з'ясувати, якими мають бути капіталовкладення, щоб не допустити втрат на постійних витратах тієї суми економії, яка досягається завдяки вивільненню робочої сили. Відповідь на це запитання може бути вичерпною за умови обґрунтованого визначення необхідної вихідної інформації і правильного використання при розрахунках відомого в економічній теорії принципу: заміна живої праці минулою доцільна лише тоді, коли вартість машини нижча від вартості робочої сили, яку вона заміщує [27; 38; 50; 51].

Підготовка вихідної інформації передбачає розрахунок річної суми витрат на 1000 грн. капіталовкладень, що спрямовуються на заміну живої праці минулою, і витрат на робочу силу, яка буде вивільнена завдяки механізації виробництва або заміні старого обладнання новим, що вимагає менших витрат живої праці. Загальна сума витрат на 1000 грн. інвестицій складається з постійних затрат (амортизація, страхування, податок на майно і

процент на вкладений капітал і змінних витрат (ремонт, технічний догляд, спожита енергія, пальне).

Витрати на робочу силу V_{pc} , яка вивільняється в процесі механізації виробництва, визначають за формулою:

$$V_{pc} = T_{gc} - T_{рд} - K_{рд} - K_{сн} ,$$

де T_{gc} – тарифна годинна ставка;

$T_{рд}$ – тривалість робочого дня в годинах;

$K_{рд}$ – кількість робочих днів, які відпрацював працівник протягом року;

$K_{сн}$ – коефіцієнт соціальних нарахувань на заробітну плату (обов'язкове державне пенсійне страхування, обов'язкове соціальне страхування тощо).

На основі цих даних визначають суму капіталовкладень, за якої витрати в умовах механізації виробництва збігаються із витратами на робочу силу, що вивільняється. Розрахунок ведуть за формулою:

$$KB_3 = \frac{V_{pc}}{P_3} \times 1000 ,$$

де KB_3 – «зрівноважені» капіталовкладення, за яких витрати в умовах механізації виробництва збігаються з витратами на робочу силу, що вивільняється;

P_3 – загальна сума витрат (постійних і змінних) з розрахунку на 1000 грн. капіталовкладень.

Розрахована таким способом сума «зрівноважених» капіталовкладень означає, що підприємство матиме економію, якщо інвестиції на заміну одного працівника чи групи працівників будуть меншими від цієї суми. Зрозуміло, що економія буде тим більша, чим менші будуть фактичні капіталовкладення порівняно з показником KB_3 , і навпаки. Підприємство буде зазнавати збитків, якщо фактичні капіталовкладення перевищуватимуть «зрівноважені».

Для обґрунтованого прийняття даного рішення насамперед слід точно визначити коло витрат, пов'язаних з утриманням техніки, а також здійснити

їх обґрунтований розподіл на постійні і змінні. Ці витрати є складовою усіх витрат підприємства. Їх розмір в абсолютному і відносному виразі зростає з підвищенням ступеня забезпеченості виробництва необхідними силовими і робочими машинами, їх різким подорожчанням та подорожчанням пально-мастильних матеріалів. Щоб не допустити невиправданого зростання витрат на утримання техніки і по можливості їх мінімізувати, необхідно ґрунтовно знати механізм формування окремих складових елементів цих витрат і завдяки цьому здійснювати адекватний умовам підприємства режим економії [53].

Усі витрати на утримання техніки за характером їх виникнення поділяють на постійні і змінні. Постійні витрати – це витрати володіння технікою, які не залежать від інтенсивності її використання: кількості годин роботи, виконаного обсягу робіт. У даний час на підприємствах України ці витрати представлені амортизацією, страховими платежами (на розсуд підприємства) і витратами на утримання приміщень, де зберігається техніка. У країнах з розвинутою ринковою економікою, крім названих, до постійних відносять і такі види витрат, як проценти і податок на майно. Процентні витрати дорівнюють процентній ставці за кредит, що був узятий для купівлі техніки. За умови, що вона придбана за власні кошти, розмір цих витрат розраховують як добуток процентної ставки на середню величину капіталовкладень, визначену як частка від ділення суми початкової і ліквідаційної вартості на два. Процентна ставка у даному випадку береться на рівні найбільш вірогідної норми прибутку на авансований капітал.

Змінні витрати на техніку безпосередньо пов'язані з її експлуатацією. До них відносять витрати на пальне і мастила, ремонт техніки, оплату праці працівників, які її обслуговують, інші витрати (наприклад, ганчірний матеріал). Сума постійних і змінних витрат дає загальні річні витрати на утримання техніки. Діленням цих витрат по машинному парку на загальний обсяг виконаних робіт у відповідних одиницях вимірювання визначають

собівартість одиниці цих робіт. По окремих машинах доцільно визначати собівартість 1 одиниці виконуваних ними робіт (оранка, сівба, культивація тощо). У загальні витрати при цьому включають і витрати на утримання тих причіпних і начіпних машин та знарядь, в агрегаті з якими працює та чи інша машина [25].

Обсяг річних витрат по утриманню техніки на одиницю робіт (продукції) залежить від трьох факторів: строку її служби, співвідношення між постійними і змінними витратами, обсягу виконуваних робіт. Із збільшенням першого і третього факторів та зменшенням частки постійних витрат у загальній їх сумі собівартість одиниці робіт (продукції) зменшується, і навпаки.

Співвідношення між постійними і змінними витратами на утримання техніки є важливим економічним параметром, за допомогою якого є можливість правильно розв'язувати важливі питання господарської діяльності. Одним з таких питань є обґрунтування обсягу робіт, за якого досягається беззбитковість роботи власної техніки порівняно з її підрядом. Важливість розв'язання цієї проблеми посилюється тим, що для багатьох підприємств України гострою є проблема нестачі окремих видів техніки для виконання відповідних робіт. Одним з варіантів розв'язання цієї проблеми є створення спеціалізованих сервісних фірм, які надають підрядні послуги таким підприємствам за певну плату [17].

Із зміцненням економіки таких підприємств кожному з них слід прийняти рішення: чи продовжувати користуватися послугами підрядної фірми, чи краще придбати власну техніку для виконання за даного обсягу робіт. Щоб це рішення було обґрунтованим, необхідно розрахувати річні постійні витрати на утримання потрібної техніки, а також витрати по ній з розрахунку на одиницю виконуваних робіт. Водночас потрібно знати вартість підряду за одиницю роботи, виконуваної даним видом техніки.

Тоді обсяг робіт, за якого підприємство досягає беззбиткової роботи власної техніки порівняно з її підрядом, можна визначити за формулою:

$$O_P = \frac{P_B}{B_{\Pi} - Z_B},$$

де O_P — обсяг робіт, за якого досягається беззбитковість роботи власної техніки;

P_B — постійні витрати на утримання техніки протягом року;

B_{Π} — вартість підряду техніки за одиницю роботи;

Z_B — змінні витрати на утримання техніки з розрахунку на одиницю роботи.

Щоб дане рішення було обґрунтованим, необхідно здійснити в динаміці аналіз співвідношення між постійними і змінними витратами на техніку, що розглядається як можливий об'єкт заміни. Існує багато причин, що зумовлюють необхідність такої заміни, проте однією з найважливіших є специфічність руху річних витрат на володіння і експлуатацію техніки впродовж строку її служби.

В умовах застосування методів прискореної амортизації в перші роки експлуатації техніки сукупні витрати на її утримання дещо знижуються за рахунок постійних витрат (головним чином завдяки зменшенню амортизаційних відрахувань). Проте в наступні роки, в міру старіння техніки сукупні витрати починають зростати через збільшення витрат пально-мастильних матеріалів і перевищення темпів зростання витрат на її ремонт над темпами зниження амортизаційних відрахувань. Іншими словами, зростання сукупних витрат починається тоді, коли зниження постійних витрат не в змозі компенсувати зростання змінних витрат, пов'язаних з експлуатацією техніки.

Якщо в результаті такого зростання сукупні витрати досягають їх початкової величини (у перший рік експлуатації техніки), то це і є сигналом для порушення питання про заміну старої техніки на нову.

Проте тут не слід приймати поспішного рішення. Спочатку слід детально прогнозувати витрати на утримання старої техніки на наступний рік і порівняти їх із середньорічними витратами на нову техніку протягом усього строку її служби. Заміна економічно доцільна лише тоді, коли вказані витрати на стару техніку перевищують середньорічні витрати на нову аналогічного зразка.

В сучасних умовах економічно сильні підприємства з метою швидшого оновлення своєї матеріально-технічної бази і досягнення на цій основі кращих результатів виробництва, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, очевидно, продаватимуть свою техніку щодо завершення строку її служби.

Втрати від придбання нової техніки (обладнання): потрібний більший обсяг капіталовкладень, зростають витрати на амортизацію і страхові платежі; збільшується податок (проценти) на майно; за нестачі власного капіталу потрібний кредит, що призводить до появи додаткових витрат на виплату процентів за користування кредитом, нерідко необхідні витрати на перекваліфікацію працівників, що обслуговують нову техніку [18].

Втрати і загрози при придбанні потриманої техніки: зростають витрати на ремонт, пальне, мастила і нерідко на робочу силу, яка обслуговує стару техніку; вона, як правило, менш продуктивна; має нижчу надійність в експлуатації.

Порівняння переваг і втрат зводиться насамкінець до визначення обсягу річних витрат на експлуатацію нової і потриманої техніки на одиницю роботи і до оцінки можливостей забезпечення надійності при експлуатації техніки.

1.4. Оподаткування в системі управління фінансовими ресурсами

Податок на прибуток є одним з основних податків, що сплачуються підприємствами та іншими суб'єктами ринку. Об'єктом оподаткування згідно із Податковим Кодексом є прибуток, що визначається через поняття валових доходів та валових витрат, а не балансовий прибуток.

Валовий дохід підприємства є загальною сумою його доходів від усіх видів діяльності, отриманих чи нарахованих протягом, звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Валовий дохід включає:

- загальні доходи від продажу товарів (робіт, по слуг), а також доходи від продажу цінних паперів на вторинному ринку;
 - доходи від спільної діяльності та у вигляді дивідендів, процентів, роялті, володіння борговими вимогами, а також доходів від здійснення операцій лізингу (оренди);
 - доходи з інших джерел та від позареалізаційних операцій, у тому числі у вигляді сум безповоротної фінансової допомоги, вартості товарів (робіт, послуг), безоплатно наданих підприємству в звітному періоді;
 - вартості матеріальних цінностей, переданих підприємству згідно з договорами схову та використаних ним у власному виробничому або господарському обороті;
 - суми штрафів, неустойки або пені, одержаних підприємством, тощо.
- До скоригованого валового доходу не входять:
- суми акцизного збору, податку на додану вартість, отримані чи нараховані підприємством у складі ціни реалізації продукції;
 - суми коштів у частині надмірно сплачених податків, зборів та обов'язкових платежів, що повертаються або мають бути повернені підприємству з відповідних бюджетів;
 - суми коштів або вартість майна, що надходять підприємству у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права;

- суми одержаного емісійного доходу та кошти, отримані від розміщення боргових зобов'язань;

- кошти або майно, які повертаються підприємству – власнику корпоративних прав, але не більше від їх номінальної вартості та інші [44].

Валові витрати є сумою будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, які здійснюються як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), що придбаваються або виготовляються підприємством для їх подальшого використання в господарській діяльності.

До складу валових витрат включають:

- суми будь-яких витрат, сплачених або нарахованих підприємством протягом звітного періоду у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва та продажу продукції (з урахуванням обмежень, які наведено нижче);

- суми коштів або вартість майна, добровільно передані до бюджетів різних рівнів та до неприбуткових організацій, але не більш як 4% оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду;

- суми коштів, внесені до страхових резервів у по рядку, передбаченому законодавством;

- суми внесених або нарахованих податків, зборів, обов'язкових платежів, що враховуються в складі операційних витрат підприємства;

- суми безнадійної заборгованості, а також суми заборгованостей, щодо яких закінчився строк позовної давності;

- суми витрат, пов'язаних із поліпшенням основних засобів у межах, встановлених законодавством тощо.

Не входять до складу валових витрат витрати:

- на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності;
- сплату податку на прибуток, податку на нерухомість, а також інших податків, встановлених законодавством; сплату податку на додану вартість, включеного до ціни товарів, робіт чи послуг, придбаних підприємством;

- сплату штрафів, неустойки або пені;
- виплату дивідендів.

Не підлягають віднесенню до валових витрат також:

- суми збитків, понесених у зв'язку з продажу товарів або їх обміном за цінами, що нижчі за звичайні, пов'язаним із підприємством особам;
- витрати, не підтверджені відповідними розрахунковими, платіжними та іншими документами, обов'язковість ведення та зберігання яких передбачена правилами ведення податкового обліку та інші [41].

Крім витрат, які завжди відносять до складу валових, розрізняють також витрати подвійного призначення, які можуть бути включені або не включені до складу валових витрат підприємства. Так, до валових витрат включають:

- витрати, крім тих, що підлягають амортизації, пов'язані з науково-технічним забезпеченням господарської діяльності (на винахідництво й раціоналізацію, дослідно-експериментальні, конструкторські роботи, виготовлення моделей і зразків, придбання нематеріальних активів тощо);
- витрати на придбання літератури для інформаційного забезпечення господарської діяльності, а також на проведення аудиту згідно з чинним законодавством;
- витрати, пов'язані з професійною підготовкою працівників підприємства;
- витрати на гарантійний ремонт, обслуговування або гарантійні заміни товарів, проданих підприємством, але не більш як 10% від сукупної вартості товарів, що були продані та по яких не закінчився строк гарантійного обслуговування;
- витрати на проведення передпродажних та рекламних заходів щодо продукції, яка реалізується підприємством;
- витрати на організацію прийомів, презентацій і свят, придбання й розповсюдження подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів

із рекламними цілями, але не більш як 2% від оподаткованого прибутку підприємства за попередній звітний період;

- витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення, витрати зі зберігання, переробки, захоронення або ліквідації відходів від виробничої діяльності, очищення стічних вод тощо;

- витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, крім витрат на придбання торгових патентів;

- витрати на відрядження працівників підприємства у межах фактичних документально оформлених витрат;

- процентні виплати за борговими зобов'язаннями, що пов'язані з господарською діяльністю підприємства та інші [41].

При реалізації підприємством основних засобів та нематеріальних активів сума перевищення виручки від продажу над балансовою вартістю відповідних об'єктів включається до валових доходів підприємства, а сума перевищення балансової вартості над виручкою від такого продажу – до валових витрат.

Датою збільшення валових витрат вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: дата списання коштів з банківських рахунків на оплату товарів, робіт, послуг або дата оприбуткування товарів (чи дата фактичного отримання підприємством результатів робіт, послуг).

Датою збільшення валового доходу вважається або дата зарахування коштів в оплату товарів (робіт, послуг), або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дата фактичного надання результатів робіт (послуг) платником податку.

Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається через зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат підприємства та суму амортизаційних відрахувань.

Прибуток оподатковується за ставкою 25% до об'єкта оподаткування і сплачується до бюджету щоквартально не пізніше 20-го числа місяця, наступного за звітним кварталом. Протягом звітного кварталу підприємства сплачують до бюджету за перший і другий місяці кварталу авансові внески податку на прибуток. Надміру внесені до бюджету суми податку, зараховуються підприємству в рахунок наступних платежів або повертаються протягом визначеного періоду часу [17].

Метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку. Максимізація прибутку є одним із основних завдань фінансового менеджера, яке для свого вирішення потребує оптимальних рішень у сфері капітальних вкладень, управління структурою та вартістю капіталу, доходами і витратами, основним і оборотним капіталом. Стабільне зростання прибутку – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому. Тому управління прибутком можна розглядати як у широкому, так і вузькому розумінні.

Управління прибутком у вузькому розумінні полягає:

- у збільшенні доходів підприємства;
- зменшенні витрат;
- формуванні та реалізації ефективної податкової політики;
- оптимальному розподілі прибутку.

Збільшення доходів підприємства можливе за рахунок розширення ринків збуту продукції та освоєння виробництва нових видів продукції. При цьому збільшення доходів за рахунок підвищення ціни реалізації продукції можливе лише при освоєнні нових видів продукції, які користуються підвищеним попитом у споживачів. При збільшенні обсягів реалізації продукції, як правило, ціна реалізації зменшується, а вигоду підприємство отримує переважно за рахунок зростання загального обсягу виручки від реалізації.

Зростання доходів підприємства насамперед забезпечується ефективною маркетинговою політикою та розробкою нових перспективних видів продукції, на які очікує споживач. Ці напрями діяльності не є безпосередньо напрямками фінансового менеджменту. Однак і маркетингові дослідження, і науково-технічні розробки потребують значних витрат, тому фінансові менеджери підприємства повинні знаходити оптимальне співвідношення між розміром таких витрат та можливою вигодою в результаті збільшення доходів, поліпшення конкурентної позиції підприємства на ринку, зростання його економічного потенціалу та фінансової стійкості. Для цього необхідно розробляти стратегії розширення виробництва, освоювати нові перспективні напрями діяльності та складати відповідно до цих стратегій бізнес-плани.

Зменшення витрат полягає насамперед у проведенні аналізу витрат. Аналізу підлягають склад та структура операційних витрат, зокрема виробнича собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, основні складові виробничої собівартості, а також позаопераційні витрати. В результаті аналізу виявляють резерви скорочення матеріальних витрат, витрат на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих на виробництві, та працівників апарату управління [14].

Перед проведенням аналізу попередньо з'ясовують, які витрати значною мірою визначаються фінансовою політикою підприємства, а які переважно залежать від зовнішніх чинників. Враховують також характер виробництва, тобто матеріаломістким чи трудомістким воно є. Концентруючи увагу на найвагоміших складових витрат і тих, що переважно визначаються внутрішніми чинниками, фінансові менеджери підприємства визначають шляхи скорочення витрат, які не призводять до негативних наслідків, наприклад, зниження продуктивності праці, зростання підприємницьких ризиків загалом і ризиків в операційному циклі, зокрема зниження якості продукції тощо.

Формування та реалізація ефективної податкової політики сприяють зниженню податкового тиску, зменшенню обсягу податкових платежів, а отже, збільшенню обсягу фінансових ресурсів, що залишаються в розпорядженні підприємства та можуть бути використані для його подальшого розвитку. Оскільки податок на прибуток, з одного боку, є одним із основних податків, які сплачує підприємство, а з другого, – найбільш регульованим із боку підприємства, управління податками полягає переважно у формуванні ефективної політики щодо сплати податку на прибуток.

Податкова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на зменшення об'єкта оподаткування її формування грошового потоку податкових платежів, найбільш, сприятливого для підприємства. Оскільки податок на прибуток розраховується відносно прибутку, що залежить від валових витрат та обсягу амортизаційних відрахувань за звітний період, важливо проаналізувати склад і структуру як усіх витрат підприємства, так і валових витрат. Доцільно, щоб витрати, які здійснює підприємство в процесі функціонування, повністю або в переважній своїй частині належали до складу валових витрат, оскільки це зменшує об'єкт оподаткування і загальну суму податку на прибуток. Розмір витрат подвійного призначення, тобто тих, які лише частково входять до складу валових, слід оптимізувати так, щоб вигода, отримана підприємством у результаті здійснення таких витрат, перевищувала втрати від збільшення об'єкта оподаткування та зменшення чистого прибутку. Так само необхідно підходити до вибору методу нарахування амортизації, оскільки до валових витрат можуть бути віднесені амортизаційні відрахування тільки в розмірі, визначеному податковим законодавством [17].

Підприємство може в певних межах регулювати не тільки розмір податкових платежів, а й їх послідовність у часі. Так, певні витрати можуть бути здійснені раніше чи пізніше, доходи отримані із затримкою в часі або

завчасно, що коригує величину податку на прибуток у відповідному періоді е бік збільшення чи зменшення. Такі управлінські рішення не змінюють загальної суми податку на прибуток, однак впливають на розмір окремих податкових платежів, що дає змогу більш ефективно управляти грошовими коштами підприємства.

Велике значення в процесі управління податками мають також пільги з оподаткування, на які може розраховувати підприємство і які може отримати згідно з чинним законодавством.

Для ефективного управління податками фінансові менеджери мають добре знати податковий та управлінський облік, а також законодавчу і нормативну бази.

У процесі управління прибутком велике значення має не тільки максимізація прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а й оптимальний його розподіл та використання. Підприємство, яке отримує стабільний прибуток, має забезпечувати за рахунок прибутку стійке економічне зростання. Підприємство, яке не може наростити за рахунок прибутку свій економічний потенціал, неефективно управляє процесами розподілу та використання прибутку, а отже, неефективно управляє прибутком у цілому [35].

В яких пропорціях і на які цілі буде використано прибуток, визначає фінансова політика підприємства. Частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, може бути спрямована на виплату дивідендів власникам-акціонерам та на інші цілі, не пов'язані з його фінансово-господарською діяльністю, наприклад, добровільні внески до благодійних фондів, безповоротна фінансова допомога іншим господарюючим суб'єктам тощо. Ця частина прибутку не збільшує фінансових ресурсів підприємства і не може бути використана для його економічного зростання. В умовах розвиненої ринкової економіки виплата дивідендів у визначеному розмірі є необхідним елементом фінансової

політики підприємства, що забезпечує стабільний інтерес до нього з боку акціонерів та потенційних інвесторів і сприяє підтримці конкурентної позиції підприємства на належному рівні. В умовах перехідної економіки та недосконалої законодавчої бази підприємство залежно від його ринкової позиції та потреб у фінансових ресурсах може досить широко варіювати розмір дивідендних виплат, не побоюючись впливу акціонерів.

Частина прибутку, що залишається після виплати дивідендів та використання на інші цілі, збільшує фінансові ресурси підприємства, а отже, його економічний потенціал. Прибуток частково направляється на збільшення резервного (якщо його розмір не досяг визначеного рівня) та статутного капіталу, а також може залишатись нерозподіленим. У будь-якому разі залишені в розпорядженні підприємства кошти інвестуються в оборотні або необоротні активи, які підприємство використовує надалі в процесі фінансово-господарської діяльності з метою отримання прибутку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТОВ «Іліон»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Іліон» (надалі – ТОВ «Іліон») є юридичною особою, яке створено на засадах угоди між фізичними особами – громадянами України – шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, та є самостійним суб'єктом підприємницької діяльності і діє у відповідності з законодавчими актами України, положеннями власного Статуту, Установчого договору на засадах повного госпрозрахунку, самоокупності та самофінансування, самостійно встановлює напрямки своєї діяльності, обсяг та структуру виробництва, здійснює планування, реалізує продукцію (товари, роботи, послуги). Підприємство зареєстровано 12.07.1995р. за адресою: 54010, Україна, Миколаївська обл., місто Миколаїв, вул. Бузника, буд. 5/1.

ТОВ «Іліон» створено з метою задоволення суспільних потреб у його продукції, роботах та послугах, одержання прибутку, реалізації на основі одержаного прибутку соціальних та економічних інтересів учасників та членів трудового колективу товариства.

Напрямами діяльності ТОВ «Іліон» є:

- виробництво гофрованого паперу та картону, паперової та картонної тари;
- виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення;
- виробництво паперових виробів;
- виробництво інших виробів з паперу та картону;
- друкування газет;
- виготовлення друкованих форм і інформаційна діяльність;

- брошуровочно-палітурна та оздоблювальна діяльність і супутні послуги;
- оптова торгівля іншими непродовольчими товарами споживчого призначення;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- видання книг;
- видання довідників і списків передплатників;
- видання газет;
- видання журналів та періодичних публікацій;
- інші види видавничої справи;
- рекламні агентства;
- подання до засобах масової інформації.

Прибуток ТОВ «Іліон» утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці, з балансового прибутку товариства сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціям, а також вносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після вказаних розрахунків, залишається у повному розпорядженні товариства, яке відповідно до установчих документів та рішень зборів учасників визначає напрямки його використання.

ТОВ «Іліон» реалізує свою продукцію (товари, роботи, послуги) за цінами, встановленими ним самостійно, з урахуванням обмежень, встановлених чинним законодавством.

В умовах формування ринкових відносин в Україні, методика аналізу господарської діяльності спрямована в першу чергу на дослідження таких сторін діяльності, як конкурентоздатність, фінансова стійкість, платоспроможність.

Перехід до ринкових відносин для підприємств пов'язаний з

можливістю господарської невизначеності та підвищеного ризику, тому виникає необхідність проведення поточного і оперативного контролю показників фінансового стану.

Показники які характеризують фінансовий стан ТОВ «Іліон» наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Показники які характеризують фінансовий стан
ТОВ «Іліон», тис. грн

Показник	Період		Зміни за звітний період	
	2024 рік	2023 рік	(+/-)	%
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	3439,3	3805,0	-365,7	-9,61
2. Собівартість реалізованої продукції	2577,2	3194,0	-616,8	19,3
3. Валовий прибуток від реалізації (р.1 - р.2)	862,1	611	251,1	41,10
4. Адміністративні витрати	206,8	178,0	28,8	16,18
5. Витрати на збут	78,3	57,0	21,3	37,37
6. Собівартість реалізованої продукції з урахуванням адміністративних витрат і витрат на збут (р.2 + р.4 + р.5)	2862,3	3429	-566,7	16,53
7. Прибуток від реалізації (р.1 - р.6)	577,0	376,0	201,0	53,46
8. Інші операційні доходи	14,4	68,0	-53,6	78,82
9. Прибуток від операційної діяльності (р.7 + р.8)	591,4	444,0	147,4	33,20
10. Прибуток від участі в капіталі	-	-	-	-
11. Інші фінансові доходи	96,3	350,0	-253,7	72,49
12. Прибуток від звичайної діяльності (р.9 + р.10 + р.11)	687,7	794,0	-106,3	13,39
13. Податок на прибуток	-	-	-	-
14. Чистий прибуток	77,1	19,0	58,1	305,26
15. Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	229,1	211,0	18,1	8,58

Негативним є абсолютне збільшення адміністративних витрат, відносно відсутність прибутку від участі в капіталі, тобто від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства. Як наслідок описаних вище змін відбулись зміни у структурі прибутку від звичайної діяльності, а саме:

збільшилася частка прибутку від операційної діяльності, зменшилася частка інших фінансових доходів.

2.2. Аналіз складу, структури та динаміки фінансових ресурсів

Аналіз складу структури та динаміки пасивів відображається за даними форми №1 «Баланс підприємства. Звіт про фінансовий результат».

З табл. 2.2 видно, що зростання джерел формування майна підприємства за 2024 рік на 180,9 тис. грн в порівнянні з 2023 роком обумовлено зростанням суми пайового капіталу на 2825,1 тис. грн. Разом з тим зменшилося забезпечення наступних витрат і платежів на 88,2 тис. грн.

Таблиця 2.2

Пасив балансу ТОВ «Іліон», тис. грн

Найменування	2023 рік		2024 рік		Відхилення (+/-)
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	
1	2	3	5	6	7
Статутний капітал	2748,0	57,38	-	-	-2748,0
Пайовий капітал	204,0	4,26	3029,1	61,26	2825,1
Інший додатковий капітал	-	-	79,0	1,59	79,0
Резервний капітал	846,0	17,67	846,0	17,11	-
Нерозподілений прибуток	991,0	20,69	991,0	20,04	-
Усього за розділом I	4789,0	100	4945	100	156,0
Інші забезпечення	1021,0	100	932,8	100	-88,2
Усього за розділом II	1021,0	100	932,8	100	-88,2
Короткострокові кредити банків	-	-	30,0	14,42	30,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1,0	1,05	14,0	6,73	13,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:					
З бюджетом	3,0	3,16	27,0	12,98	24,0
Зі страхування	3,0	3,16	10,0	4,81	7,0

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	5	6	7
З оплати праці	38,0	40,0	83,0	39,91	45,0
З учасниками	-	-	11,0	5,29	11,0
Із внутрішніх розрахунків	7,0	7,38	6,0	2,88	-1,0
Інші поточні зобов'язання	43,0	45,25	27,0	12,98	-16,0
Усього за розділом IV	95,0	100	208,0	100	113,0
Баланс	5905,0		6085,9		180,9

За 2023-2024 роки залучені кошти не використовувалися. Власний капітал, не дивлячись на зменшення статутного капіталу на 2748 тис. грн зріс на 156 тис. грн за рахунок збільшення пайового капіталу (на 2825,1 тис. грн) та іншого додаткового капіталу на 79 тис. грн. Резервний капітал та нерозподілений прибуток залишилися без змін.

В структурі власних коштів найбільш питому вагу мають статутний капітал (2023 рік), пайовий капітал (2024 рік), нерозподілений прибуток. Доля пайового капіталу зросла на 2825,1 тис.грн, а статутного зменшилася на 2748 тис. грн.

Велике значення мають власні оборотні кошти підприємства, що вираховуються як різниця між власними коштами та позоборотними і показують, скільки із загальної суми власних коштів підприємства спрямовується на покриття оборотних коштів:

1. 2023 рік: $4789 - 3278 = 1511$ тис. грн.
2. 2024 рік: $4945 - 3342,9 = 1602,1$ тис. грн.

Тобто за рік сума власних оборотних коштів зросла на 91,1 тис. грн.

Короткострокові кредити ТОВ «Іліон» залучало лише в 2024 році на суму 30 тис. грн. В порівнянні з 2023 роком в 2024 році зросло:

- на 13 тис. грн кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- на 24 тис.грн поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом;

- на 7 тис. грн поточні зобов'язання за розрахунками зі страхування;
- на 45 тис. грн поточні зобов'язання за розрахунками по оплаті праці;
- на 11 тис. грн поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками

Зменшилося на 1 тис. грн поточні зобов'язання із внутрішніх розрахунків і на 16 тис. грн інші поточні зобов'язання.

В загальному поточні зобов'язання зросли на 113 тис. грн.

Обчислимо коефіцієнт нагромадження власного капіталу ($K = \frac{\text{резервний капітал} + \text{нерозподілений прибуток} - \text{непокритий збиток}}{\text{реальний власний капітал}}$):

0. 2023 рік: $K_{\text{НВК}} = (846 + 991) \div 4789 = 0,2;$

1. 2024 рік: $K_{\text{НВК}} = (846 + 991) \div 4945,1 = 0,37.$

Коефіцієнт нагромадження власного капіталу показує питому вагу джерел власних засобів, спрямованих на розвиток основної діяльності. В нашому випадку маємо позитивну динаміку коефіцієнта нагромадження власного капіталу, що свідчить про поступове нагромадження власного капіталу.

Відповідно до чинного нині законодавства України для оцінювання фінансової стійкості підприємства вирішального значення набуває показник чистих активів, який визначають як різницю суми активів, використовуваних для розрахунку і суми зобов'язань, взятих до розрахунку.

Активи підприємства використовують для розрахунків. Вони дорівнюють сумі підсумків розділів балансу I «Позаобігові активи» і II «Обігові активи» за мінусом вартості власних акцій, викуплених в акціонерів (рядок 045 розділу II Балансу), а також оцінювальних резервів за сумнівними боргами, якщо їх створювали (рядок 162 розділу II Балансу). Зобов'язання підприємства, взяті до розрахунку, дорівнюють сумі підсумків розділів пасиву балансу II «Довгострокові зобов'язання» і IV «Поточні зобов'язання», збільшеній на суми цільового фінансування (рядок 420, розділ II пасиву) і зменшеній на суми доходів майбутніх періодів (розділ V пасиву).

1. 2023 рік: $5887 - 95 = 5792$ тис. грн.

2. 2024 рік : $6067,9 - 208 = 5859,9$ тис. грн.

Таким чином, показник чистих активів аналізом балансу ТОВ «Іліон» має позитивну динаміку.

Різниця реального власного капіталу і статутного капіталу 1 основний вихідний показник стійкості фінансового стану підприємства.

Різниця реального власного капіталу = (додатковий капітал) + (резервний капітал) + (нерозподілений прибуток) + (доходи майбутніх періодів) - (непокріті збитки) - (вилучений капітал) - (неоплачений капітал).

У 2023 році приріст власного капіталу дорівнював 1837 тис. грн, а в 2024 році - 1916 тис. грн, тобто має позитивну динаміку, що свідчить про виконання мінімальної умови фінансової стійкості підприємства.

Фінансове становище підприємства в більшості залежить від того, які засоби воно має у своєму розпорядженні і куди вони вкладені. Необхідність у власному капіталі обумовлене вимогами самофінансування підприємств, тому що він є основою самостійності і незалежності.

На початку аналізу відокремимо власний капітал від інших джерел фінансових ресурсів підприємства (див. табл. 2.3).

Аналіз показав, що розмір статутного фонду в 2023 році становив 57,38 % власного капіталу і дорівнює 2748 тис. грн, а в 2024 році 2748 тис. грн. вилучили із статутного капіталу внесли його до пайового, за рахунок чого пайовий капітал зріс на 1384,85 %.Dodatkowy kapitał значно збільшився (на 79 тис. грн). Резервний капітал на підприємстві залишався без змін і становив 846 тис. грн і його питома вага у власному капіталі в 2023 р. Становила 17,67 %, а в 2024р. - 17,11 %. Резерви майбутніх періодів відсутні на протязі проаналізованих двох років. Прибуток, використаний у 2023 році становив 19 тис. грн, а в 2024 році був взагалі відсутній, що говорить про негативну тенденцію. Збитків на за звітні роки, ні за минулі не спостерігалось.

Таблиця 2.3

Аналіз складу, структури і динаміки власного капіталу

ТОВ «Іліон», тис. грн

Статті власного капіталу	2023 рік		2024 рік		Відхилення (+.-)	
	сума	структура, %	сума	структура, %	сума	%
Власний капітал	4789,0	100	4945,1	100	+156,1	+3,26
Статутний фонд	2748,0	57,38	-	-	-2748,0	-100
Пайовий капітал	204,0	4,26	3029,1	61,26	+2825,1	+1384,85
Додатковий капітал	-	-	79,0	1,59	+79,0	+100
Резервний капітал	846,0	17,67	846,0	17,11	0	-
Нерозподілений прибуток	991,0	20,69	991,0	20,04	0	-
Резерви майбутніх витрат і платежів	-	-	-	-	-	-
Прибуток використаний у звітному році	19	x	-	-	-19	-100
Збитки звітного року	-	-	-	-	-	-
Збитки минулих років	-	-	-	-	-	-

Більш повно рух фондів можна побачити у Формі 4 «Звіт про власний капітал», де відображено надходження і витрати сум фондів і резервів за звітній рік. Вище було описано рух коштів з статутного до пайового капіталу. У 2024 році збільшення додаткового капіталу на 79 тис. грн відбулося за рахунок дооцінки основних засобів. У 2024 році 77,1 тис. грн чистого прибутку з нерозподіленого прибутку спрямували до пайового капіталу.

Далі у процесі аналізу необхідно розрахувати коефіцієнт ефективності власного капіталу, що допоможуть проаналізувати власний капітал підприємства. (табл. 2.4).

Як свідчать дані табл. 2.4, коефіцієнт автономії, що важливий для інвесторів і кредиторів, характеризує частку засобів, які вкладені власниками в загальну вартість майна. Це свідчить про те, що підприємство не залежить від своїх боргів (тому що коефіцієнт автономії на нашому підприємстві більший за 0,5).

Коефіцієнт фінансування, який показує в якому розмірі майно підприємства фінансується за рахунок різноманітних джерел, не має обмежень, тобто чим він вищий, тим надійна позиція кредиторів.

Його зменшення на 26,64 свідчить про те, що майно підприємства в 2024 році здебільшого формувалося не за рахунок власних засобів.

Таблиця 2.4

Аналіз коефіцієнтів використання власного капіталу

ТОВ «Іліон»

Назва коефіцієнта	2023 рік	2024 рік	Відхилення	Норматив межі
1. Коефіцієнт автономії	0,811	0,813	0,002	$\geq 0,5$
2. Коефіцієнт фінансування	50,41	23,77	-26,64	-
3. Коефіцієнт інвестування власних засобів	1,461	1,479	0,018	-
4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,678	0,620	-0,058	≤ 1
5. Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,019	0,042	0,023	$\leq 0,03$
6. Період окупності власного капіталу, років	251,55	63,13	-188,42	

Коефіцієнт інвестування показує на скільки власні джерела формують інвестиції. Як очевидно з табл. 2.10 частка власних засобів у виробничих фондах збільшилася на 1,8 % і під кінець 2024 року склала 14.79 %.

Коефіцієнт оборотності показує швидкість обороту власного капіталу, що для ТОВ «Іліон» значить активність засобів, яким ризикують пайовики. Спад коефіцієнта оборотності (з 67,8 % до 62 %) означає незначне зменшення мірою забезпечуватися кредитами і відповідно збільшувати частку власників у загальному капіталі підприємства.

Зменшення на 0,023 коефіцієнта співвідношення позикових і власних засобів свідчить про збільшення розміру капіталу і його активності. В 2023 році він знаходився в межах норми, але в 2024 році він дещо вийшов за межі норми.

Період окупності власного капіталу зменшився з 251,55 років (2023 рік) до 63,13 років (2024 рік), що говорить про позитивну динаміку.

2.3. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів

Як відомо, капітал знаходиться в постійному русі, переходячи з однієї стадії кругообігу в іншу. На першій стадії підприємство закуповує необхідні йому основні фонди, виробничі запаси, на другій - засоби в формі запасів поступають в виробництво, а частина використовується на оплату праці працівникам, виплату податків, платежів по соціальному страхуванню і інші витрати. На третій стадії готова продукція реалізовується і на рахунок підприємства поступають грошові кошти. Чим швидше капітал зробить кругообіг, тим більше продукції отримає і реалізує підприємство при одній і тій же сумі капіталу. Затримка руху коштів на будь-якій стадії веде до сповільнення оборотності капіталу, потребує додаткових вкладень коштів і може визвати значне погіршення фінансового стану підприємства.

Таким чином, ефективність використання капіталу характеризується його віддачою (рентабельністю) як відношення суми прибутку до середньорічної суми основного і оборотного капіталу. Для характеристики інтенсивності використання капіталу розраховується коефіцієнт його оборотності (відношення виручки від реалізації продукції, робіт і послуг до середньорічної вартості капіталу).

За допомогою способу ланцюгових підстановок визначимо вплив факторів на зміну показника загальної рентабельності (збитковості) власного капіталу і всі розрахунки занесемо до табл. 2.5.

Отже, зменшення загальної рентабельності власного капіталу на 1,22 тис. грн відбулося за рахунок таких факторів:

- загальної рентабельності капіталу $\Delta P B K_{PK} = -1,202$;
- рентабельність послуг: $\Delta P B K_{PI} = -1,238$;

- коефіцієнт окупності капіталу: $\Delta PVK_{KOK} = 0,035$;
- коефіцієнт обертання оборотних активів: $\Delta PVK_{KOA} = 0,049$;
- питомої ваги оборотних активів в капіталі: $\Delta PVK_{ПВ} = -0,015$;
- коефіцієнта фінансової залежності: $\Delta PVK_{KF3} = 1,202$.

Таблиця 2.5

Вихідна інформація для факторного аналізу загальної рентабельності
власного капіталу ТОВ «Іліон», тис. грн

Показники	Умовні позначення	2023 рік	2024 рік	Відхилення	
				Абсолютне	Відносне
1. Прибуток (збиток від господарської діяльності, тис. грн)	П	77,1	19,0	-58,1	-75,36
2. Чистий дохід (виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн)	ЧД	3018,9	3241,0	+222,1	7,36
3. Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	К	6095,0	5995,45	-99,55	1,63
4. Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	ВК	4779,5	4867,05	87,55	1,83
5. Середньорічна вартість оборотних капіталів, тис. грн	ОА	2830,5	2685,0	-145,5	5,14
6. Загальна рентабельність (збитковість власного капіталу, %)	PVK	1,61	0,39	-1,22	-
7. Загальна рентабельність (збитковість) капіталу, %	PK	1,26	0,32	-0,94	-
8. Коефіцієнт фінансової залежності	KF3	1,275	1,232	-0,043	-
9. Рентабельність (збитковість) продажу, %	PP	2,55	0,59	-1,96	-
10. Коефіцієнт окупності (обертання) капіталу	KOK	0,495	0,541	0,046	-
11. Коефіцієнт обертання оборотних активів	KOA	1,067	1,207	0,14	-
12. Питома вага (коефіцієнт) оборотних активів в капіталі	ПВ	0,464	0,448	-0,016	-

За допомогою методу абсолютних різниць ми визначили вплив факторів на рентабельність капіталу. Віддача капіталу за звітний рік зменшилась на 1,914, це зменшення відбулося за рахунок зменшення показника рентабельності продажі (1,96). Також спостерігається незначне прискорення оборотності на 0,046. Економічний ефект в результаті прискорення оборотності виражається в відносному звільненні засобів з обороту, а також в збільшенні суми прибутку.

2.4. Аналіз фінансової стійкості та ліквідності підприємства

Проведемо розрахунок і дамо оцінку рівня та динаміку відносних показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства, показники фінансової стійкості наведені в табл. 2.6.

Коефіцієнт автономії характеризує частку власників підприємства в загальній сумі авансових коштів. Що більше значення цього показника, то більшою є фінансова стійкість підприємства і незалежність його від кредиторів. Отже, частка власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів на початок та кінець періоду більша за 50 %, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами.

Коефіцієнт фінансової залежності обернений до коефіцієнта автономії. Збільшення коефіцієнта фінансової залежності у часі свідчить про підвищення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, і навпаки. Нормативне значення рівне 2. В нашому випадку рівне 1,23, що говорить про те, що підприємство не має позик.

Коефіцієнт фінансового ризику характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Нормативне значення < 1 .

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості ТОВ «Іліон»

Показники	2023 р.	2024 р.	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт автономії	0,811	0,830	+0,002
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,189	0,187	-0,002
Коефіцієнт фінансової залежності	1,233	1,231	-0,002
Коефіцієнт фінансової стабільності	4,291	4,335	+0,044
Коефіцієнт фінансового ризику	0,233	0,231	-0,002
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	-	-	-
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	-	-	-
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,085	0,182	+0,097
Коефіцієнт фінансового лівериджу	-	-	-
Коефіцієнт страхування бізнесу	0,143	0,139	-0,004
Коефіцієнт страхування власного капіталу	0,177	0,171	-0,006
Коефіцієнт страхування статутного (пайового) капіталу	0,308	0,279	-0,029
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,529	0,513	-0,016
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	0,964	0,924	-0,04
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами	1,059	1,007	-0,053
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,017	0,015	-0,002
Коефіцієнт виробничого потенціалу	0,958	0,957	-0,001
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	0,555	0,549	-0,006
Коефіцієнт нагромадження амортизації	0,349	0,360	+0,011
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,801	0,821	+0,019

В нашому випадку рівне 0,23. Порівнюючи 2023 рік з 2024 роком, можна зробити висновок, що залежність підприємства залишилася майже на попередньому рівні, що обумовлене пропорційною зміною власного капіталу та довгострокових зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової стабільності вказує на частку стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі. На досліджуваному підприємстві фінансова стабільність зросла за рахунок зростання як власного капіталу, так і довгострокових зобов'язань.

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власних коштів підприємства знаходяться в мобільній формі, яка дозволяє відносно вільно маневрувати цими коштами. Забезпечення власних поточних активів власним капіталом є гарантією стійкості фінансового стану при нестійкій кредитній

політиці. Високі значення коефіцієнта маневреності позитивно характеризує фінансовий стан.

Деякі автори вважають оптимальним значення цього показника 0,5, Але для показника забезпеченості власними оборотними коштами матеріальних запасів пропонується критерій на рівні не нижче 0,6. В нашому випадку гнучкість використання власних коштів дуже висока.

Дуже важливим показником фінансової стійкості є коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства. Він визначає, яку долю в вартості майна складають основні засоби виробництва. Цей коефіцієнт визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва. Він є дуже важливим, якщо Дане підприємство бажає встановити договірні відносини з новими партнерами - постачальниками або покупцями.

Нормальним вважається обмеження, коли реальна вартість майна складає більше 0,5 від загальної вартості активів.

Оцінка фінансового стану підприємства в умовах ринкових відносин особливо важлива для вирішення конкуренції і фінансової стабільності, надійності підприємства як партнера. У значній мірі втрачає значення контроль виконання планів, які регламентують діяльність підприємств, зростає потреба в оцінка фінансового стану та аналізі ліквідності (платоспроможності) підприємства.

В економічній практиці підприємств України поступово впроваджується методика оцінки фінансової стійкості і платоспроможності економічних агентів (суб'єктів ринкових відносин), яка за змістом відповідає міжнародним вимогам і ґрунтується на даних фінансової звітності і бухгалтерського балансу.

Розрахунки показників, що характеризують тип фінансової стійкості, наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Визначення і аналіз типу фінансової стійкості ТОВ «Іліон»
(станом на кінець року), тис. грн

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+,-)
1. Власні оборотні кошти	2532,0	2535,0	3
2. Довгострокові зобов'язання	-	-	-
3. Короткострокові кредити і позики	-	30,0	-
4. Запаси	2390,0	2518,0	128
5. Наявність власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів (п.1 +п.2)	2532,0	2535,0	3
6. Загальна величина джерел формування запасів (п.1+п.2+п.3)	2532,0	2565,0	33
7. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів (п.1-п.4)	142,0	17,0	-125
8. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів (п.5-п.4)	142,0	17,0	-125
9. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини джерел формування запасів (п.6-п.4)	142,0	47,0	-95
10. Тип фінансової стійкості	Абсолютна фінансова стійкість	Абсолютна фінансова стійкість	

Аналіз отриманих даних свідчить про абсолютну фінансову стійкість, тобто власні оборотні кошти повністю забезпечують запаси і платоспроможність підприємства гарантована.

Оцінка фінансового стану підприємства в умовах ринкових відносин особливо важлива для вирішення конкуренції і фінансової стабільності, надійності підприємства як партнера. У значній мірі зростає потреба в аналізі ліквідності (платоспроможності) підприємства.

Для аналізу ліквідності використовуються наступні коефіцієнти.

Коефіцієнти ліквідності в оцінці фінансового стану підприємства є найбільш важливими. Ці показники визначають стан ділової активності підприємства і його ефективність, спроможність наявними власними коштами розрахуватися з кредиторами, акціонерами, бюджетом, банками.

Аналізуючи показники ліквідності за строками, підприємства визначають, наскільки швидко виробничі запаси і дебіторська заборгованість перетворювались у наявні гроші.

На підставі даних другого розділу активу балансу розраховують коефіцієнти ліквідності. На практиці використовують три коефіцієнти ліквідності.

При обчисленні першого показника до ліквідних коштів включають лише грошові кошти у касі, на банківських рахунках, а також цінні папери, які можуть бути реалізовані на фондовій біржі. Цей показник носить назву коефіцієнта абсолютної ліквідності. Він розраховується як відношення суми грошових коштів до короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу визначити, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може негайно погасити. Він розраховується по формулі:

$$АЛ = (K_i + Г_k) \div П,$$

де K_i - кошти на розрахунковому та інших рахунках; $Г_k$ - гроші в касі; $П$ - поточні зобов'язання.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35.

Другим коефіцієнтом, який характеризує ступінь ліквідності підприємства, є коефіцієнт швидкої ліквідності, який відрізняється від коефіцієнта абсолютної ліквідності тим, що в склад ліквідних коштів включається також дебіторська заборгованість та інші активи. Він обчислюється за формулою:

$$QR = (K_i + Г_k + Д_з) \div П,$$

де $Д_з$ - дебіторська заборгованість.

Цей показник характеризує прогнозні платіжні можливості підприємства при умові своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Цей коефіцієнт повинен дорівнювати або бути більшим 1, але реально для

українських підприємств він складає не більше 0,7-0,8. Виходячи з цього рекомендоване значення 0,3-1.

Третій коефіцієнт - коефіцієнт загальної ліквідності має в своєму чисельнику ще й суму виробничих запасів:

$$CR = (K_i + \Gamma_k + D_z + Z_z) \div П,$$

де Z_z - виробничі запаси.

Згідно з міжнародною практикою, значення коефіцієнта ліквідності повинні знаходитися в межах від одиниці до двох (іноді до трьох). Нижня границя обумовлена тим, що оборотних коштів повинне бути щонайменше досить для погашення короткострокових зобов'язань, інакше компанія виявиться під погрозою банкрутства. Перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями більш ніж у три рази також є небажаним, оскільки може свідчити про нераціональну структуру активів.

Обчислення показників ліквідності обумовлено потребою зробити висновок про стійкий фінансовий стан контрагентами, виходячи із стосунків з підприємством. Наприклад, для мешканців міста значний інтерес представляє перший показник; для банку підприємства, яке кредитується - другий, четвертий, для міської ради - третій.

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства наведений в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства

Показники	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,463	0,188	-0,276
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,495	1,082	-1,413
Коефіцієнт загальної ліквідності	27,653	13,188	-14,465

Згідно табл. 2.8 можна зробити висновки про досить високий рівень ліквідності підприємства за період, що аналізується. Це звичайно свідчить про стабільне фінансове становище підприємства на протязі всього періоду.

Згідно отриманим даним, коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходиться в межах припустимого. Його значення на кінець 2023 року свідчить про те, що 46,3 % короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно, але порівнянню з 2024 роком цей показник зменшився і становить 0,188 (18,8 %).

Коефіцієнт швидкої ліквідності має високе значення, яке майже в два рази вище за оптимальне. На кінець 2023 року цей показник складав 2,495, але на кінець 2024 року зменшився на 1,413 та складає 1,082. Це сталося за рахунок зменшення дебіторської заборгованості та залишку грошових коштів. А оскільки даний коефіцієнт має вирішальне значення для банків, так як характеризує ступінь надійності підприємства при поверненні кредитів, тенденція до зменшення свідчить не на користь підприємству.

Такі показники ліквідності вище нормативних значень. Це визнано перевищенням темпів росту ліквідних коштів підприємства темпів росту поточної заборгованості

Дуже високим лишається показник загальної ліквідності, навіть перевищував нормативне значення. Тобто на кінець 2023 року на кожну гривню короткострокових зобов'язань припадало 27,65 гривні поточних активів; на кінець 2024 року - 13,13 гривні. Але він також мають тенденцію до зменшення. На жаль, високі показники загальної ліквідності свідчать не про стабільний фінансовий стан підприємства і про ефективність його діяльності, а про нераціональну структуру активу, тобто наявність у підприємства понаднормативних виробничих запасів. А це не є позитивною рисою при аналізі фінансового стану підприємства.

Аналіз ліквідності активів підприємства допомагає визначити можливість покриття зобов'язань активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

Таким чином, підприємство можна назвати ліквідним (платоспроможним). Підприємство здатне покрити короткострокові

зобов'язання. Більшість коштів підприємства мобілізовані в виробничі запаси, які є важко реалізованими активами і не можуть забезпечити високу платоспроможність підприємства. Це є недоліком у діяльності підприємства.

Аналіз активів підприємства дозволяє надати загальну оцінку зміні всього його майна.

Оцінка сукупних активів, в свою чергу, дозволяє зробити висновок про те, в які активи вкладені знову залучені фінансові ресурси або які активи зменшились за рахунок зменшення фінансових ресурсів, чи навпаки. Аналітичний розрахунок, що відображає динаміку та структуру активу балансу, приведений в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз складу та структури активу балансу ТОВ «Іліон», тис. грн

Розміщення майна	Рік		Відхилення	
	2023	2024	(+/-)	%
I. Необоротні активи				
Основні засоби:				
залишкова вартість	3275	3339	64	1,954
первісна вартість	5029	5220,1	191,1	3,799
знос	1754	1880,2	126,2	7,195
Інші фінансові інвестиції	3	3	-	-
Усього за розділом I	3278	3342,9	64,9	1,979
II. Оборотні активи				
Запаси:				
виробничі запаси	1176,0	1389,0	213,0	1,956
незавершене виробництво	730,0	516,0	-214,0	-29,315
готова продукція	7,0	33,0	26	371,429
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	477,0	580,0	103,0	21,593
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:				
чиста реалізаційна вартість	22,0	27,0	5,0	22,727
первісна вартість	37,0	42,0	5,0	13,514
резерв сумнівних боргів	15,0	15,0	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
з бюджетом	4,0	1,0	-3,0	-75
Інша поточна дебіторська заборгованість	31,0	17,0	-14	-45,161
Грошові кошти та їх еквіваленти:				
в національній валюті	44,0	39,0	-5,0	-11,364
Усього за розділом II	2627,0	2743,0	116,0	4,416
III. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-
Баланс	5905,0	6085,9	180,9	3,064

З табл. 2.9 видно, що загальна вартість майна підприємства збільшилася на 180,9 тис. грн, або на 3,064 %. В складі майна доля основних засобів та інших необоротних активів збільшилася на 64,9 тис. грн або на 1,979 %. В їх складі збільшилася доля основних засобів на 64 тис. грн або на 1,954 %, також збільшилася первісна вартість на 191,1 тис. грн і знос на 126,2 тис. грн. Інші фінансові інвестиції залишилися без змін. Необоротні активи в загальному за рік зросли на 64,9 тис. грн або на 1,979 %.

Оборотні активи за звітний період збільшилися на 116 тис. грн (4,416 %). Але не слід розглядати це збільшення як позитивну тенденцію, оскільки воно відбулося головним чином за рахунок готової продукції, яка збільшилася на 26 тис. грн (371,429 %). Це свідчить про те, що вироби не користуються попитом. Причиною цього є висока собівартість продукції. Слід переглянути цінову політику підприємства та доцільність надання відстрочки платежів або знижок для негайної оплати. Виробничі запаси збільшилися на 213 тис. грн. (1,956 %). Показник тварин на вирощуванні та відгодівлі також збільшився на 103 тис. грн або на 21,593 %. Показник незавершеного виробництва зменшився на 214 тис. грн (29,315 %). Частину виробничих запасів можна продати для збільшення коштів.

Дебіторська заборгованість з бюджетом зменшилася на 3 тис. грн, а інша поточна заборгованість зменшилася на 14 тис. грн.

На початок та кінець 2024 року основний капітал повністю покривався власними джерелами. Перевищення суми власних джерел над сумою їх використання на покриття основного капіталу спрямовується формування оборотного капіталу.

В цілому структура оборотних коштів покращилася на 116,0 тис. грн.

Зміни, що відбулися в структурі дебіторської заборгованості, свідчать про покращення розрахункової дисципліни в бік покращення платоспроможності. Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові

труднощі, оскільки підприємство відчуває недолік фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати та інше.

З точки зору фінансового менеджменту можна сказати, що структура фінансових ресурсів була задовільною, незважаючи на наявність дебіторської заборгованості, яка пов'язана із традиційними складнощами збуту сільськогосподарської продукції в нашій економіці.

Причини збільшення чи зменшення майна підприємства визначають, вивчаючи зміни в складі джерел його формування. Надходження, купівля, формування майна може відбуватися за рахунок власних і позичених коштів (капіталу), характеристика співвідношення яких відкриває сутність фінансового стану підприємства. Так, збільшення долі позичених коштів, з однієї сторони, свідчать про загрозу фінансової нестабільності підприємства і збільшення рівня фінансового ризику, а з іншої - про активний перерозподіл (в умовах інфляції і невиконання в строк фінансових зобов'язань) прибутку від кредитів по відношенню до підприємства-боржника.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ТОВ «ІЛПОН»

3.1. Фінансовий леверидж як основний елемент управління структурою фінансових ресурсів

Одне із головних завдань діяльності підприємства - максимізація рівня рентабельності власного капіталу за заданим рівнем фінансового ризику. Одним із основних механізмів реалізації цього завдання є «фінансовий леверидж».

Фінансовий леверидж характеризує використання запозичених засобів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий леверидж - це об'єктивний фактор, який виникає із появою позичених засобів у обсязі капіталу, що використовує підприємство, і дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Показник, який відображає рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різної частини використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу і розраховується за формулою:

$$ЕФЛ = (1 - C_{пп}) * (КВР_{а} - ПК) * \frac{ЗК}{ВК},$$

де ЕФЛ - ефект фінансового левериджу, який полягає у прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %; $C_{пп}$ - ставка податку на прибуток, що виражена десятковим дробом; $КВР_{а}$ - коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %; $ПК$ - середній розмір процентів за кредит, що сплачує підприємство за використання позикового капіталу, % ; $ЗК$ - середня сума

позиченого капіталу, що використовується підприємством; $ВК$ - середня сума власного капіталу підприємства.

У наведеній формулі можна виділити три основні складові:

1. Податковий коректор фінансового левериджу ($1 - C_{np}$), що показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток установлюється законодавством. Разом з тим, у процесі управління фінансовим левериджем диференціал податкового коректора може бути використаний у таких випадках:

- якщо за різними видами діяльності підприємствам установлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;
- якщо за окремими видами діяльності підприємство використовує податкові пільги на прибуток;
- якщо окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування на прибуток;
- якщо окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у державах з більш низьким рівнем оподаткування на прибуток.

У цих випадках, впливаючи на галузеву або регіональну структуру виробництва (а відповідно, і на склад прибутку за рівнем її оподаткування), можна знизити середню ставку оподаткування прибутку, тобто підвищити вплив податкового коректора фінансового левериджу на його ефект (при інших рівних умовах).

2. Диференціал фінансового левериджу ($КВР_a - ПК$), що характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром процента за кредит.

Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Ефект виявляється тільки в тому випадку, коли рівень валового прибутку, що створюється активами підприємства, перевищує середній розмір процента за кредит, який використовує підприємство (включаючи не тільки його пряму ставку, але й інші витрати, що пов'язані із його залученням, страхуванням, обслуговуванням), тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною. Чим більше позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим кращий буде його ефект.

У зв'язку з високою динамічністю цього показника він потребує постійного моніторингу у процесі управління ефектом фінансового левериджу.

Цей динамізм обумовлений діяльністю деяких факторів.

По-перше, в період погіршення кон'юнктури фінансового ринку вартість позикових засобів може різко вирости і перевищити рівень валового прибутку, який створюється активами підприємства.

По-друге, зниження фінансової стійкості підприємства позичкового капіталу, що використовується підприємством, призводить до збільшення ризику його банкрутства, а це змушує кредиторів підвищувати рівень ставки процента за кредит, враховуючи в неї премії за додатковий фінансовий ризик. При певному рівні цього диференціал фінансового левериджу може дорівнювати нулю, тому що використання позикового капіталу не призведе до приросту рентабельності власного капіталу, а навпаки, рентабельність власного капіталу знизиться, оскільки частина чистого прибутку, що створюється власним капіталом, буде йти на обслуговування позиченого капіталу за високими ставками процента.

По-третє, в період погіршення кон'юнктури товарного ринку зменшується обсяг реалізації продукції, тобто зменшується і розмір валового прибутку підприємства від операційної діяльності. У таких умовах від'ємна

величина диференціала фінансового левериджу формується навіть при незмінних ставках процента за кредит за рахунок зниження коефіцієнта валової рентабельності активів.

В усіх цих випадках використання підприємством позиченого капіталу призводить до негативного (від'ємного) ефекту.

3. Коефіцієнт фінансового левериджу $\left(\frac{ЗК}{ВК} \right)$, що характеризує суму позиченого капіталу, який використовує підприємство, із розрахунку на одиницю власного капіталу.

Виділення цих складових дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу у процесі фінансової діяльності підприємства. Коефіцієнт фінансового левериджу - це важіль, що вказує на позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу. При позитивному значенні диференціала приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде позитивно впливати на підвищення приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу і, навпаки, при негативному значенні диференціалу приріст коефіцієнта фінансового левериджу збільшить темп зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Знання механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано управляти вартістю і структурою капіталу підприємства.

7. Основні етапи процесу оптимізації структури капіталу підприємства

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу - це таке відношення використання власних і позикових засобів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Процес оптимізації структури капіталу підприємства здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз капіталу підприємства.
2. Оцінка основних факторів, що визначають формування структури капіталу.
3. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності.
4. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості.
5. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.
6. Формування показника цільової структури капіталу.

Практика доводить, що не існує єдиних рецептів ефективних відносин власного і позиченого капіталу не тільки для типових підприємств, але і для кожного окремого підприємства. Але основними факторами є:

1. Галузеві особливості операційної діяльності підприємства. Характер цих особливостей визначає структуру активів підприємства, їх ліквідність. Підприємства з високим рівнем фондомісткості виробництва продукції, а також з великою частиною позаоборотних активів, мають більш низький кредитний рейтинг і змушені орієнтуватися у своїй діяльності на використання власного капіталу. Крім того, характер галузевих особливостей визначає різну тривалість операційного циклу. Чим менший період операційного циклу, тим більшою мірою (за інших рівних умов) може бути використаний підприємством позичений капітал.

2. Стадія життєвого циклу підприємства. Підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу і мають конкурентоспроможну продукцію, можуть у своїй діяльності використовувати більшу частину позиченого капіталу. Рівень фінансових ризиків у цих підприємств високий, і

це враховують їхні кредитори. Підприємства, що знаходяться на стадії зрілості, більшою мірою повинні використовувати власний капітал.

3. Кон'юнктура товарного ринку. Чим стабільніша кон'юнктура товарного ринку, тим більше і безпечніше можна використовувати позичений капітал. І навпаки - в умовах нестабільної кон'юнктури використання позиченого капіталу призводить до зниження рівня прибутковості та ризику втрати платоспроможності. У таких умовах необхідно оперативно знижувати коефіцієнт фінансового левериджу за рахунок зменшення обсягу використання позиченого капіталу.

4. Кон'юнктура фінансового ринку. Залежно від стану кон'юнктури фінансового ринку зростає або знижується вартість позиченого капіталу. При суттєвому зростанні вартості позиченого капіталу диференціал фінансового левериджу може досягнути від'ємного значення, що призведе до різкого зниження фінансової рентабельності, а в ряді випадків - до збиткової операційної діяльності.

Слід зазначити, що кон'юнктура фінансового ринку впливає на вартість власного капіталу, який залучається із зовнішніх джерел. При зростанні рівня процента позики підвищуються і вимоги інвесторів до норми прибутку на вкладений капітал.

5. Рівень рентабельності операційної діяльності. За рахунок високого значення даного показника кредитний рейтинг підприємства зростає, і таким чином, у нього є можливість розширити потенціал використання позиченого капіталу. Але у практичній діяльності цей потенціал часто не використовується у зв'язку з тим, що при високому рівні рентабельності підприємство має можливість задовольнити додаткову потребу в капіталі за рахунок високого рівня капіталізації отриманого прибутку. У таких випадках власники переважно інвестують отриманий прибуток у власне підприємство, що забезпечує високий рівень віддачі капіталу і тим самим знижує питому вагу використання позичених засобів.

6. Коефіцієнт операційного левериджу. Зростання підприємства забезпечується спільним виявом ефекту операційного і фінансового левериджу. Таким чином, підприємства, у яких зростає обсяг реалізації продукції, але за рахунок галузевих особливостей її виробництва має низький коефіцієнт операційного левериджу, можуть значно збільшити коефіцієнт фінансового левериджу, тобто використати більшу частину позичених засобів у загальній сумі капіталу.

7. Відношення кредиторів до підприємства. Як правило, кредитори, формуючи оцінку кредитного рейтингу підприємства, керуються своїми критеріями, які іноді не співпадають із критеріями оцінки власної кредитоспроможності підприємства. У деяких випадках, не дивлячись на високу фінансову стійкість підприємства, кредитори можуть формувати негативний імідж цього підприємства і, таким чином, знижувати його кредитний рейтинг. Це негативно впливає на можливість залучення підприємством позиченого капіталу, знижує його фінансову стійкість, тобто можливість оперативне формувати капітал за рахунок зовнішніх джерел.

8. Рівень оподаткування прибутку. В умовах низьких ставок податку на прибуток або використання підприємством податкових пільг на прибуток різниця у вартості власного і позиченого капіталу, що залучається із зовнішніх джерел, знижується. Це пов'язано з тим, що ефект податкового коректора під час використання позичених засобів зменшується. У таких умовах слід формувати капітал із зовнішніх джерел переважно за рахунок емісії акцій, тобто за рахунок залучення додаткового пайового капіталу. У той же час при високій ставці оподаткування прибутку суттєво підвищується ефективність залучення позикового капіталу.

9. Фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства. Несприйняття власниками і менеджерами високих рівнів ризиків формує у них консервативний підхід щодо фінансування розвитку підприємства, основою якого є власний капітал. І навпаки, прагнення отримати великий

прибуток на власний капітал, не звертаючи уваги на високий рівень ризиків, формує агресивний підхід до фінансування розвитку підприємства, де позичений капітал використовується в максимально можливих розмірах.

10. Рівень концентрації власного капіталу. Для того, щоб зберегти фінансовий контроль за управлінням підприємством (контрольний пакет акцій або контрольний обсяг пайового вкладу) власники підприємства не бажають залучати додатковий власний капітал із зовнішніх джерел, якщо навіть для цього є сприятливі умови. Завданням зберегти фінансовий контроль за управлінням підприємством є формування додаткового капіталу за рахунок позичених засобів.

З урахуванням цих факторів управління структурою капіталу зводиться до таких основних напрямів:

а) встановлення оптимальних для даного підприємства пропорцій використання власного та позикового капіталу;

б) забезпечити залучення на підприємство необхідних видів і обсягів капіталу для формування розрахункових показників його структури.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності.

Для проведення таких багатоваріантних розрахунків використовують механізм фінансового левериджу, що дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу, яка забезпечує максимальний рівень фінансової рентабельності.

4. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості.

Даний процес базується на визначенні попередньої оцінки вартості власного і позиченого капіталу, за різними умовами його залучення, на основі багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

5. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Даний метод оптимізації структури капіталу пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства. З цією метою всі активи підприємства поділяються на такі три групи:

- позаоборотні активи;
- постійна частина оборотних активів;
- змінна частина оборотних активів.

У даній ситуації необхідно більше уваги звернути на дві останні групи. Постійна частина оборотних активів. Вона є незмінною частиною сукупного розміру, який не залежить від сезонних та інших коливань обсягу операції діяльності, не пов'язана з формуванням запасів сезонного зберігання, дострокового завою і цільового призначення. Отже, це такий незнижувальний мінімум оборотних активів, який необхідний підприємству для здійснення поточної операційної діяльності.

Змінна частина оборотних активів. Дана частина оборотних активів пов'язана з такими змінами: сезонним зростанням обсягу реалізації продукції, необхідністю у формуванні товарних запасів сезонного зберігання; дострокового завою і цільового призначення. У складі цієї змінної частини оборотних активів виділяють максимальну і середню потребу в них.

6. Формування показника цільової структури капіталу.

Граничні рівні максимально рентабельної і мінімально ризикової структури капіталу дозволяють визначити поле вибору конкретних його значень на плановий період. У процесі даного вибору враховуються всі розглянуті фактори, що характеризують особливості діяльності кожного окремого підприємства.

3.2. Пропозиції щодо джерел формування оборотних коштів підприємства

Визначення джерел формування оборотних коштів є важливою ділянкою роботи фінансистів ТОВ «Іліон». Недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотних коштів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню оборотних коштів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених коштів.

Як правило, мінімальна потреба ТОВ «Іліон» в оборотних коштах покривається за рахунок таких власних джерел: статутний капітал (фонд), відрахування від прибутку у фонди спеціального призначення; цільове фінансування та цільові надходження (із бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів), приріст сталих пасивів.

Для ТОВ «Іліон» власними джерелами фінансування оборотних коштів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів, а також прирівняні до власних оборотних коштів сталі пасиви.

Прибуток підприємства спрямовується на покриття приросту нормативу оборотних коштів. Традиційно джерелом покриття вважається прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства і використовується на його розсуд. Обсяг коштів, що спрямовуються на поповнення власних оборотних коштів, залежить від очікуваних розмірів приросту нормативу оборотних коштів, загального обсягу прибутку, можливого обсягу залучення позикових коштів та інших факторів.

До коштів, які можна прирівняти до власних, належать сталі пасиви. Це кошти цільового призначення, які в результаті застосованої системи

грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обігу ТОВ «Іліон», а проте, йому не належать. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами формування оборотних коштів підприємства.

Сталі пасиви – це мінімальна (стійка) заборгованість із заробітної плати працівникам, відрахувань на обов’язкове державне пенсійне страхування, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, авансування покупців (замовників). Нині в бухгалтерському балансі не виокремлюються сталі пасиви, як це було раніше. Але з цього не слід робити висновок, що сталі пасиви відсутні на підприємстві.

Методика визначення власних оборотних коштів підприємства, яка зараз пропонується, не робить розмежування між сталими пасивами і короткотерміновими пасивами. Відображаються вони в I розділі пасиву балансу.

З метою повнішого залучення фінансових ресурсів і якісного управління ними ТОВ «Іліон» має змогу планувати сталі пасиви. Залежно від виду сталих пасивів можуть застосовуватись різні методики їх розрахунку.

Розмір мінімальної заборгованості із заробітної плати залежить від часу її виплати і терміну, за який вона виплачується. Що більший розрив між терміном виплати заробітної плати і кінцевою датою періоду, за який вона сплачується, то вища заборгованість, то більше коштів ТОВ «Іліон» може використати в господарському обороті. Так, якщо виплата заробітної плати здійснюється за першу половину місяця 25-го числа кожного місяця, а за другу половину – 10-го числа наступного місяця, то в обороті підприємства завжди перебуває дев’ятиденна сума заробітної плати.

Мінімальна заборгованість щодо резерву майбутніх платежів створюється головним чином за рахунок нарахувань на оплату відпусток. Належна заробітна плата за чергову відпустку списується на витрати виробництва не тоді, коли робітник іде у відпустку, а рівними частинами. Ці

суми, що відносяться на собівартість продукції щомісячно, резервуються в порядку нарахувань на рахунок майбутніх платежів. Вони виплачуються робітникам, коли ті йдуть у відпустку, а потім списуються з цього рахунка. Однак на рахунку майбутніх платежів згідно з графіком відпусток завжди є кошти, які використовуються в господарському обороті. У зв'язку з цим мінімальні залишки коштів на рахунку майбутніх платежів ураховуються як джерело формування власних оборотних коштів. Резерв майбутніх платежів визначається в сумі мінімального залишку за звітними даними за 12 місяців, що передують плановому року, з урахуванням змін фонду заробітної плати в плановому році.

Сума мінімальної заборгованості із заробітної плати і резерву майбутніх платежів може визначатися і спрощеним методом, виходячи з суми мінімальної заборгованості за планом базового року й відсотка зростання фонду заробітної плати в плановому році.

Мінімальна заборгованість щодо відрахувань у позабюджетні фонди також постійно є в обігу ТОВ «Іліон», її можна визначити як добуток мінімальної перехідної заборгованості з оплати праці робітникам та відсотка відрахувань, затвердженого для відповідного фонду. Мінімальна заборгованість кредиторам з оплати продукції за частковою готовністю обчислюється в галузях промисловості з тривалим циклом виробництва. Проміжні платежі замовників за етапами готовності продукції, що є джерелом покриття витрат незавершеного виробництва, ураховуються як сталі пасиви і можуть бути прирівняні до власних оборотних коштів. Сума за цим видом сталих пасивів визначається відповідно до програми виробництва, умов здачі продукції і порядку розрахунків.

На покриття приросту нормативу оборотних коштів ТОВ «Іліон» спрямовується не вся сума сталих пасивів, а лише приріст її в плановому році, оскільки базову їх суму враховано в попередні роки. Розмір власних оборотних коштів, що закріплені за ТОВ «Іліон», не є постійною величиною.

Сума власних оборотних коштів під час складання фінансового плану щорічно уточнюється у зв'язку зі зміною обсягу виробництва, асортименту продукції, умов постачання і збуту. Окрім того, виникають проблеми з несвоєчасним надходженням коштів за відвантажену продукцію, нагромадженням на складі нереалізованої готової продукції, несвоєчасним і неповним виконанням договірних зобов'язань постачальниками та через інші обставини, що спричиняють потребу в додаткових коштах.

Покрити цю потребу лише власними джерелами стає практично неможливим. Тому формувати оборотні кошти лише за рахунок власних джерел нині економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості ТОВ «Іліон» щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства. У такому разі підприємство вимушене звертатися до залучення фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості.

Призначення банківських кредитів – фінансування витрат, пов'язаних з придбанням основних і поточних активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із виникненням (збільшенням) дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями. Кредити банку дають змогу органічно ув'язати всі джерела оборотних коштів і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

Планування потреби в позикових оборотних коштах включає розрахунок необхідної суми кредиту з урахуванням залишку нормованих товарно-матеріальних цінностей і визначення потреби в кредиті. Сума кредиту з урахуванням залишку нормованих товарно-матеріальних цінностей визначається для кожного об'єкта як різниця між запланованою вартістю матеріальних цінностей за діючими цінами і власними оборотними коштами.

Короткостроковий кредит, незалежно від об'єктів кредитування, надається строком до одного року. Однак на практиці терміни надання кредиту значно менші, що пояснюється високим рівнем інфляції, спричиненої спадом виробництва, станом товарного і грошового обігу.

До залучених належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємствам у позику під певний (обумовлений) відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи іншого боргового зобов'язання. Вексель є найпростішою й найпоширенішою формою кредитних грошей. Він виписується боржником і передається кредиторові. Сам факт видачі векселя означає фактично перетворення (перехід) товару в гроші. Через вексель реалізується незадоволений попит на гроші як засіб платежу. Коли таких грошей недостатньо, їх замінює вексель.

Досить поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів господарювання є комерційний кредит. Він використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця (споживача) і неможливості розрахуватися з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію, що поставляється, і від споживача він замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання.

Кредиторська заборгованість належить до позапланових залучених джерел формування оборотних коштів, її породжує брак власних оборотних коштів. Наявність кредиторської заборгованості постачальникам свідчить про участь у господарському обігу підприємства коштів інших суб'єктів господарювання.

Іншими словами, кредиторська заборгованість – це короткострокові зобов'язання підприємства, які виникають за: розрахунками з бюджетом; за розрахунковими документами, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за невідфактурованими поставками-розрахунками взаємних вимог, векселями, строк оплати яких не настав і які не сплачено в строк; за

короткостроковими кредитами.

Кредиторська заборгованість є допустимою (нормальною), якщо її зумовлено чинним порядком розрахунків. Наприклад, заборгованість постачальникам за розрахунковими документами, термін оплати яких не настав, за невідфактурованими поставками. Однак на підприємстві може бути і прострочена кредиторська заборгованість, що утворюється в результаті порушення покупцями порядку і термінів оплати розрахункових документів. Якщо покупець, використовуючи в обігу неоплачені товарно-матеріальні цінності, одержує додаткові кошти, які йому не належать, то постачальник змушений звертатися до позапланового перерозподілу наявних коштів, до пошуків додаткових джерел формування його поточних фінансових ресурсів.

За кредиторської заборгованості постачальникам залучення коштів відбувається у товарній формі на відміну від власних оборотних коштів і банківського кредиту, які виступають у грошовій формі. Розмір і тривалість простроченої кредиторської заборгованості залежать від конкретних умов організації та використання оборотних коштів, особливо – від розміру та тривалості простроченої дебіторської заборгованості, головним джерелом покриття якої і є кредиторська заборгованість.

Джерела формування оборотних коштів справляють вплив на їх обертання. Особливості різних джерел формування і принципи різного режиму використання власних і залучених оборотних коштів впливають на ефективність використання оборотних коштів і всього оборотного капіталу. Рациональне формування названих джерел оборотних коштів має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан ТОВ «Іліон», сприяє досягненню мети з мінімально необхідними за даних умов оборотними коштами.

3.3. Рекомендації щодо оптимізації організаційної структури податкового планування

Правильний вибір організаційної структури податкового планування, організація документообігу між її елементами створять передумови для ефективної роботи підрозділів податкового планування ТОВ «Іліон». Необхідно укомплектувати ці служби кваліфікованими фахівцями, правильно розподілити між ними обов'язки, наділити їх необхідними правами, створити прийнятні умови для роботи.

Посадові інструкції фахівців, зайнятих у процесі податкового планування, повинні містити, крім обов'язкових для адміністративно-управлінського складу, спеціальні вимоги, запропоновані у зв'язку з комплексним характером податкових відносин, що регулюються як нормами податкового, митного, цивільного, адміністративного законодавства, так і виходячи з їх економічної сутності і стану суспільних відносин.

На підставі результатів проведеного дослідження доцільно запропонувати наступні посадові інструкції спеціалістів з податкового планування ТОВ «Іліон».

1. Начальник відділу податкового планування (керівник податкової групи).

Здійснює керівництво роботою з податкового планування ТОВ «Іліон», спрямованою на організацію раціональної господарської діяльності відповідно до вимог податкового законодавства і можливостей одержання необхідних ресурсів, виявлення і використання резервів оптимізації податкових платежів з метою досягнення найбільшої ефективності роботи підприємства. Очолює підготовку проектів поточних планів підрозділами підприємства, що беруть участь у процесі податкового планування, а також обґрунтувань і розрахунків до них.

Бере участь у розробці стратегії підприємства з метою адаптації його господарської діяльності і системи управління до мінливих зовнішніх і внутрішніх економічних умов, податкової політики держави.

Керує складанням середньострокових і довгострокових комплексних податкових планів підприємства, погоджує всі їх розділи. Забезпечує доведення планових завдань до економічних підрозділів підприємства. Організує розробку прогресивних планових техніко-економічних нормативів в області податкового планування.

Здійснює керівництво проведенням комплексного економіко-податкового аналізу усіх видів діяльності підприємства і розробкою заходів щодо оптимізації податкового портфеля підприємства. Організує контроль за виконанням підрозділами підприємства планових податкових завдань, а також статистичний облік показників податкового планування, підготовку періодичної звітності у встановлений термін, систематизацію статистичних матеріалів.

Підготовляє пропозиції щодо конкретних напрямків вивчення практики податкового планування у вітчизняних і закордонних організаціях з метою визначення перспектив розвитку підприємства, здійснює координацію проведення досліджень, спрямованих на підвищення ефективності заходів податкового планування. Дає необхідні рекомендації з питанням оподаткування з метою попередження прорахунків і помилок, що можуть спричинити штрафні й інші санкції, знизити прибуток і негативно вплинути на репутацію підприємства.

Стежить за змінами і доповненнями в нормативних правових документах. Разом з бухгалтерією здійснює методичне керівництво й організацію роботи з податкового обліку й аналізу результатів виробничо-господарської діяльності з метою оподаткування, розробку раціональної, з погляду податкових наслідків, облікової політики; здійснює контроль за дотриманням порядку оформлення первинних і бухгалтерських документів,

розрахунків і платіжних зобов'язань; забезпечує законність, своєчасність і правильність оформлення документів, складання економічно обґрунтованих звітних калькуляцій собівартості виконуваних робіт (послуг).

Організує розробку уніфікованої планової документації, економічних стандартів, упровадження засобів механізованої й автоматизованої обробки планової й облікової інформації. Надає методичну допомогу працівникам підрозділів підприємства з питань оподатковування і податкового обліку, контролю, звітності й економічного аналізу. Керує працівниками відділу (групи).

Начальник відділу податкового планування (керівник податкової групи) повинний знати: податкове і митне законодавство; законодавство по бухгалтерському обліку; постанови, розпорядження, накази, інші керівні, методичні і нормативні матеріали вищестоящих, фінансових і контрольно-ревізійних органів з питань організації податкового і бухгалтерського обліку і складання податкової звітності, а також стосовно господарсько-фінансової діяльності підприємства; цивільне і фінансове право, законодавство про валютне регулювання і валютний контроль; структуру підприємства, стратегію і перспективи його розвитку; положення й інструкції з організації податкового планування на підприємстві, правила його ведення; порядок оформлення операцій і організацію документообігу з податкового планування; форми і порядок фінансових розрахунків; порядок складання фінансових і податкових планів, прогнозних балансів і бюджетів коштів, планів реалізації продукції (робіт, послуг), планів по прибутку; систему фінансових методів і важелів, що забезпечують управління фінансовими потоками; методи економічного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства, виявлення внутрішньогосподарських резервів; умови оподатковування юридичних і фізичних осіб; сучасні засоби обчислювальної техніки і можливості їхнього застосування для виконання обліково-обчислювальних робіт і аналізу виробничо-господарської і фінансової

діяльності підприємства; передовий вітчизняний і закордонний досвід удосконалювання організації податкового планування; організацію розробки перспективних і поточних податкових планів; порядок розробки бізнес-планів; систему економічних стандартів і показників підприємства; організацію статистичного обліку, планово-облікову документацію, терміни і порядок складання звітності; засоби обчислювальної техніки, комунікацій і зв'язку; основи трудового законодавства; правила і норми охорони праці; економіку, організацію виробництва, праці і управління; основи технології виробництва; ринкові методи господарювання; етику ділового спілкування.

Вимоги до кваліфікації: вища професійна (економічна) освіта і стаж фінансово-економічної роботи, у тому числі на керівних посадах, не менш 5 років.

2. Бухгалтер, який бере участь у роботі податкової групи.

Виконує роботи по здійсненню податкового обліку на підприємстві, аналізі і контроль за станом і результатами господарської діяльності з метою оподатковування. Здійснює розрахунок податкових платежів, ґрунтуючись на показниках обліку грошових засобів, що надходять, товарно-матеріальних цінностей, основних засобів, і своєчасне відображення на відповідних бухгалтерських рахунках операцій, пов'язаних з їх рухом, а також облік витрат виробництва і звертання, виконання кошторисів витрат, виконання робіт і послуг, результатів господарсько-фінансової діяльності.

Складає в податковій частині звітні калькуляції собівартості виконуваних робіт, послуг. Стежить за раціональним і ощадливим використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів з метою виявлення резервів по зменшенню податкових відрахувань, зниження собівартості продукції, попередження втрат і непродуктивних витрат.

На основі даних бухгалтерського обліку і звітності проводить комплексний аналіз господарсько-фінансової діяльності підприємства і його підрозділів, підготовляє пропозиції по усуненню недоліків у витратах

засобів, підвищенню ефективності виробництва, послідовному здійсненню режиму економії.

Бере участь у розробці заходів, спрямованих на дотримання фінансової дисципліни, своєчасну сплату податків. Робить нарахування і перерахування податків і зборів у національний, регіональний і місцевий бюджети, страхових внесків у державні позабюджетні соціальні фонди. Виконує необхідну роботу, пов'язану з нерегламентованими розрахунками і контролем за правильністю здійснення сплати податків.

Бере участь у роботі по підготовці робочого плану рахунків, форм первинних документів, застосовуваних для оформлення господарських операцій, за якими не передбачені типові форми, а також у розробці форм документів внутрішньої бухгалтерської і податкової звітності, визначенні змісту основних прийомів і методів ведення обліку, технології обробки податкової інформації.

Проводить роботу щодо удосконалення організації і впровадженню прогресивних форм і методів податкового обліку і звітності на основі застосування сучасних засобів обчислювальної техніки, упорядкування первинної облікової документації, застосування типових уніфікованих форм.

Забезпечує керівників, кредиторів, інвесторів, аудиторів і інших користувачів бухгалтерської і податкової звітності порівнянною і достовірною податковою інформацією. Складає у встановлений термін податкову звітність підприємства для надання в податкові органи.

Виконує роботи з формування, ведення і збереження бази даних про господарські операції і фінансові результати діяльності підприємства. Вносить зміни в довідкову і нормативну інформацію, використовувану при обробці даних. Бере участь у формуванні економічної постановки задач або окремих їх етапів, розв'язуваних за допомогою обчислювальної техніки, визначає можливість використання готових проектів, алгоритмів, пакетів прикладних програм, що дозволяють створювати економічно обґрунтовані

системи обробки податкової інформації. Вивчає передовий досвід організації податкового планування.

Повинний знати: законодавчі і нормативні правові акти, інші керівні, методичні і нормативні матеріали по організації бухгалтерського і податкового обліку й аналізу господарської діяльності; форми і методи податкового обліку; план і кореспонденцію рахунків; порядок документального оформлення і відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з нарахуванням податкових платежів; організацію документообігу по ділянках податкового обліку; методи визначення оподатковуваної бази, використання законодавчо передбачених пільг; методи економічного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства і його підрозділів; порядок здійснення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; податкове законодавство; економіку, організацію виробництва, праці і управління; ринкові методи господарювання; можливості застосування обчислювальної техніки для здійснення бухгалтерського обліку й аналізу господарської діяльності, правила її експлуатації; законодавство про працю; правила і норми охорони праці.

Вимоги до кваліфікації: вища професійна (економічна) освіта і стаж роботи на посаді бухгалтера не менш 3-х років.

3. Економіст з податкового планування.

Здійснює роботу з податкового планування на підприємстві, спрямовану на організацію раціональної господарської діяльності відповідно до вимог податкового законодавства, визначення пропорцій розвитку виробництва виходячи з конкретних умов і потреб податкової політики, виявлення і використання резервів оптимізації податкових платежів з метою досягнення найбільшої ефективності роботи підприємства.

Готує вихідні дані для складання проектів перспективних і річних податкових планів, розробляє, враховуючи прогностичні та маркетингові дані,

податковий розділ виробничого плану з розбивкою по кварталах, виконує розрахунки й обґрунтування до них, доводить планові показники до виробничих підрозділів підприємства. Вчасно вносить у податковий розділ виробничого плану зміни, обумовлені кон'юктурою ринку і податковою політикою держави.

Бере участь в обґрунтуванні з погляду впливу на податкове поле освоєння нових видів продукції, нової техніки і прогресивної технології, механізації й автоматизації виробничих процесів. Розробляє прогресивні техніко-економічні нормативи в області податкового планування.

Складає кошторисну калькуляцію товарної продукції, розробляє проекти оптових і роздрібних цін на продукцію, тарифи на роботи (послуги) з урахуванням податкової політики. Бере участь у розробці заходів щодо ефективного використання капітальних вкладень, зниженню витрат виробництва і реалізації продукції, підвищенню рентабельності виробництва, збільшенню прибутку, усуненню втрат і непродуктивних витрат, а також у впровадженні й удосконалюванні внутрішньогосподарського розрахунку на підприємстві і його підрозділах, удосконаленню планової й облікової документації, у підготовці методичних матеріалів по організації внутрішньогосподарського планування. Здійснює комплексний економічний аналіз господарської діяльності підприємства і його підрозділів, виявляє резерви зниження податкових відрахувань і намічає заходи для забезпечення режиму економії, більш ефективного використання ресурсів підприємства.

Контролює правильність розрахунків економічної ефективності впровадження нової техніки і технології, організації праці, раціоналізаторських пропозицій і винаходів, здійснюваних у підрозділах. Бере участь у проведенні маркетингових досліджень і прогнозуванні розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

Веде облік і контроль за ходом виконання планових завдань підприємства і його підрозділів. Підготовляє періодичну звітність у

встановлений термін. Виконує роботи з формування, ведення і збереження бази даних планово-економічної інформації податкової тематики, вносить зміни в довідкову і нормативну інформацію, використовувану при обробці даних. Бере участь у формулюванні податкових задач або окремих їх етапів, розв'язуваних за допомогою обчислювальної техніки, визначає можливість використання готових проектів, алгоритмів і пакетів прикладних програм, що дозволяють створювати економічно обґрунтовані системи обробки планової інформації.

Повинний знати: податкове і митне законодавство; постанови, розпорядження, накази, інші керівні, методичні і нормативні матеріали по плануванню, обліку і аналізу діяльності підприємства; організацію планової роботи на підприємстві; порядок розробки перспективних і річних планів виробничо-господарської діяльності і соціального розвитку підприємства; порядок розробки бізнес-планів; планово-облікову документацію; порядок визначення собівартості продукції; методи економічного аналізу показників виробничо-господарської діяльності підприємства і його підрозділів; методи визначення економічної ефективності впровадження нової техніки і технології, організації праці, раціоналізаторських пропозицій і винаходів; порядок і терміни складання звітності; вітчизняний і закордонний досвід раціональної організації економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки; економіку, організацію податкового планування; можливості застосування обчислювальної техніки для техніко-економічних розрахунків і аналізу господарської діяльності підприємства, правила її експлуатації; законодавство про працю.

Вимоги до кваліфікації. Економіст з податкового планування I категорії: вища професійна (економічна) освіта і стаж роботи на посаді економіста з податкового планування II категорії не менш 3-х років.

Економіст по податковому плануванню II категорії: вища професійна (економічна) освіта і стаж роботи на посаді економіста з планування не менш 3-х років.

Економіст з податкового планування: вища професійна (економічна) освіта без пред'явлення вимог до стажу роботи або середня професійна освіта і стаж роботи на посаді техника з планування I категорії не менш 3-х років або на інших посадах, що заміщаються фахівцями із середньою професійною освітою, не менш 5-и років.

4. Економіст з фінансової роботи, який бере участь у роботі податкової групи. Виконує роботу з здійсненню фінансової діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення фінансовими ресурсами завдань податкового плану, формування і розподіл доходів і нагромаджень підприємства і їхнє використання по зобов'язаннях перед державним бюджетом, податковими органами. Розробляє, виходячи з техніко-економічних показників виробничого і фінансового плану, проекти перспективних і річних податкових планів.

Визначає розміри доходів і витрат, надходжень і відрахувань засобів, взаємини підприємства з бюджетом, податковими органами, банками, складає баланси доходів і витрат. Бере участь у підготовці планів виробництва і реалізації продукції, робіт (послуг), капітальних вкладень, планів по прибутку і податкові на прибуток, готує необхідні розрахунки й обґрунтування до них, доводить затверджені показники до підрозділів підприємства.

Забезпечує оперативне виконання розрахункових і платіжних податкових зобов'язань, своєчасне відображення змін, що відбуваються, у платоспроможності підприємства, відслідковує стан власних засобів. Підготовляє банківські документи на усі види платежів з податкових зобов'язань підприємства. Бере участь у розробці нормативної і методичної документації, що регламентує фінансову діяльність підприємства.

Складає встановлену звітність про результати фінансової діяльності підприємства. Виконує роботи з формування, ведення і збереження бази даних внутрівиробничої і зовнішньої фінансової інформації, вносить зміни в довідкову і нормативну інформацію, використовувану при обробці даних. Бере участь у формулюванні економічної постановки задач або окремих їх етапів, розв'язуваних за допомогою обчислювальної техніки, визначає можливість використання готових проектів, алгоритмів і пакетів прикладних програм, що дозволяють створювати економічно обґрунтовані системи обробки фінансово-податкової інформації.

Повинний знати: законодавчі і нормативні правові акти, методичні матеріали з організації фінансової і податкової роботи; економіку виробництва; порядок складання фінансових і податкових планів; нормування оборотних коштів; правила фінансування з державного бюджету, довгострокового і короткострокового кредитування, у тому числі податкового; порядок нарахування і сплати платежів у державний бюджет, податкові органи, банківські установи і позабюджетні фонди; порядок розподілу фінансових ресурсів; систему фінансових методів, що забезпечують управління фінансовими потоками; порядок фінансування капітального будівництва, ремонту і витрат по технічному переозброєнню підприємства; систему рахунків бухгалтерського обліку; порядок і форми фінансових розрахунків; установлену податкову звітність про фінансову діяльність підприємства, порядок і терміни її складання; організацію виробництва, праці і управління; можливості застосування обчислювальної техніки для здійснення фінансових розрахунків і обліку коштів підприємства, правила її експлуатації; ринкові методи господарювання; законодавство про працю; правила і норми охорони праці.

Вимоги до кваліфікації. Економіст з фінансової роботи I категорії: вища професійна (економічна) освіта і стаж роботи на посаді економіста з фінансової роботи II категорії не менш 3-х років.

Економіст з фінансової роботи II категорії: вища професійна (економічна) освіта і стаж роботи на посаді економіста з фінансової роботи не менш 3-х років.

Економіст з фінансової роботи: вища професійна (економічна) освіта без пред'явлення вимог до стажу роботи або середня професійна освіта і стаж роботи на посаді техника I категорії не менш 3-х років.

5. Податковий юрист. Розробляє або бере участь у розробці документів податково-правового характеру. Здійснює методичне керівництво податково-правовою роботою на підприємстві, надає правову допомогу структурним підрозділам у підготовці й оформленні різного роду податкових документів, бере участь у підготовці позовів про визнання недійсними рішень посадових осіб органів податкової служби, поліції про залучення підприємства, його управлінського персоналу до податковій, адміністративній або кримінальній відповідальності. Бере участь у розробці і здійсненні заходів щодо зміцнення договірної, фінансової і трудової дисципліни.

Проводить вивчення, аналіз і узагальнення результатів розгляду судових і арбітражних справ у сфері оподаткування, практики укладання і виконання господарських договорів з метою розробки пропозицій про усунення виявлених недоліків і поліпшенні господарсько-фінансової діяльності підприємства за допомогою оптимізації.

Бере участь у роботі з укладання господарських договорів, проведенні їх податково-правової експертизи. Веде роботу з систематизованого обліку і збереження діючих законодавчих нормативних актів, робить оцінки їх скасування, зміни і доповнення, підготовляє довідкову документацію на основі застосування сучасних інформаційних технологій і обчислювальних засобів.

Бере участь у підготовці висновків з податково-правових питань, які виникають в діяльності підприємства, проектів нормативних актів, що надходять на відкликання. Здійснює інформування працівників підприємства

про діюче податкове законодавство і зміни в ньому, ознайомлення посадових осіб підприємства з нормативними правовими актами, що відносяться до їх діяльності. Здійснює спілкування з державними органами на предмет врегулювання податкових суперечок.

Повинний знати: законодавчі акти, що регламентують виробничо-господарську і фінансову діяльність підприємства; нормативні правові документи, методичні і нормативні матеріали правової діяльності підприємства; цивільне, трудове, фінансове, адміністративне право; податкове і митне законодавство; екологічне законодавство; порядок ведення обліку і складання звітності про господарсько-фінансову діяльність підприємства; порядок укладання й оформлення господарських договорів; порядок систематизації, обліку і ведення правової документації з використанням сучасних інформаційних технологій; основи економіки, організації праці, виробництва і управління; засоби обчислювальної техніки, комунікацій і зв'язку; правила і норми охорони праці.

Вимоги до кваліфікації: вища професійна (юридична) освіта без пред'явлення вимог до стажу роботи.

6. Бухгалтер-ревізор (аудитор), який контролює роботу з виконання заходів щодо оптимізації податкових платежів. Здійснює відповідно до діючих положень і інструкцій планові документальні ревізії господарсько-фінансової діяльності підприємств по веденню податкового обліку. Вчасно оформляє результати ревізії і представляє їх у відповідні інстанції для вживання необхідних заходів.

Дає оперативні вказівки керівникам підрозділів, які беруть участь у податковому плануванні, про усунення виявлених порушень і недоліків, про проведення контрольних перевірок виконаних робіт. Контролює вірогідність податкового обліку, а також дотримання термінів перерахування податків.

Бере участь у розробці і здійсненні заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання податкових пільг, посилення

податкового контролю за господарсько-фінансовою діяльністю підприємства, забезпечення правильної організації процесу податкового планування. Вживає необхідних заходів щодо використання в роботі сучасних технічних засобів. Контролює діяльність працівників підприємства з питань ведення податкового обліку і звітності.

Повинний знати: законодавчі акти, постанови, розпорядження, накази, методичні і нормативні матеріали з організації податкового обліку і податкового планування, складання звітності; форми і методи податкового і бухгалтерського обліку й аналізу господарської діяльності на підприємстві; порядок проведення документальних ревізій і перевірок, правильності ведення бухгалтерського обліку зобов'язань і господарських операцій; організацію документообігу і порядок документального оформлення і відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з вирахуванням податкових платежів; податкове, митне, фінансове і господарське законодавство; економіку, організацію виробництва, праці і управління; ринкові методи господарювання; правила експлуатації обчислювальної техніки; законодавство про працю; правила і норми охорони праці.

З метою раціоналізації розподілу задач, прав і відповідальності між різними структурними ланками ТОВ «Іліон» при виконанні функцій податкового планування може стати корисною лінійна карта розподілу обов'язків (матричний метод).

Матриця показує, хто й у якому ступені бере участь у підготовці рішення і роботі з його виконання. Вона відбиває обсяг і характер повноважень, реалізованих кожною посадовою особою при спільній участі в реалізації функцій податкового планування, коли області повноважень і відповідальності двох або декількох осіб перетинаються.

Матриця уточнює повноваження при розподілі між ними загальної роботи. Оволодіння цим методом повинне сприяти більш якісному рішенню

питань розподілу задач, прав і відповідальності в системі планування податкових платежів ТОВ «Іліон».

Матричний метод розподілу задач, прав і відповідальності являє собою таблицю, у верхній частині якої (найменування стовпців) наданий перелік структурних підрозділів і посад, що виконують ті або інші функції податкового планування, а в лівій частині (найменування рядків) – перелік задач і функцій, згрупованих відповідно до основних елементів податкового планування. На перетинанні вертикальних і горизонтальних ліній за допомогою символів зазначені управлінські дії, за допомогою яких реалізуються права й обов’язки суб’єктів планування, а саме:

Р – ухвалення рішення. На основі підготовленої інформації перший керівник або його заступники здійснюють акт рішення;

П – підготовка рішення. Комплексна підготовка рішення з залученням зазначених у матриці підрозділів або посадових осіб;

У – участь у підготовці рішення, що полягає в підготовці окремих питань або інформації з доручення підрозділів або посадової особи, відповідального за підготовку рішення;

ОУ – обов’язкове узгодження на стадії підготовки рішення або його прийняття;

В – виконання рішення;

К – контроль виконання рішення.

У табл. 3.1 наведено приклад використання матричного методу для ТОВ «Іліон». Підприємство має лінійно-функціональну структуру податкового менеджменту з елементами проектної структури. Ключовими посадами в цій структурі є: директор з економіки і фінансів, якому підкоряються служби економічної і фінансової спрямованості підприємства і податкова група, створена з фахівців підрозділів фінансово-економічного блоку, юридичних, ревізійних служб, відділів збуту, постачання, маркетингу, зовнішньоекономічних зв’язків, сторонніх консультантів.

Таблиця 3.1

Матриця прийняття рішень у процесі податкового планування
ТОВ «Іліон»

Функції податкового планування	Генеральний директор	Директор з економіки і фінансів	Бухгалтерія	Фінансовий відділ	Юридична служба
Стратегічні рішення по зниженню оподатковування	П	У, ОУ	У	У	У
Дослідження факторів зовнішнього податкового середовища і податкової політики держави	К	Р, ОУ, К	В	В	В
Формування стратегічних цілей діяльності підприємства в області податкового планування	П, ОУ, К	У, В	–	–	–
Огляд і прогноз особливостей ділового обороту і судової практики, нормативно-правової бази і її зміни в довгостроковому періоді	Р	–	В	–	В
Складання прогнозів податкових зобов'язань підприємства, у тому числі при настанні форс-мажорних обставин	–	Р, К	ОУ, В	ОУ	ОУ, В
Розробка схем фінансових, документарних і товарно-матеріальних потоків	–	Р, К	В	В	В
Складання сіткового графіка відповідності виконання податкових, фінансових і комерційних зобов'язань підприємства	–	Р	–	В	–
Координація стратегічних і операційних схем	К	Р	ОУ	ОУ	ОУ
Розробка системи заходів щодо податкової оптимізації	Р	К	ОУ	ОУ	ОУ
Прогноз ефективності застосовуваних заходів	–	Р	–	–	–
Оцінка ризику різних програм дій	–	Р	В	В	В
Включення податків у бюджет і планування	–	К	–	В	–
Правильність розрахунків і документації	–	–	В	–	–
Щотижневий моніторинг нормативно-правової бази, визначення бази податкових відрахувань і ставок оподатковування	–	К	В	–	В
Ведення календаря платника податків	–	–	В	–	–
Контроль за своєчасністю і правильністю розрахунків, складання первинної документації, ведення бухгалтерських регістрів, виконання податкових зобов'язань	Р	В	–	–	–

Матричний метод розподілу задач, прав і відповідальності має наступні переваги:

- процес складання матриці передбачає ліквідацію перехресцування і паралелізму при функціонуванні системи податкового планування;
 - досягається наочність процедур підготовки, прийняття і реалізації рішень в області податкового планування;
 - виявлення елементів системи податкового планування, які стосуються з недовантаженням або перевантаженням;
 - простота реалізації даного методу;
 - персональне і колегіальне визнання отриманого розподілу задач, прав і відповідальності в системі податкового планування при затвердженні результатів застосування даного методу;
- легкість складання положень і посадових інструкцій за отриманими результатами.

Крім створення адекватної сьогоdnішній економічній реаліям структури податкового планування, визначення повноважень і вимог до учасників процесу планування податкових платежів, для успішної постановки діяльності з планування податків ТОВ «Іліон» необхідна наявність фінансових, матеріально-технічних і інтелектуальних ресурсів, які формуються при складанні щорічного податкового плану.

Матеріально-технічні ресурси, задіяні в процесі податкового планування, повинні визначатися до створення групи планування заходів щодо оптимізації податкового портфеля, і формуватися з двох частин: перша частина складається з елементів матеріально-технічної бази, що знаходиться в розпорядженні тих підрозділів підприємства, співробітники яких зайняті плануванням податкових платежів; друга частина створюється спеціально з метою функціонування податкової групи.

Серед усього переліку матеріально-технічних ресурсів, необхідних для успішного здійснення функцій податкового планування, істотне місце повинні займати:

- забезпечення податкової групи сучасними інформаційно-обчислювальними комплексами, необхідними для застосування статистико-математичних методів визначення варіантів розподілу заходів щодо податкової оптимізації;
- використання в процесі роботи великого бібліотечного фонду, що складається з нормативної, наукової, практичної і періодичної літератури;
- застосування баз даних законодавства України, які полегшують пошук необхідної документації нормативно-правового характеру.

Фінансову базу організації податкового планування варто формувати виходячи з потреб у здійсненні заходів щодо податкової оптимізації. Крім того, керівництво ТОВ «Іліон» повинно сформувати політику стимулювання працівників податкового сектора за досягнення позитивних результатів процесу податкового планування.

З метою підвищення інтелектуального рівня фахівців системи податкового планування доцільно складати графік участі в тематичних семінарах, конференціях, навчальних курсах, курсах підвищення кваліфікації, на що виділяти додаткові фінансові ресурси. Зазначений графік також повинний входити в податковий план підприємства.

Таким чином, податковий план підприємства повинний мати наступні розділи:

- календар платника податків за кожним податком;
- перелік заходів щодо оптимізації податкових потоків, тимчасові параметри реалізації оптимізаційних заходів, відповідальні виконавці, ресурси й інструментарій, необхідні для реалізації зазначених заходів;

- графік податкових виплат з урахуванням застосування заходів щодо оптимізації податкового портфеля і податкових пільг за конкретними податками;
- графік підвищення кваліфікації фахівців податкової сфери;
- інші питання.

Заключним етапом постановки податкового планування ТОВ «Іліон» повинна стати організація роботи з формування, ведення і збереження бази даних планово-економічної інформації, внесення змін у довідкову і нормативну інформацію, яка використовується в ході обробки податкових даних.

До складу такої роботи входять, по-перше, збір і обробка практичного досвіду по впровадженню тих або інших заходів щодо податкової оптимізації, формування банку статей і наукових праць із заданої тематики; по-друге, аналіз за допомогою засобів обчислювальної техніки основних індикаторів податкового планування і прийняття на основі цього аналізу рішень щодо форм і методів реформування системи планування податкових відрахувань; по-третє, обробка статистичної податкової інформації з використанням прикладних програмних продуктів, а саме: Microsoft Excel, Microsoft Access, FoxPro. Крім того, для автоматизації процесу бюджетування можуть використовуватися пакети програм бізнес-планування: MS Project 2006, Expert Project 5, QuickTaxHeadStart 2006, SmallBusinessTaxOrganizer, TimeLine 5.0 та інші. А також автоматизовані системи ведення бізнес-процесу: 1С-Парус, Галактика, БЕСТ, RAP3, Scala та інші системи.

Для запобігання розповсюдження вогню під час пожежі з однієї частини будинку на іншу в будівлі влаштовані протипожежні перешкоди у вигляді протипожежних стін, перегородок. Конструкції виготовлені з цегли, скла, металу. Дерев'яні конструкції просочені антиперіном. На випадок вимушеної евакуації людей при пожежі з будівлі, де розташований кабінет менеджера, є евакуаційні виходи і шляхи, на яких передбачені штучне освітлення.

Будівля відносяться до другої категорії по захисту від блискавки. Блискавкозахист захист виконана стрижневими блискавковідводами.

Для ліквідації пожежі в приміщенні, де розташовано робоче місце менеджера, застосовуються первинні засоби пожежогасіння. На сходовій клітці знаходиться спеціальний ящик з піском. На стіні є ящик з пожежним стволом та пожежним рукавом з тканинного матеріалу. У робочому кабінеті висить вогнегасник типу ОУ-2.

У кабінеті під стелею є чотири димових пожежних сповіщувача системи сигналізації, призначеної для виявлення та оповіщення про пожежу.

ВИСНОВКИ

Дослідження теоретичних основ управління фінансовими ресурсами підприємства показало, що вони оборотні активи підприємства на відміну від необоротних мають досить рухливу структуру. При змінах на ринку залежно від сезону, роботи постачальників тощо запаси сировини, готової продукції та залишки на розрахунковому рахунку можуть коливатись у значних межах. При цьому завжди можна визначити максимальний і мінімальний рівні оборотних активів. Різницю між максимальним та мінімальним рівнем оборотних активів називають сезонною (змінною) складовою, оскільки при стабільній ситуації в економіці значні коливання рівня оборотних активів переважно пов'язані із сезонним характером діяльності підприємства. Мінімальний рівень оборотних активів визначає постійну (системну) складову оборотного капіталу.

Змінна складова оборотного капіталу відображує додаткові оборотні активи, необхідні для забезпечення виробничого циклу в пікові періоди або як страховий запас. Так, при зростанні ділової активності збільшується обсяг продаж, що викликає збільшення товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів та інших оборотних активів.

Системна складова характеризує ту частину оборотного капіталу, потреби в якій залишаються відносно незмінними протягом усього операційного циклу. Іншими словами, це той необхідний мінімальний рівень оборотних активів, який потрібен для здійснення виробничої діяльності.

Оборотні активи можна поділити на три основні складові: запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти та високоліквідні цінні папери.

При відпуску запасів у виробництво, продажу та іншому вибутті оцінка їх, як правило, здійснюється за одним із таких методів:

- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- собівартості останніх за часом надходження за пасів (ЛІФО);

- середньозваженої собівартості;
- ціни продажу.

У результаті здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності обсяг грошових коштів неперервно змінюється. Якщо підприємство ефективно управляє фінансовими ресурсами, обсяг грошових коштів завжди достатній для забезпечення платоспроможності й ліквідності підприємства. При цьому якщо підприємство функціонує в умовах розвиненого фінансового ринку, воно може більш ефективно управляти своїми грошовими коштами, вкладаючи їх частину в ліквідні цінні папери, що дає змогу в будь-який момент виконати зобов'язання перед кредиторами і водночас отримати стабільний, хоча й невисокий, дохід.

Оскільки процеси виробництва та реалізації продукції супроводжуються рухом фінансових ресурсів, активну участь у вирішенні завдань, пов'язаних з управлінням оборотними активами підприємства беруть фінансові менеджери. До найважливіших із таких завдань належать:

- визначення оптимального обсягу та структури оборотних активів;
- мінімізація витрат на фінансування та підтримку певного їх обсягу;
- управління чистим оборотним капіталом підприємства;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності,
- формування оптимального обсягу товарно-матеріальних запасів;
- управління дебіторською заборгованістю;
- управління грошовими коштами тощо.

У процесі управління фінансовими ресурсами при визначенні потреби в оборотному капіталі фінансовий менеджер насамперед аналізує структуру, оборотність, ліквідність оборотних активів, а також забезпеченість оборотним і чистим оборотним капіталом підприємства. Аналізуючи усереднені та максимальні значення таких показників на інших підприємствах галузі, а також враховуючи політику підприємства щодо фінансування оборотного капіталу, менеджер приймає відповідні управлінські рішення.

Іншими словами, управління фінансовими ресурсами включає визначення структури джерел їх фінансування, що є одним із завдань фінансової політики підприємства.

У процесі реалізації будь-якої політики управління фінансовими ресурсами підприємства повинні намагатись прискорити оборотність оборотних активів з тим, щоб вивільнити частину оборотних коштів та поліпшити ефективність їх використання. Прискорення оборотності може відбуватися на всіх стадіях кругообігу:

- на стадії формування запасів – за рахунок ви значення зайвих запасів та їх ліквідації, оптимального вибору постачальників і поліпшення організації постачання;
- на стадії виробництва – за рахунок впровадження нових технологій та підвищення ефективності праці, що сприятиме скороченню виробничого циклу без зниження якості продукції, яку виробляють;
- на стадії реалізації продукції – за рахунок раціональної організації збуту, що, зокрема, забезпечується формуванням і реалізацією ефективної кредитної політики.

В роботі визначена залежність між рівнем оборотного капіталу та прибутком, а саме: при низькому рівні оборотного капіталу підприємство може не мати достатнього рівня прибутку в результаті нестачі оборотних коштів і втрати ліквідності.

Операційні витрати підприємства пропорційні до середньої величини запасів, оскільки обсяги банківського кредитування, страхові суми чи витрати на зберігання завжди визначаються величиною запасів. Чим більші запаси утримує підприємство, тим більшими будуть операційні витрати на їх утримання. Як правило, такі витрати визначаються у процентному відношенні до середнього обсягу запасів.

Основні завдання фінансового менеджера при управлінні товарно-матеріальними запасами полягають в аналізі обсягу та структури запасів, а

також джерел їх формування і подальшому формуванні такого обсягу та структури запасів, які б забезпечили неперервність і стабільність виробничого процесу при мінімальних витратах на утримання запасів. Певною мірою вирішити основні завдання управління запасами дають можливість моделі Баумоля та Міллера – Орра, які з успіхом застосовуються також для оптимізації управління грошовими коштами підприємства.

Дебіторська заборгованість, як і товарно-матеріальні запаси, є активом, що не приносить прибутку. Однак наявність певного обсягу дебіторської заборгованості є необхідним результатом господарської діяльності підприємства, а оптимізація її обсягу – одним із найважливіших завдань, які повинен вирішувати фінансовий менеджер у процесі управління оборотним капіталом.

Кругообіг капіталу на підприємстві супроводжується рухом грошових коштів, внаслідок чого збільшується або зменшується залишок грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства. При ефективному управлінні фінансами у підприємства не виникають часті та непередбачувані потреби в поповненні грошових коштів за рахунок банківських чи інших позик.

З проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Більшість авторів розуміє під фінансовими ресурсами грошові накопичення, доходи і надходження або ж фонди грошових ресурсів. Складовими фінансових ресурсів є власний і позичений капітал підприємства.

2. Власний, позичений та залучений капітал, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, становить зобов'язання перед конкретними власниками - державою, юридичними та фізичними особами.

3. Ефективність діяльності підприємств залежить від наявності достатніх фінансових ресурсів та їх якісного складу.

4. Додатковим джерелом формування фінансових ресурсів для підприємств могли би стати кредити банків, проте через незадовільний фінансовий стан та неможливість погашати великі відсоткові ставки за кредитами підприємства не в змозі скористатись цим джерелом.

5. Важливою складовою частиною механізму ефективного управління фінансовими ресурсами та їх структурою є система їх аналізу. Аналіз фінансових ресурсів, або аналіз управління капіталом підприємства, являє собою процес дослідження основних результативних показників ефективності їх (його) функціонування на підприємстві з метою виявлення резервів подальшого підвищення цієї ефективності. В системі дослідження ефективності використання капіталу найбільше розповсюдження отримали наступні групи аналітичних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки рентабельності капіталу; коефіцієнти оцінки капіталовіддачі; коефіцієнти оцінки оборотності капіталу; показники фінансової стійкості; показники типів фінансової стійкості підприємства; показники ліквідності та платоспроможності підприємства; коефіцієнт фінансового левереджу; показники середньозваженої вартості капіталу.

6. Аналіз отриманих даних свідчить про абсолютну фінансову стійкість, тобто власні оборотні кошти повністю забезпечують запаси і платоспроможність підприємства гарантована.

7. Згідно аналізу можна зробити висновки про досить високий рівень ліквідності підприємства. Це звичайно свідчить про стабільне фінансове становище підприємства на протязі всього періоду.

8. Власний капітал, не дивлячись на зменшення статутного капіталу на 2748 тис. грн зріс на 156 тис. грн за рахунок збільшення пайового капіталу (на 2825,1 тис. грн) та іншого додаткового капіталу на 79 тис. грн. Резервний капітал та нерозподілений прибуток залишилися без змін.

9. В структурі власних коштів найбільш питому вагу мають статутний капітал (2023 рік), пайовий капітал (2024 рік), нерозподілений прибуток.

Доля пайового капіталу зросла на 2825,1 тис.грн, а статутного зменшилася на 2748 тис. грн. Велике значення мають власні оборотні кошти підприємства, що вираховуються як різниця між власними коштами та позаоборотними і показують, скільки із загальної суми власних коштів підприємства спрямовується на покриття оборотних коштів:

10. За допомогою методу абсолютних різниць ми визначили вплив факторів на рентабельність капіталу. Віддача капіталу за звітний рік зменшилась на 1,914 пункти, це зменшення відбулося за рахунок зменшення показника рентабельності продажі (1,96). Також спостерігається незначне прискорення оборотності на 0,046 пункти.

11. Фінансовий леверидж характеризує використання запозичених засобів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Іншими словами, фінансовий леверидж - це об'єктивний фактор, який виникає із появою позичених засобів у обсязі капіталу, що використовує підприємство, і дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал.

12. Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Ефект виявляється тільки в тому випадку, коли рівень валового прибутку, що створюється активами підприємства, перевищує середній розмір процента за кредит, який використовує підприємство (включаючи не тільки його пряму ставку, але й інші витрати, що пов'язані із його залученням, страхуванням, обслуговуванням), тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною. Чим більше позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим кращий буде його ефект.

13. Фінансову базу організації податкового планування варто формувати виходячи з потреб у здійсненні заходів щодо податкової оптимізації. Крім того, керівництво ТОВ «Іліон» повинно сформувати

політику стимулювання працівників податкового сектора за досягнення позитивних результатів процесу податкового планування.

Заключним етапом постановки податкового планування ТОВ «Іліон» повинна стати організація роботи з формування, ведення і збереження бази даних планово-економічної інформації, внесення змін у довідкову і нормативну інформацію, яка використовується в ході обробки податкових даних.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авраменко І. В. Фінансове забезпечення як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / І. В. Авраменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2014. - № 2 (26). - С. 70-74.
2. Багацька К. Методичні підходи до аналізу грошових потоків / К. Багацька // Економічний аналіз : зб. наук. пр. - 2012. - № 1. - С. 11-14.
3. Багацька К. В. Оцінка формування капіталу підприємств корпоративного типу / К. В. Багацька, В. П. Тарасюк. // Вісник Сумського національного аграрного університету: серія «Фінанси і кредит». - 2012. - №1. - С. 54-58.
4. Базавлук А. В. Теоретичні засади фінансування інвестиційної діяльності підприємств: проблемні аспекти / А. В. Базавлук // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - № 3 (19). - С.58-62.
5. Бандурака О.М., Коробов Н.Л., Орлов П.І., Петрова К.Л. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. – К.: Либідь, 1998.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.
7. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: Знання, 1996.
8. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.
9. Близнюк О. П. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України / О. П. Близнюк, А. П. Горпинченко // Проблеми економіки. - 2014. - № 3. - С. 208-219.
10. Богма О. С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О. С. Богма, А. С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. - 2012. - № 1(13). - С. 195-199.

11. Бонарев В. В. Теоретичні основи аналізу грошових потоків підприємства / В. В. Бонарев // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». - 2010. - Вип. 7(25). - С. 115-121.
12. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту. – К.: Знання, 1997.
13. Бурова Т. А. Наукові основи контролю в управлінні підприємством / Т. А. Бурова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. - 2014. - № 6. - Режим доступу: <http://www.economy. nauka.com.ua/?op=1&z=3094>
14. Василик О.Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1997.
15. Воробйова Л. Д. Прогнозування оптимальної структури капіталу промислового підприємства / Л. Д. Воробйова // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. - 2011. - Випуск 6 (71). - Частина 1. - С. 173-175.
16. Гаркуша Н. М. Методика аналізу грошових потоків підприємства / Н. М. Гаркуша, О. О. Горошанська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2011. - Вип. 2. - С. 90-96.
17. Гнип Н. О. Методичний підхід до оптимізації управління грошовими потоками підприємства / Н. О. Гнип // Збірник наукових праць Теорії мікро-макроекономіки. - Випуск 39. - 2012. - С. 90-97.
18. Гончаренко М. В. Сутність фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку території / М. В. Гончаренко // Актуальні проблеми державного управління. - 2014. - № 1. - С. 59-66.
19. Горпинченко А. П. Вплив структури фінансових ресурсів на фінансову стійкість підприємств торгівлі в Україні / А. П. Горпинченко // Бізнес Інформ. - 2014. - № 6. - С. 348-354.
20. Горпинченко А. П. Управління фінансовими ресурсами підприємств роздрібної торгівлі на основі системного та процесного підходів / А. П. Горпинченко // Вісник НТУ «Хм». - 2013. - № 66 (1039). - С. 57-65.

21. Давиденко Н. М. Особливості фінансового забезпечення суб'єктів господарювання / Н. М. Давиденко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. - К., 2015. - № 9. - С. 67-71.

22. Єпіфанова І. Ю. Теоретичні аспекти фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств / І. Ю. Єпіфанова // Економічний часопис ХХІ. - 2012. - № 11-12. - С. 30-32.

23. Колдовський А. В. Оцінка грошових потоків акціонерного товариства на основі звіту про рух грошових коштів [Електронний ресурс] / А. В. Колдовський. - Молодий вчений. - 2015. - №2. - Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/13391>

24. Коцюрба О. Ю. Методичні положення управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємств ЖКГ / О. Ю. Коцюрба // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. - 2015. - Вип. 8. - С. 1007-1012.

25. Податкова система України / За ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994.

26. Ришар Жак. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1997.

27. Тренъов М.М. Управління фінансами / М.М. Тренъов - М.: Фінанси і статистика, 2010. - 189 с.

28. Фінанси. Учб. посіб. / за ред. Ковальнової А.М .. 5-е изд. Перероб. і доп. - М.: Фінанси і статистика, 2009

29. Фінанси / МАУП. – Електрон. дані. – Київ : МАУП, 2006. –(CD-ROM).

30. Фінанси: навч. посібник / П. К. Бечко [та ін.] – Л.: Новий Світ-2000, 2011 – 345 с.

31. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу, 3-е вид, перероб. і доп. / А. Д. Шеремет Р. С. Сайфулін, Є.В. Негашев - М.: - ІНФРА М, 2010. - 208 с.

32. Ширяєв В.І. Оптимальне управління фінансами/ В.І. Ширяєв // Бізнес сфера. 2012. № 4. - С. 57.