

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра фінансів

ДИПЛОМНА РОБОТА
освітній ступінь - «Магістр»

**на тему: ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ
ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Виконала: студентка спеціальності
8.03050801 «Фінанси і кредит»
(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Малиновська Леся Миколаївна
(прізвище, ім'я, по-батькові)

підпис

Керівник

к.е.н., доцент

Гесенко Михайло Миколайович

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

підпис

Рецензент

Директор ТОВ «Тотал Вуд»

Ятлов Сергій Григорович

(посада, місце роботи, прізвище, ім'я, по-батькові)

підпис

Суми - 2016

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і менеджменту**Кафедра** фінансів**Освітній ступінь** «Магістр»**Спеціальність** 8.03050801 «Фінанси і кредит»

Затверджую:

Завідувач кафедри

А.В. Чупіс

«_____» _____ 201_____ р.

ЗАВДАННЯ**НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТА****Малиновської Лесі Миколаївни**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1.Тема роботи: «Фінансове планування розвитку виробничо-торгових підприємств (база практичного дослідження ТОВ «Карней» м. Суми)»

керівник роботи **Гесенко Михайло Миколайович, к.е.н., доцент**

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

затверджена наказом по університету від

02. 12. 2015 р.

№ 4754 -н

2. Строк подання студентом закінченого проекту (роботи) «25» січня 2016 року**3. Вихідні дані до проекту (роботи):**

наукові праці вітчизняних та закордонних вчених, законодавчі та нормативні документи з питань фінансового планування, офіційні статистичні дані, матеріали наукових конференцій, дані фінансової звітності підприємства за 2011-2014 роки, установчі документи підприємства.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

- вивчити теоретико-методичні засади фінансового планування розвитку виробничо-торгових підприємств;
- вивчити бізнес-планування як елемент фінансового планування;
- провести оцінку фінансових результатів діяльності ТОВ «Карней» та ефективності системи фінансового планування;
- виявити шляхи удосконалення фінансового планування ТОВ «Карней»;
- розробити фінансову стратегію розвитку ТОВ «Карней»;
- обґрунтувати систему внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства;
- зробити висновки та пропозиції.

5. Дата видачі завдання:

20 жовтня 2014 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту(роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1.	Визначення та затвердження теми дослідження, складання плану – графіку виконання роботи	жовтень 2014 р.	
2.	Підбір та аналіз літературних джерел, підготовка першого теоретичного розділу	грудень 2014 р. – березень 2015 р.	
3.	Збір аналітичної інформації, обробка результатів дослідження та підготовка другого розділу роботи	червень 2015 р.	
4.	Підготовка третього розділу дипломної роботи	жовтень 2015 р.	
5.	Підготовка і публікація тез доповідей на наукових конференціях, статей	вересень 2014 р. – грудень 2015 р.	
6.	Підготовка висновків, пропозицій та узгодження з керівником	грудень 2015 р.	
7.	Підготовка кінцевого варіанту магістерської роботи	грудень 2015 р.	
8.	Виконання та публікація автореферату	до 25 січня 2016 р.	
9.	Опрацювання зауважень керівника, перевірка на автентичність	4 - 10 січня 2016 р.	
10.	Рецензування магістерської дипломної роботи	18 - 23 січня 2016 р.	
11.	Представлення дипломної роботи на кафедру, деканат факультету	до 25 січня 2016 р.	
12.	Підготовка доповіді, презентації до дипломної роботи та її попередній захист	4 - 6 лютого 2016 р.	
13.	Захист дипломної роботи магістра	09.02 - 10.02. 2016 р.	

Студент

(підпис)

Малиновська Л.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)

(підпис)

Геєнко М.М.

(прізвище та ініціали)

Перевірку на автентичність проведено.
Дипломна робота допущена до захисту

(підпис)

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ.....	6
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	10
1.1. Сучасна парадигма фінансового планування суб'єктів господарювання	10
1.2. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства	15
1.3. Бізнес-планування як інструмент фінансового планування	32
2. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКОНАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ РОЗВИТКУ ТОВ «КАРНЕЙ».....	39
2.1. Організаційно-економічні передумови фінансового планування розвитку ТОВ «Карней».....	39
2.2. Діагностика фінансового становища виробничо-торгових підприємств	46
2.3. Оцінка ефективності фінансового планування розвитку ТОВ «Карней».....	68
3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТОВ «КАРНЕЙ».....	75
3.1. Оптимізація структури капіталу ТОВ «Карней».....	75
3.2 Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства	86
3.3. Фінансова стратегія розвитку ТОВ «Карней».....	94
Висновки та пропозиції.....	102
Список використаних джерел.....	106
Додатки.....	113

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах розвиток підприємства неможливий без налаштування та запровадження нових дієвих механізмів управління. До такого управління, насамперед, слід віднести планування, у тому числі і фінансове, яке є важливим елементом в механізмі фінансового управління та надає можливість керівництву миттєво реагувати на постійні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, для постійного забезпечення успіху на ринку. Механізм ефективного управління фінансами підприємства можливий лише за умов планування всіх фінансових потоків, процесів і відносин підприємства.

Без дієвого фінансового планування підприємство не зможе досягнути високого рівня управління у виробничо-господарській діяльності підприємства. Таким чином, актуальність питання фінансового планування на сьогодні є очевидним, тому що для успішної господарської діяльності необхідно реальне планування фінансових можливостей, отримання необхідних для цього засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансового планування присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: А. Соломатін, Д. Хан, І. Бланк, О. Біла, М. Білик, А. Поддєрьогін, О. Орлова, Е. Брідхем, О. Терещенко, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, А. Кінг, Р. Акофф, І. Ансофф, Г. Крамаренко, С. Салига, Л. Павлов, А. Ковальов, А. Лапуста, Л. Скамай, В. Гриньова, В. Коюда, І. Мойсеєнко, В. Шелудько, В. Савчук та багато інших. Однак, ставлячись з великою повагою до праць зазначених вчених, слід зауважити, що деякі питання залишаються відкритими для дослідження: неузгодженість між сучасними теоріями управління підприємством та традиційними моделями фінансового планування; відсутність комплексного визначення сутності фінансового планування на підприємстві.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Робота виконувалася відповідно до напрямів науково-дослідних робіт Сумського національного аграрного університету. Наукові результати, теоретичні положення та висновки магістерського дослідження використані при виконанні науково-дослідної теми: «Фінансово-економічний розвиток сільськогосподарських підприємств» (№ДР 0113U00003574)».

Мета і задачі дослідження. Метою дипломної роботи магістра є дослідження теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансового планування розвитку виробничо-торгових підприємств.

Для досягнення поставленої мети було визначено та вирішено такі задачі:

- дослідити теоретико-методичні засади фінансового планування розвитку виробничо-торгових підприємств;
- провести оцінку фінансових результатів діяльності та виконання фінансового плану розвитку ТОВ «Карней»;
- окреслити шляхи удосконалення фінансового планування розвитку ТОВ «Карней»;
- оцінити ефективність фінансового планування діяльності ТОВ «Карней».

Об'єктом дослідження є процес фінансового планування розвитку виробничо-торгових підприємств.

Предметом дослідження є методи і підходи щодо вдосконалення економічного механізму фінансового планування розвитку виробничо-торгових підприємств.

Базою практичного дослідження виступає товариство з обмеженою відповідальністю «Карней», м. Суми.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: метод теоретичного узагальнення – для уточнення поняттєвого апарату, економічної сутності фінансового

планування і виявлення його особливостей; дедукції – при розробці концептуальних основ застосування фінансового планування, необхідності й можливості його використання на підприємствах; логіки, аналізу і синтезу – для класифікації принципів, методів і видів фінансового планування; метод аналогій, системний підхід – для удосконалення організаційної структури фінансового планування; статистичного аналізу, формалізації, експертних оцінок і економіко-математичного моделювання – при побудові механізму фінансового планування.

Розрахунки і моделювання виконувались із застосуванням програмного пакета *Microsoft Excel*.

Інформаційною базою дослідження є вітчизняна та зарубіжна наукова література, законодавчі та нормативні документи з питань оподаткування, офіційні статистичні дані, матеріали наукових конференцій.

Наукова спрямованість одержаних результатів. Основні положення дослідження, що визначають його наукову спрямованість, спрямовані на розвиток стратегічного фінансового планування діяльності виробничо-торгових підприємств і полягають у наступному:

- запропоновано та обґрунтовано доцільність запровадження стратегічного фінансового планування на основі оптимізації структури капіталу та запровадження системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення одержаних результатів магістерського дослідження визначається обґрунтованими пропозиціями щодо розвитку стратегічного фінансового планування діяльності виробничо-торгових підприємств.

Особистий внесок здобувача. Магістерська робота повністю є результатом самостійного наукового дослідження.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати виконаного дослідження були оприлюднені на конференціях і семінарах.

Крім того, результати дослідження доповідалися автором на щорічних наукових конференціях викладацького складу Сумського національного аграрного університету (2014-2015 роки).

Публікації. За результатами виконаних досліджень опубліковано 3 наукові праці, загальним обсягом 0,21 д.а.

Обсяг та структура магістерської роботи. Магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних літературних джерел з 85 найменувань, 3 додатків. Загальний обсяг магістерської роботи складає 114 сторінок, у тому числі 13 таблиць та 15 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧО-ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сучасна парадигма фінансового планування суб'єктів господарювання

Зміна пріоритетів стійкого розвитку підприємств, різноманітність форм фінансового планування, різноспрямованість інтересів різних груп учасників фінансових відносин обумовлює розвиток теорії та методології фінансового планування. Перш ніж перейти до розгляду сутності фінансового планування, коротко зупинимося на тлумаченні поняття "планування", що дозволить конкретизувати предмет даного дослідження. У вузькому сенсі планувати означає складати план розвитку чого-небудь. Таким чином, планування в цьому сенсі означає систематичну підготовку до формування майбутнього підприємства, тобто систематичну підготовку рішень, пов'язаних з визначенням майбутніх подій.

У вітчизняній економічній літературі немає чіткої позиції у визначенні поняття фінансового планування. Вітчизняні та закордонні науковці розходяться не тільки у визначенні сутності фінансового планування, а й в позначенні поняття.

На думку науковців Джай К. Шим, Джол Г.Сигел, Щиборща К.В., Писарева О.Г., говорячи про фінансове планування, слід використовувати термін "бюджет", оскільки []:

– "бюджет – являє собою план, або стандарт, що формалізує очікування менеджерів відносно продажу, витрат та інших фінансових операцій в очікуваному періоді" ;

– "фінансовий бюджет – використовується для аналізу фінансових умов підрозділів з допомогою аналізу співвідношення активів та зобов'язань, грошового потоку, оборотного капіталу, прибутковості";

– бюджет – це план майбутніх операцій, що виражений у кількісних (в основному грошових) значеннях";

– "під бюджетом розуміють план господарської діяльності підприємства на поточний період".

А.Т. Головка, І.В. Гіленко, В.І. Грушко, М.П. Денисенко, О.А. Кириченко, О.І. Лаврушин, С.Л. Роголь вважають "бюджет" складовою фінансового плану, основним завданням якого "є детальне відображення витрат та капітальних витрат", що є також не зовсім коректним, оскільки в такому документі висвітлюються тільки витрати суб'єктів господарювання, а це порушує "золоте правило" бюджетування. Тому в даному випадку правильніше вживати термін "кошторис" [].

Прихильниками терміна "фінансове планування" є Азриліян А.Н., Батрін Ю.Д, Бланк І.О., Злобіна А.А., Зятковський І.В., Поддєрьогін А.М., Примостка О.Л., Савчук В.П., Сайфулін Р.С., Фоміна Д.Г., Шеремет А.Д. На основі проведеного теоретичного узагальнення та аналізу праць відомих учених-економістів, наведемо існуючі основні підходи до визначення сутності фінансового планування:

1. "...це здійснюване планомірне управління процесами створення, розподілу, перерозподілу і використання грошових ресурсів на підприємстві, що реалізовується в деталізованих фінансових планах" [].

2. "...це планування фінансових ресурсів і напрямків їх використання з метою забезпечення господарської та фінансової діяльності підприємства"[].

3. "...процес розробки системи фінансових планів та планових (нормативних) показників для забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності в попередньому періоді" [].

Дане визначення розкриває сутність фінансового планування як необхідної передумови для забезпечення розвитку та підвищення ефективності підприємства. Вагомим недоліком такого трактування, на нашу думку, є приписування процесові розробки системи показників фінансового

плану рис фінансового планування. Процес розробки системи показників, які необхідно планувати, є складовою фінансового планування, але не самим плануванням.

4. "...процес розробки системи заходів щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності фінансової діяльності в майбутньому періоді" [].

Таке трактування передбачає систему заходів для забезпечення розвитку, але, на нашу думку, зводить процес фінансового планування до визначення кількості необхідних ресурсів, що не дозволяє спланувати фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання.

5. "...управління процесами створення, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, що реалізовується у фінансових планах, які деталізуються. Фінансове планування є складовою частиною загального процесу планування і, отже, управлінського процесу, що здійснюється менеджментом підприємства" [].

Дане визначення розкриває складові фінансового планування, але не формулює головної мети фінансового планування – максимізації прибутку підприємства.

6. "...процес підготовки на перспективу рішень про те, що повинне бути зроблено, як, ким, коли та скільки необхідно буде використати ресурсів" [].

Таке тлумачення є дуже вузьким і розкриває лише одну сторону фінансового планування – розподіл фінансових ресурсів.

7. "...можливість визначити життєздатність проекту підприємства за умов конкуренції і є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів" [].

На нашу думку, фінансове планування не є інструментом одержання фінансової підтримки і за мету має не тільки визначення ефективності окремо взятого проекту, а й визначення ефекту від діяльності всього підприємства і кожного окремо взятого проекту зокрема.

8. "...розрахунок фінансових результатів діяльності на плановий період, а також необхідних для цього фінансових, матеріальних та людських ресурсів" [].

Фінансове планування – це не лише розрахунок, а й стратегія досягнення розрахованих показників. Вищевказані дефініції "фінансового планування" певною мірою дублюють одне одного та в окремо взятому випадку не дають комплексного уявлення про зазначену економічну категорію. Із синтезу наведених вище визначень та висвітлення фінансового планування впливають такі "базові поняття" трактування фінансового планування:

- засіб формування цілей суб'єкта господарювання та способів їх досягнення;
- частина управлінського обліку, а також ряд організаційних робіт з управління суб'єктом господарювання;
- діяльність підприємства з планування його операцій на товарному та фінансовому ринках.

Отже, проаналізувавши переваги і недоліки трактування сутності фінансового планування вітчизняними та зарубіжними науковцями, ми пропонуємо таке визначення даної дефініції: фінансове планування – це невід'ємна частина загального планування звичайної діяльності підприємства, що є водночас робочим інструментом, який використовується в усіх сферах діяльності суб'єкта господарювання для визначення альтернативних напрямів та траєкторій розвитку з метою поліпшення фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності та створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Ми погоджуємося з думкою Гузенко О.П. [], що головним завданням фінансового планування є забезпечення стійкості орієнтації в отриманні оптимальних прибутків та самофінансування виробничо-технологічної діяльності, контроль кредитних, бюджетно-кошторисних, інвестиційних

показників і витрат, стандартизації обліку в системі виробничого (операційного) та фінансового управління для досягнення внутрішньої збалансованості та динамічної рівноваги, спрямованої на забезпечення рентабельності виробничої діяльності.

Процес фінансового планування починається з визначення суб'єкта фінансового планування. Суб'єктом фінансового планування є суб'єкт господарювання, структурний підрозділ підприємства, що здійснює процес фінансового планування. У більшості праць, присвячених проблемам фінансового планування, в ролі основного його об'єкта розглядається лише рух фінансових ресурсів і тільки в деяких вказується на необхідність визначення фінансових відносин та вартісних пропорцій.

При визначенні змісту та об'єктів фінансового планування доцільніше виходити з сутності матеріально-речового втілення та значення ресурсів. Це дає підстави віднести до об'єктів фінансового планування:

- рух фінансових ресурсів;
- фінансові відносини, що виникають при формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів;
- вартісні пропорції, що утворюються в результаті розподілу фінансових ресурсів.

Фінансове планування господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки є важливим напрямом управління діяльністю підприємства. За своїм змістом фінансове планування є особливою сферою економічної діяльності господарюючих суб'єктів з обґрунтування ефективності управлінських рішень у питаннях господарської діяльності щодо їх фінансового забезпечення, оптимізації передбачуваних витрат і отриманих високих фінансових результатів.

Встановлено, що фінансове планування на підприємстві виступає у якості взаємопов'язаних процесів, ефективна реалізація яких базується на показниках виробничо-комерційної діяльності підприємства, основними з яких є: обсяг виробництва, прибуток, асортимент товару і послуг,

собівартість продукції. У роботі проведено теоретичний аналіз щодо розкриття сутнісного розуміння дефініції "фінансове планування". Зокрема на основі проведеного аналізу наведено уточнене визначення сутнісного розуміння дефініції "фінансове планування".

1.2. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства

За нестабільності зовнішнього середовища, невизначених умов господарювання ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від стану внутрішньо-фірмового планування. Чим вищий рівень невизначеності, тим більшого значення набуває планування, а, отже, фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності, яка формує імідж господарюючого суб'єкта і є його візитною карткою. У контексті фінансової стабільності ФП має відводитись особлива роль, оскільки воно пов'язане з ресурсним чинником – формуванням, розміщенням і використанням грошових коштів та отриманням прибутку на вкладені ресурси. Лише у процесі фінансового планування економічно обґрунтовується потреба підприємства у капіталі для забезпечення виконання прогностичних обсягів господарської діяльності, яка пов'язана з наявними і реальними для залучення джерелами фінансування, в результаті чого створюються передумови фінансової стабільності підприємства.

У теоретичному аспекті фінансове планування розглядають як невід'ємну частину загального планування звичайної діяльності підприємства. Разом із тим сутність фінансового планування трактується вченими по-різному.

Так, з позиції В. М. Гриньової та В. О. Коюди: «ФП – це складова управління фінансовими ресурсами, процес оцінювання потреб у коштах для забезпечення поточного виробництва й подальшого виробничого та

соціального розвитку, а також визначення джерела покриття цих потреб». Очевидним є те, що без ФП не може бути досягнутий такий рівень управління економікою підприємства, який забезпечує підвищення її ефективності, успіх на ринку, розширення та оновлення матеріальної бази, успішне розв'язання соціальних питань, здійснення матеріального стимулювання працівників.

Саме таке розуміння фінансового планування зустрічається у В. П. Савчука, який наголошує, що фінансове планування – «це управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, яке реалізується в деталізованих фінансових планах» [1].

Загалом, фінансове планування являється важливим елементом корпоративного планового процесу, до найбільш вагомих завдань якого відносяться такі, як забезпечення оптимального вкладу фінансових планів у виконання корпоративних цілей; ясне формування припущень, на яких базуються прогнози; аналіз і уточнення фінансових наслідків прийняття пропозицій щодо прибутку, витрат, цін реалізації, обігу тощо. Слід зазначити, що фінансовий стан як невід'ємна частина бізнес-планування підприємства потребує підготовки стандартних для світової практики документів, а саме: прогноз обсягів реалізації, баланс грошових витрат і надходжень, таблицю доходів і витрат, зведений баланс активів і пасивів підприємства, графік досягнення беззбитковості і, зокрема, фінансової.

Для визначення порогу рентабельності та фінансової міцності окремого інвестиційного проекту і підприємства в цілому стратегія фінансування і аналіз розвитку відповідає на питання: які необхідні джерела фінансових ресурсів і форми їх отримання; термін очікуваного повного повернення вкладених інвестицій з забезпеченням інвесторами нормального доходу на них. Методичний апарат планування сфер діяльності підприємства, зокрема фінансової, є надзвичайно багатим. У теорії та практиці планової діяльності за минулі роки накопичений значний набір різних методів розробки

прогнозів і планів. За оцінками вчених, нараховується більше 150 різних методів, при цьому в якості основних на практиці використовуються лише 15–20.

Розвиток інформатики і засобів техніки надає можливість розширення кола цих методів прогнозування і планування в напрямку їх удосконалення. Методи фінансового планування мають відповідати зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних станів процесу становлення та розвитку ринкових відносин, враховувати специфіку діяльності об'єктів планування та різноманітність засобів і шляхів досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку (рис. 1.1).

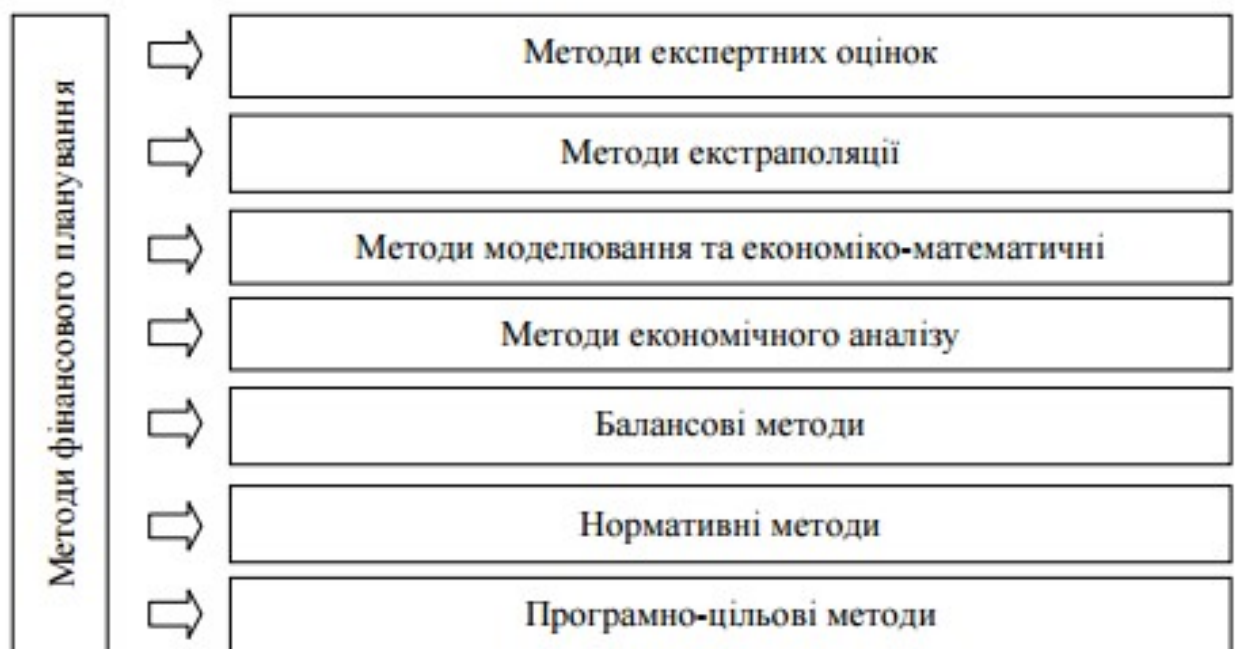


Рисунок 1.1 – Методи фінансового планування на підприємстві

Оскільки фінансове планування на підприємстві становить собою сукупність взаємопов'язаних процесів, то одним із головних є визначення майбутньої потреби у фінансових ресурсах, необхідних для реалізації обраної ринкової стратегії, а також обґрунтування оптимальних напрямків їх залучення.

Ефективна реалізація таких процесів базується на показниках виробничо-комерційної діяльності підприємства (обсяг виробництва, прибуток, асортимент товару і послуг, собівартість продукції).

Тому з метою конкретизації складових фінансового планування слід користуватись приведеним алгоритмом розробки фінансових планів на підприємстві з деталізацією головних завдань та розробкою ефективної фінансової стратегії на довго-, середньо- та короткострокову перспективи (рис. 1.2). Приведений алгоритм показує, що позитивна динаміка визначених для контролю показників стратегічного фінансового планування передбачає проведення постійного, систематичного, повного, інтегрованого моніторингу, а негативна – потребує визначення кількісного і якісного характеру відхилень та причин і тенденцій цих відхилень. У випадку неможливості мінімізації негативних тенденцій рекомендується цикл стратегічного ФП починати з початку із поетапним проходженням запропонованого алгоритму.

З метою постійної підтримки конкурентоспроможності підприємства, підвищення ефективності його функціонування доцільно проводити SWOT-аналіз. У нашому випадку SWOT-аналіз дозволяє керівництву не лише проаналізувати можливості й загрози зовнішнього середовища суб'єкта, а й виявити ймовірність використання та вплив обраних можливостей і загроз на результати діяльності, зокрема дослідити технічні можливості, сформулювати ефективну методику планування та оцінити перспективи господарської діяльності у контексті фінансового планування. Проте підприємства не завжди мають можливість повною мірою контролювати своє майбутнє і змушені постійно пристосовуватися до мінливих умов.

Тому з метою ефективного управління фінансовим станом підприємства та усунення проблем, пов'язаних з таким управлінням, слід розширювати перелік показників і використовувати збалансовану систему показників, запропоновану, зокрема в [].

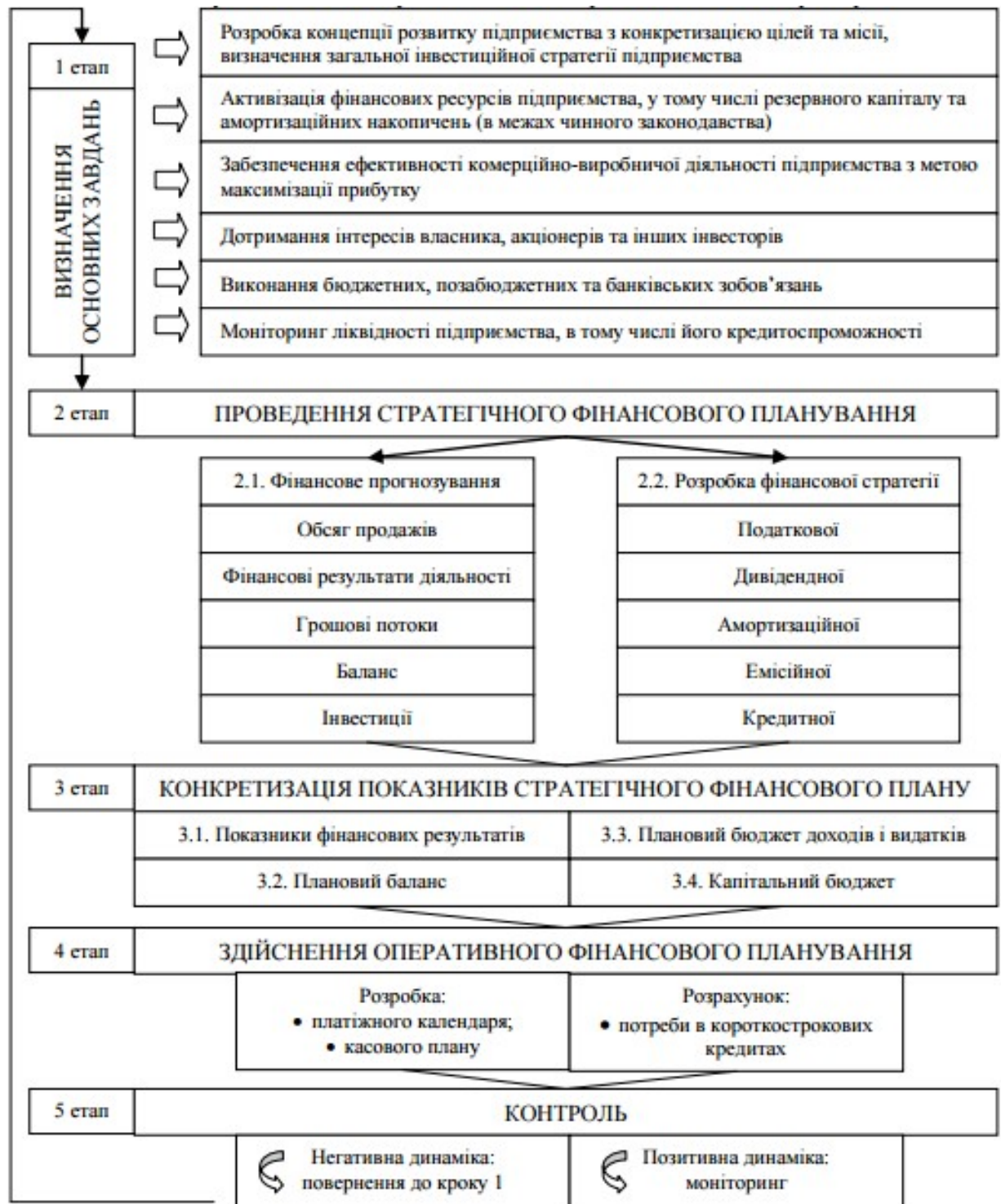


Рисунок 1.2 – Алгоритм процесу фінансового планування

Особливістю збалансованої системи показників є чіткий причинно-наслідковий зв'язок цих показників (табл. 1.1).

Таблиця 1 – Збалансована система показників у фінансовому плануванні

Сегменти	Показники системи
Фінанси	Операційний прибуток, тенденції його зростання. Динаміка грошових потоків і показники діяльності. Динаміка продаж, питома вага продажу нових продуктів, точність прогнозу продаж. Ринкова ціна акції
Клієнти	Кількість повернень продукції клієнтами, витрати на гарантійне обслуговування. Масштаб дистриб'юторської мережі, взаємозв'язок каналів збуту. Своєчасність поставок. Час реагування на попит
Внутрішні процеси	Кількість дефектів. Тривалість операційного циклу. Кількість аварій. Час налагодження обладнання. Втрати у зв'язку з браком і простої
Інновації та ріст	Кількість змін в дизайні продукції. Кількість нових патентів та авторських прав. Плинність кадрів. Час навчання персоналу і підвищення його кваліфікації

Слід погодитися з думкою вчених, зокрема [], що в більшості випадків збалансована система показників розглядається майже як єдиний інструмент, здатний переорієнтувати підприємство на шляхи випереджаючого розвитку.

Так, інвестиції у розвиток персоналу (область навчання та зростання) можуть призвести до підвищення рівня післяпродажного обслуговування (область внутрішніх процесів), що, у свою чергу, призводить до підвищення рівня задоволеності клієнтів і, зрештою, до збільшення обсягів продажу та зростання прибутку (область фінансів). Тому лише така система спрямована на встановлення балансу між пластичними не фінансовими показниками та жорсткими фінансовими показниками.

Останнім часом усе більшу популярність набуває впровадження автоматизованих систем управління класу ERP. ERP-системи (від Enterprise Resources Planning – управління ресурсами підприємства) представляють собою комплекс інтегрованих додатків, які на єдиному інформаційному просторі підтримують усі головні аспекти управлінської діяльності підприємств – планування ресурсів (фінансових, людських, матеріальних) для товарів (послуг), оперативне управління виконанням планів (включаючи постачання, збут, ведення договорів), усі види обліку, аналіз результатів господарської діяльності.

В основному ERP-системи впроваджуються для розв’язання завдань фінансового управління та планування, тому що для успішного вирішення завдань в інших галузях більш доцільно запроваджувати кращі у своєму класі спеціалізовані системи.

Побудова інтегрованого середовища управління підприємством забезпечує підвищення оперативності й обґрунтованості рішень, гнучкість процесів фінансового планування й бюджетування, кращу реалізацію стратегії розвитку бізнесу на основі ключових показників діяльності підприємства. Ефект від впровадження ERP-системи можна оцінити за двома групами показників: економічні показники ефективності (вигоди) та впровадження й організаційні (якісні) зміни, що не піддаються кількісній оцінці. Такі системи об’єднують різні види бізнес-процесів та дають змогу охопити повну картину діяльності підприємства й моделювати ситуацію з врахуванням великої кількості факторів. Крім того, за допомогою даної системи можна здійснювати усі види фінансового планування, формувати бюджети й аналізувати основні показники діяльності.

Слід зауважити, що для забезпечення фінансової стабільності підприємств необхідно більше уваги приділяти фінансовому плануванню із тим, щоб ресурсно забезпечувати виконання прогнозованих бізнес-планом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створювати передумови для отримання чистого прибутку в розмірі,

достатньому для самоокупності й самофінансування. Оптимізація існуючих бізнес-процесів дасть можливість звільнити значні обсяги фінансових ресурсів та підвищити конкурентоспроможність підприємства в умовах глобалізації економіки. Впровадження інформаційних технологій дасть змогу мінімізувати час реагування підприємства на ринкові зміни, оперативно виявляти основні недоліки його системи управління та враховувати як внутрішні, так і зовнішні фінансові ризики.

Безсистемність планування діяльності підприємств, що відбувається внаслідок фрагментарності планування, перервності (невиконання) планів, та застосування оперативного управління фінансами призводить до втрат прибутковості, зниження ефективності і результативності руху фінансових ресурсів, утворює ризики на макрорівні, зокрема щодо закріплення тенденції до зростання економіки, а також здійснення підтримки модернізації промисловості, реалізації інноваційних проектів. Таким чином, сукупність втрат на рівні підприємств створює ризики в цілому для економіки і потребує втручання.

Економічну віддачу та очікувану результативність від вкладених державою фінансових ресурсів у промисловість, інфраструктурні об'єкти, управління об'єктами власності можна отримати за умови формування належної системи регулювання фінансами та майном. Це також ускладнюється відсутністю прозорого обліку майна, що створюється при здійсненні інвестицій та наданні державної підтримки суб'єктам господарювання (через здешевлення кредитів для підприємств (компенсація кредитної ставки), надання державних гарантій, здійснення прямого інвестування тощо), процедур моніторингу за рухом фінансових ресурсів та його результативністю чи ризикованістю.

Це стало наслідком того, що перехід від директивного до індикативного планування на макроекономічному рівні, який відбувався у 90-х роках ХХ ст. в процесі реформування механізмів фінансової системи, не передбачав удосконалення системи регулювання фінансами, зокрема,

фінансового планування на рівні суб'єктів господарювання, з урахуванням особливостей діяльності за ринкових відносин.

Такий стан створив суттєві ризики для ефективного функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання, забезпечення їх стійкого розвитку. Запровадження з 2000 р. короткострокового фінансового планування підприємствами державного сектору економіки, регламентованого положенням про порядок складання річного фінансового плану щодо форми, процедур подання і затвердження плану, не дало очікуваних результатів та не стало дієвим інструментом регулювання державною власністю, а призвело лише до формального ставлення як державних підприємств, так і органів управління.

На державному рівні такий стан управління фінансами підприємств державного сектору призвів до:

- зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств – неефективного використання державного майна та зменшення його частки в економіці;
- зниження рівня надходжень відрахувань частини чистого прибутку до державного бюджету та відрахувань до фонду на виплату дивідендів;
- неефективного витрачання фінансових ресурсів, наданих підприємствам у формі – державної підтримки;
- невиконання функцій, притаманних суб'єктам державного сектору економіки.

За своєю економічною сутністю фінансове планування визнається плануванням фінансових ресурсів, а саме джерел їх формування та напрямків використання. Такі методологічні та методичні невідповідності і незабезпеченість взаємозв'язку показників плану підприємства з прогнозними індикативними показниками, даними плану розвитку підприємств не створюють належної бази для здійснення ефективного регулювання фінансами.

У науковій та навчальній літературі пропонуються для застосування підходи до фінансового планування, які ґрунтуються на положеннях відмінних концепцій, а саме телеологічної, генетичної концепцій або їх поєднанні.

Телеологічна концепція описує процес планування в періоді та умовах відносного статичного стану. Враховуючи, що розвиток економіки є динамічним процесом, врівноважений стан може бути лише відносним для певного об'єкта, і досягатиметься штучними обмеженнями. Врівноважений стан та розвиток у різних історичних періодах формувався через встановлення обмежень впливу кон'юнктури, запровадження спеціальних підходів та регламентів при державному управлінні діяльністю суб'єктів господарювання. Прикладом застосування цього підходу може слугувати запровадження державної політики управління діяльністю великих мануфактур в Англії [].

Іншим прикладом є застосування цього підходу, починаючи з 20-х років у XVIII ст. XX ст., в країнах з командно-адміністративними методами управління. Застосування телеологічного підходу через встановлення відносно постійних «інституційних рамок» дало змогу зменшити трансакційні витрати, пов'язані з діяльністю суб'єктів господарювання, але відсутність конкуренції призвела до диспропорцій в економіці, збільшення збиткових підприємств, які отримували державну підтримку.

Збитковість підприємств утворювалася внаслідок збільшення виробничої собівартості продукції, зокрема, зростання витрат на придбання сировини за фіксованими цінами у визначених контрагентів, зниження якості сировини. При цьому власна готова продукція могла реалізовуватися за фіксованими цінами, нижчими від її виробничої собівартості.

Основним недоліком телеологічної концепції є неврахування кон'юнктури при плануванні діяльності підприємств низки галузей і «механічне» встановлення обмежень при врівноваженні функціонування, неврахування невизначеності зовнішнього економічного середовища. Для

урахування невизначеності середовища та ризиків застосовувалася у фінансовому плануванні генетична концепція.

Передумовами формування генетичної концепції були:

- посилення конкуренції,
- створення і розвиток фінансової та податкової систем,
- концентрація капіталу та праці,
- відокремлення власності від безпосереднього управління об'єктами та запровадження інститутів управління,
- науково-технічний прогрес,
- збільшення ризиків діяльності та посилення їх впливу на прибутковість підприємств [1].

Генетична концепція описує процес фінансового планування, що ґрунтується на минулих тенденціях та можливих змінах кон'юнктури в майбутніх періодах. Достовірність даних про поточний стан і майбутні зміни впливає на досягнення визначених цілей, оскільки початок планового періоду є ключовим. Генетична концепція фінансового планування визначає, що економіка розвивається системно і циклічно, перехід від одного етапу циклу до іншого може бути прогнозованим. При цьому економічна поведінка суб'єктів процесу може бути передбачуваною, що відповідно впливає на кон'юнктуру [1].

Процес «...складання планів ведення підприємництва у XIX ст. отримав назву «кон'єктура», або план ведення. Кон'єктурою визначалося передбачення й урахування різних випадковостей або елементів кон'юнктури, що впливали на дохідність діяльності та передбачення майбутніх дій» фінансового планування був пов'язаним з формуванням механізмів процесу пристосування до зміни кон'юнктури.

Це потребувало від науковців та управлінців розроблення методичного та організаційного забезпечення фінансового планування. Враховуючи те, що генетична і телеологічна концепції є протилежними підходами, по-різному було встановлено процес розрахунку планових показників. Характеристики

методів фінансового планування, які надаються у науковій літературі, не описують особливості їх застосування з погляду результату та достовірності розрахункових планових показників як проміжних або кінцевих результатів досягнення цілей.

Для реалізації телеологічної концепції передбачалися такі методи:

1. математичного аналізу
2. оптимального планування
3. нормативний
4. балансовий
5. оптимізації
6. програмно-цільовий.

Більшість із зазначених методів, динамічних коефіцієнтів, експертні методи тощо які обґрунтовувалися в науковій літературі, не застосовувалися в практичній діяльності підприємств. Отримані в результаті застосування методів оптимізації, динамічного або стохастичного програмування дані суперечили контрольним цифрам, нормативам і лімітам, які встановлювалися за директивного планування ієрархічно вищими органами управління та мали слугувати основою для складання фінансових планів. Проекти фінансових планів коригувалися такими органами при складанні міжгалузевих, республіканських та інших зведених планів. Затверджені фінансові плани не були оптимальними та адаптивними. З огляду на це ефективнішим для підприємств було застосування методу фінансового планування від досягнутого рівня з кількома відсотками зростання на рік, який цілком відповідав положенню телеологічної концепції, а саме рівномірності, прямолінійності розвитку підприємств. Зарубіжними науковцями для складання перспективного фінансового плану, який ґрунтувався на генетичній концепції фінансового планування, пропонувалися для застосування такі методи: «некількісного аналізу», кількісні методи (рівень прибутковості на вкладений капітал, WACC, CAPM, EVA, VBM, DCF, IRR),

методи кількісного прогнозування, сітьові методи планування, комплексні методи.

Отже, методи, передбачені для реалізації генетичної та телеологічної концепції, відрізняються за підходами до аналізу зовнішньої інформації та врахування стохастичного впливу факторів нестабільності і ризиків функціонування.

За ринкових відносин передбачається, що рівновага встановлюється економічними суб'єктами, які прагнуть до максимізації корисності діяльності, та утримується без запровадження додаткових заходів у поточному та майбутньому періодах.

У процесі планування наголос робився на максимізації прибутковості підприємства, яка залежала здебільшого від попиту споживачів. Неможливість прогнозування попиту у довгостроковому періоді вплинула на скорочення періоду планування до одного року. Враховуючи економічну сутність генетичної та телеологічної концепцій, слід зазначити, що вони не можуть застосовуватися в умовах, що характеризуються високим рівнем ризиків діяльності, у тому числі непередбачуваних, непрямолінійності розвитку та перервності його в наслідок утворення кризових явищ. Тому науковцями робилася спроба об'єднати окремі положення генетичної та телеологічної концепцій для надання плануванню властивостей гнучкості, адаптивності та інших властивостей, необхідних у той чи інший період.

Але об'єднання положень протилежних концепцій, або відокремлене їх застосування не відповідає сучасним умовам. Це також призвело до збільшення кількості суджень про фінансове планування, трактувань його видів та систем. Пропонується застосовувати концепцію фінансового планування, яка описуватиме механізм мінімізації ризиків, що передбачає оцінку рівня ризику, імовірності його настання, впливу на стійкість підприємства та врахування його в процесі фінансового прогнозування, стратегічного і тактичного фінансового планування.

Таким чином, за сучасних умов доцільно застосовувати у плануванні формування та використання фінансових ресурсів промислових підприємств концепцію фінансової рівноваги, яка базується на синтезі положень генетичної й телеологічної концепцій і визначає складові процесу планування, процедури збалансування показників плану, врахування ризиків та спроможності підприємства до ефективної діяльності та розвитку протягом планового періоду.

Застосування цієї концепції передбачає врахування в процесі планування не лише передбачуваних (прогнозних) змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування, а також неочікуваних змін, які виникають внаслідок кризових явищ та інших суттєвих змін. Такі непередбачені зміни можуть оцінюватися з огляду на попередній досвід підприємства, а також його адаптивні можливості, потенційної спроможності акумулювання або резервування фінансових ресурсів. За цією концепцією фінансове планування підприємств є видом внутрішньогосподарського планування і визнається процесом розробки системи планових показників, досягнення яких забезпечить ефективне формування, акумулювання, розподіл використання фінансових ресурсів, створить умови для прибуткової діяльності та стійкого розвитку за мінімальних ризиків. Стійкий розвиток, як динамічний процес, відбувається при наближенні або спрямуванні до фінансової рівноваги. У свою чергу, фінансова рівновага може досягатися через застосування фінансового планування підприємства [].

Методи фінансового планування при застосуванні концепції фінансової рівноваги пропонується обирати відповідно до етапів процесу планування, основними з яких є:

- оцінка фінансово-господарського стану, для якого проводиться перспективний, стратегічний аналіз та фінансово-економічний аналіз;
- розрахунок показників фінансового плану з використанням розрахунково-аналітичних, графічно-аналітичних, економіко-математичних та евристичних методів;

- оцінка якості планів та здійснення внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту за їх складанням і реалізацією з використанням евристичних, економіко-математичних та розрахунково-аналітичних методів;
- побудова плану із застосуванням графічно-аналітичних методів.

Для побудови фінансового плану пропонується застосовувати непрямий метод, оскільки він забезпечує розкриття інформації про джерела формування фінансових ресурсів, напрямки їх використання у плановому періоді та дає змогу оцінити ліквідність; прибутковість; структуру активів, зобов'язань і капіталу; кредитоспроможність, інвестиційну привабливість підприємства та окремих його видів діяльності, сегментів. За таким методом до складу джерел формування фінансових ресурсів може бути включено: чистий прибуток, амортизація необоротних активів, довгострокові та короткострокові зобов'язання (кредити банків, ресурси при проведенні пенсійних програм підприємства, цінні папери та ін.), приріст власного капіталу (окрім чистого прибутку), формування фінансових ресурсів в результаті збільшення забезпечень зобов'язань, доходів майбутніх періодів, отримання податкових пільг, цільове фінансування інвестиційно-інноваційних проектів, інші надходження фінансових ресурсів.

Напрями використання фінансових ресурсів визначено: приріст необоротних активів, зокрема збільшення капітальних інвестицій, збільшення довгострокової дебіторської заборгованості та ін.; приріст оборотних активів: запасів, поточних фінансових інвестицій, інших оборотних активів), відрахування частини чистого прибутку (доходу) до державного бюджету державними підприємствами, використання фінансових ресурсів на погашення довгострокових та короткострокових зобов'язань та їх забезпечень, убуток (зменшення) власного капіталу, приріст активів за пенсійними програмами, інше використання фінансових ресурсів [].

З метою підвищення якості складання фінансового плану запропоновано класифікацію його показників за формою утворення

акумулювання ресурсів. Статті фінансового плану класифіковано на грошові та негрошові (фондові) статті.

Для планування грошових статей може застосовуватися метод дисконтування, для негрошових (фондових) статей – методи оцінки за ринковою вартістю активів та залученого капіталу з урахуванням можливих подій планового періоду. При обчисленні планових показників доцільно враховувати фінансові різниці, які виникають при застосуванні різних оцінок вартості активів, зобов'язань та власного капіталу на кінець і початок планового періоду.

Зокрема, різниці, які утворюються при застосуванні різних методів оцінки вартості необоротних активів – у звітному періоді (на початок планового періоду) – історична вартість; а на кінець планового періоду – ринкова (чи справедлива) вартість. Тож, проведення у поточному періоді первісної чи змішаної оцінки активів, а у плановому періоді – футуристичної оцінки, утворює фінансові різниці [].

На обсяг таких фінансових різниць також впливає:

- сума перенесених витрат минулого періоду, нарахованих доходів і витрат планового періоду, відстрочених податків;
- сума зміни власного капіталу та вартості активів (в результаті втрати або поновлення корисності, переоцінки активів) на кінець планового періоду;
- результату фінансових і майнових операцій, пов'язаних з підвищенням ефективності використання основних засобів;
- зміна індексу інфляції; інших коефіцієнтів, які оцінюють фінансові ризики майбутніх періодів, зокрема ризики від операцій з погашення заборгованості з ПДВ облігаціями, ризики, пов'язані із зміною податкового законодавства, зміна експортних операцій, розвиток внутрішнього ринку збуту тощо.

Фінансове планування доцільно здійснювати з урахуванням також глобальних змін, які безпосередньо впливатимуть на діяльність підприємства.

Зокрема, А. Гор виділяє такі фактори, які можуть вплинути на діяльність підприємства: розробка ефективних відновлювальних джерел енергії, зростання вартості видобутку корисних копалин, система відбору та зберігання вуглекислого газу, зміна в глобальній енергетичній стратегії, та ін.

Таким чином, плановий обсяг фінансових ресурсів пропонується коригувати на резервний обсяг ресурсів, необхідних для покриття можливих збитків від структурних і кон'юнктурних змін та відновлення конкурентоспроможності. Ключем до розв'язання проблеми управління фінансами в умовах нестабільності повторюваності кризових явищ та, відповідно, перервності і скорочення, подовження планового періоду може стати запровадження системи планування, оскільки зменшує витрати на поновлення процесу планування та встановлення обґрунтованого плану.

При цьому важливе значення має фінансова політика, оскільки впливає на склад показників фінансових планів через визначення на плановий період процедури управління активами, зобов'язаннями, власним капіталом, і встановлення методів їх оцінки, інших методів, норм та індикаторів. Актуальними є питання системності застосування фінансової політики, її ролі у фінансовому плануванні та управлінні фінансами. Оскільки фінансова політика узгоджується в процесі фінансового планування, тому їх принципи і методи мають бути взаємодоповнюючими [].

Фінансова політика в процесі фінансового планування узгоджується за напрямками управління фінансами підприємства, впливає на розрахунок планового прибутку, інших фінансових ресурсів та регламентує застосування у фінансовому плануванні методів формування фінансового плану та оцінки його якості. У загальному вигляді якість фінансового плану визначає значення показників надходження та використання фінансових ресурсів, їх взаємозв'язку та вплив збурень зовнішнього оточення, сфокусований на зміни макроекономічних показників. Тому, для оцінки фінансового плану необхідно розраховувати показники джерел надходження та використання фінансових ресурсів. Адаптивність фінансового плану, як властивість його

якості, забезпечується налагодженням траєкторії рівноваги при врахуванні зміни показників фінансових ресурсів підприємства й таких показників, як: ВВП, темп інфляції, капітальні трансферти; зміна запасів матеріальних оборотних коштів; капітальні вкладення, експорт, імпорт, виробництво, споживання.

Як зазначало вище, концепція фінансової рівноваги у плануванні ґрунтується на положеннях послідовності фінансової політики підприємства у часі. Дієвістю цього підходу є запровадження на основі математичної моделі механізму індикативного вирівнювання фінансової політики у стратегічному та тактичному плануванні розвитку підприємства і державної фінансової політики. Наявність кореляційного зв'язку між показниками фінансового плану та окремими макропоказниками доводить, що зміна макропоказників впливає на прибуток підприємства. Крім цього, макропоказники є індикаторами зміни державного регулювання. Фінансові плани підприємства мають ураховувати фактори, які викликають у системі несуттєві коливання, та відповідні вигоди або втрати [].

Таким чином, забезпечуватиметься системність фінансового планування та збалансування фінансових ресурсів, що сприятиме формування стійкості розвитку підприємства. Такі підходи доцільно передбачити при розробці методичного та організаційного забезпечення фінансового планування.

1.3. Бізнес-планування як інструмент фінансового планування

На сьогоднішній день нестабільність факторів навколишнього середовища вимагає від підприємств детального прогнозування своєї стратегічної та поточної діяльності, врахування загроз і можливостей подальшого розвитку та досягнення поставлених цілей. Сучасність вимагає від менеджменту будь-якої організації вміння приймати відповідні управлінські рішення.

Важливим елементом стратегічного планування, який вирішальною мірою може передбачати реакцію підприємства на вимоги зовнішнього середовища та підтримувати його відповідну поведінку на ринку, є бізнес-планування, яке можна розглядати як дієвий інструмент сучасного менеджменту, завдяки якому підприємства можуть визначити мету і завдання свого функціонування, розробляти систему заходів щодо поліпшення результатів діяльності або запобігання небажаним явищам.

Бізнес-планування – це сучасний і досить популярний термін на сьогодні в бізнес-середовищі. Але розробка бізнес-планів і ведення діяльності в руслі постійного бізнес-планування з урахуванням всіх нюансів даного поняття (постійний моніторинг ринку, стану конкурентної середовища, складання планів для впровадження будь-яких змін і т.д.) на вітчизняних просторах знаходяться на відчутній відстані від європейських практик розвинених країн. Багато бізнесменів, які опрацювали не одне зарубіжне видання з розробки бізнес-планів і намагаються дотримуватися рекомендацій, викладених у них, стикаються з нерозглянутими там, та й невідомими на Заході труднощами.

На відміну від західних країн, ділове планування в Україні має ряд особливостей [1]. Українське законодавство на сьогодні не закріплює обов'язковості розробки бізнес-плану. Останній є новим документом для більшості українських підприємств [2]. Незважаючи на прагнення країни приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості продукції, послуг та принципів ведення бізнесу, значно поширена позиція, яка заперечує доцільність розробки розгорнутого бізнес-плану і передбачає, як альтернативу, стисле техніко-економічне обґрунтування.

Іноді вважається, що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняного бізнесу й інтуїцією. Для такого стану подій в Україні існує багато передумов. Слабка конкурентоспроможність українських бізнес-планів пояснюється цілим рядом помилкового ставлення до цього питання перш за все зі сторони

замовників бізнес-планів (під замовником розуміється юридична або фізична особа, яка володіє певною бізнес ідеєю і прагне до її реалізації). Для цього необхідно знайти інвестора, якого можна залучити саме якісним бізнес-планом. Цей документ власник ідеї може доручити розробити своїм внутрішнім спеціалізованим підрозділам, які частіше всього в дрібному та середньому бізнесі просто відсутні, або ж замовити у сторонньої організації, яка пропонує такі послуги, маючи висококваліфікованих досвідчених фахівців у сфері бізнес-планування та консалтингу.

Розглянемо саме останню ситуацію і, впливаючи з української практики, проблеми []. Бізнес-план повинен коротко та чітко відображати план реалізації проекту. Він дає змогу інвестору оцінити якість проекту та можливості учасників. Тобто це основний документ, переглянувши який, інвестор може прийняти рішення про вкладення своїх коштів у конкретну ідею. В той же час цей документ надає можливість особі, яка має певну бізнес-ідею, донести її до інвестора і отримати кошти на її реалізацію [].

Отже, можна зробити висновок, що даний документ являється корисним для кожного учасника бізнес-проекту і сприяє розвитку підприємництва та розвитку економіки і суспільства в цілому. Але дійсність і практичні аспекти відрізняються від теоретичних. Окрім ціни бізнес-плану замовник зацікавлений у результаті. А щоб його отримати, важливо виокремити та позбавитися від певних помилкових позицій та поглядів, що супроводжують українських підприємців при замовленні даної специфічної послуги. Отже, розглянемо основні помилки замовників бізнес-планів.

Перш за все, найпоширеніша проблема полягає у обсязі робіт, який замовник бажає отримати від розробників. Замовник вважає, що бізнес-план у нього вже є і все, що необхідно, це консолідувати цифри у таблиці, які потім буде легко аналізувати інвесторові. Але в більшості випадків при детальному ознайомленні спеціаліста з об'ємом робіт виявляється, що замовник має лише опис своєї ідеї а для того, щоб фінансовий план був переконливим, потрібно ще серйозно попрацювати [].

Тобто на практиці бізнес-середовище зіштовхується з проблемою недостатньої обізнаності керівників у питаннях бізнес-планування і звідки беруться цифри, здатні вразити інвестора. Отже, будь-який бізнес-план включає в себе три блоки: маркетинговий, організаційний і фінансовий. Перші два блоки бізнес-плану можна фактично розглядати, як підготовку вихідних даних для третього, фінансового. У маркетинговому блоці готуються вихідні дані для дохідної частини фінансового плану, в організаційному – для видаткової. Ось якщо всі ці цифри у вас є, тоді все готово для головного фінансового планування, оскільки в переважній більшості випадків саме там будуть зосереджені дані, що цікавлять інвесторів і замовників бізнес-плану.

Фінансовий блок в обов'язковому порядку містить []:

- бюджет доходів і витрат, який ілюструє прибутковість проекту; бюджет руху грошових коштів, який розраховується для визначення розміру інвестицій, термінів їх використання і повернення;
- розрахунок фінансових показників, що відображають прибутковість і стійкість проекту.

Але не варто робити швидких висновків і ставати прихильником поширеного погляду, що єдиним вагомим результатом бізнес-плану є фінансовий план. Безумовно, прогноз фінансових показників цікавить інвестора в першу чергу. Але, як правило, гарні цифри потрібно обґрунтувати і в цій справі будуть корисні і грамотний аналіз ринку, і переконлива програма просування та продуманий план розвитку продукту [].

А у випадку, якщо бізнес-план розробляється і для «внутрішнього користування», організаційний план повинен бути опрацьований максимально детально, щоб стати реальним керівництвом до дії. Нажаль, іноді замовники взагалі вважають, що інвестор читає тільки резюме бізнес-плану, основу якого складають ключові фінансові показники. Але далеко не всі інвестори такі легковажні, адже не варто забувати про те, що він інвестує

свої кошти і напевно прагнучим бути максимально детально ознайомлений з бізнес-проектом. Саме тому бізнес-план повинен розроблятися поступово, починаючи з опрацювання маркетингової частини, щодо якої знову ж в українському бізнесі існують помилкові стереотипи, план – це все, маркетинг – ніщо. Навіть розуміючи необхідність обґрунтування дохідної частини, деякі замовники намагаються викреслити зі складу робіт аналіз ринку і опрацювання тактики маркетингу, вважаючи це зайвою тратою коштів за інформацію, яка не відіграє кардинальної ролі в їх діяльності.

У багатьох випадках маркетинговий блок, що включає дослідження ринку – це найбільш трудомістка частина бізнес-плану:

- ємність і динаміку ринку;
- виявлення конкурентів, їх слабкі і сильні сторони;
- розробка стратегії конкуренції;
- аналіз можливих постачальників;
- розробка тактики діяльності на ринку: ціноутворення, способи продажів і просування товару, перспективи розвитку і т.д.

Розглянемо ще один проблемний аспект бізнес-плану, а саме аналіз ризиків. Незважаючи на той факт, що даний пункт входить у структуру бізнес-плану практично кожного стандарту, частіше за все до цього пункту підходять без особливої відповідальності, вставляючи в документ шаблонний примірник, навіть не корегуючи його з огляду до специфіки бізнес-проекту. Такий підхід являється вкрай непрофесійним.

Розробник зобов'язаний виявити всі ймовірні ризики, тобто можливі обставини, здатні привести до істотного погіршення показників проекту. Потім по кожному ризику розробляються заходи, спрямовані на його запобігання або компенсацію його негативного впливу. На завершення проводиться кількісна оцінка наслідків негативного розвитку подій і розрахунок фінансових показників за умови такого сценарію. Таким чином, в результаті роботи над цим пунктом бізнес-плану замовник отримує відповіді на два питання: які ризики найбільш небезпечні для життєздатності проекту?

що робити, щоб запобігти найбільш небезпечним ризикам та їх негативним наслідкам?

Слід відмітити також один із основних і частіше за все вирішальних аспектів специфіки бізнес-планування в Україні – ціна. Якісний, достовірний бізнес-план створюється висококваліфікованими спеціалістами під конкретний проект з урахуванням цілого ряду індивідуальних особливостей. Такий документ являється каталізатором розвитку підприємства або основним важелем стартапів. Звісно, його ціна не низька, як і аналогічні консалтингові послуги.

Саме тому замовники часто обирають не весь документ, а певні його частини, які являються для них найбільш складними і важливими при аналізі. Таке положення справ і являється передумовою появи всіх вище перерахованих помилок і хибного ставлення до певних структурних підрозділів бізнесплану. Якісний бізнес-план дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є такі:

- 1) обґрунтування економічної доцільності нових напрямків розвитку;
- 2) розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капітал;
- 3) визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- 4) підбір працівників, спроможних реалізувати такий план. Висновки з проведеного дослідження.

Незважаючи на відсутність законодавчих актів, які прямо зобов'язують розробку бізнес-планів, сьогодні в Україні прийнята значна кількість указів, які формують ділове середовище підприємства. Функціонування в ньому передбачає необхідність розробки бізнес-плану для одержання фінансування проекту. Підвищення обізнаності підприємців і управлінців та переймання зарубіжного досвіду стосовно бізнес-планування приведе український бізнес на новий більш високий рівень розвитку.

Наявність обґрунтованого бізнес-плану сприяє залученню капіталу, визначенню планів на майбутнє, ретельному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проекту. Його впровадження дозволить значно підвищити ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність і скоротити витрати. В умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКОНАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ РОЗВИТКУ ТОВ «КАРНЕЙ»

2.1. Організаційно-економічні передумови фінансового планування розвитку ТОВ «Карней»

В умовах розвитку національної ринкової економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності суспільства та підвищення рівня життя громадян. Стан цього сектора в області характеризують статистичні дані: за підсумками 2014 року в середньому на 10 тис. осіб наявного населення в Сумській області припадало 500 суб'єктів господарювання, з них середні підприємства – 4, малі підприємства – 41, фізичні особи-підприємці – 455. За підсумками 2013 року цей показник становив 505 суб'єктів господарювання, 2012 року – 512.

Регрес відбувся, в основному, за рахунок скорочення кількості фізичних осіб-підприємців на 2,4%, зумовлений збільшенням фінансового навантаження у зв'язку з уведенням у дію у 2011 році норм нового Податкового Кодексу України та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Серед регіонів України за показником кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення Сумщина посіла 20-е місце, випередивши Кіровоградську, Львівську, Волинську, Рівненську, Тернопільську області та Автономну Республіку Крим.

Серед районів і міст області за показниками розвитку малого та середнього бізнесу лідером є обласний центр: тут зосереджено більше половини малих підприємств області. Відповідно в місті Суми була найбільшою кількістю малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення – 90 підприємств.

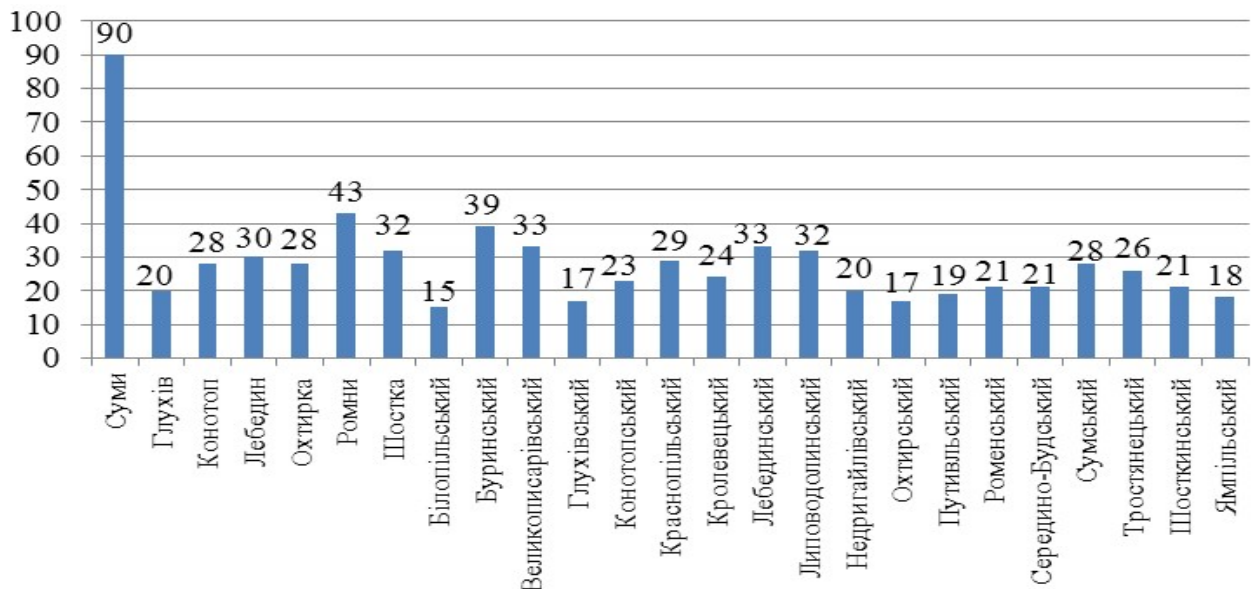


Рисунок 2.1 – Кількість малих та середніх підприємств на 10 тисяч наявного населення Сумської області на 01.01.2015 року

На початок 2015 року загальна кількість суб'єктів середнього та малого та середнього підприємництва в області дорівнювала 57,7 тис. одиниць. У структурі їх загальної кількості підприємства становлять 9,1 %, а фізичні особи-підприємці – 90,9%. У структурі підприємств найбільшу частку займають малі – 91,2% (4,8 тис. одиниць); на середні припадає 8,8% (461 одиниць).

Загальна кількість фізичних осіб-підприємців суб'єктів малого підприємництва на початок 2015 року становила 52,4 тис. одиниць, що на 3% менше в порівнянні з відповідним показником 2013 року.

Вагому соціальну роль підприємництва визначає його здатність до швидкого і масштабного створення нових робочих місць.

За підсумками 2014 року в малому та середньому бізнесі було зайнято майже 169,1 тис. осіб. Щоправда, упродовж останніх років незначний спад цього показника спостерігається на малих і середніх підприємствах. Так, у 2014 році на підприємства було зайнято 39,4 тис. осіб, що на 4,3% менше показника 2013 року, кількість найманих працівників у 2014 році становила 38,7 тис. осіб, що на 4,3% менше ніж у 2013 році. На середніх підприємствах області кількість найманих працівників у 2013 році скоротилася на 14,9% у

порівнянні з 2012 роком і становила 55,4 тис. осіб, що пояснюється глибокими кризовими процесами, які відбувалися в економіці країни.

Кількість найманих працівників у фізичних осіб-підприємців навпаки зросла до 24,9 тис. осіб (5,5%) у 2014 році проти 23,6 тис. осіб у 2012 році.

За даними Держкомстату, у 2014 році рівень зайнятості в малому підприємництві області у відсотках до загальної кількості працездатного населення становить 22,8%.

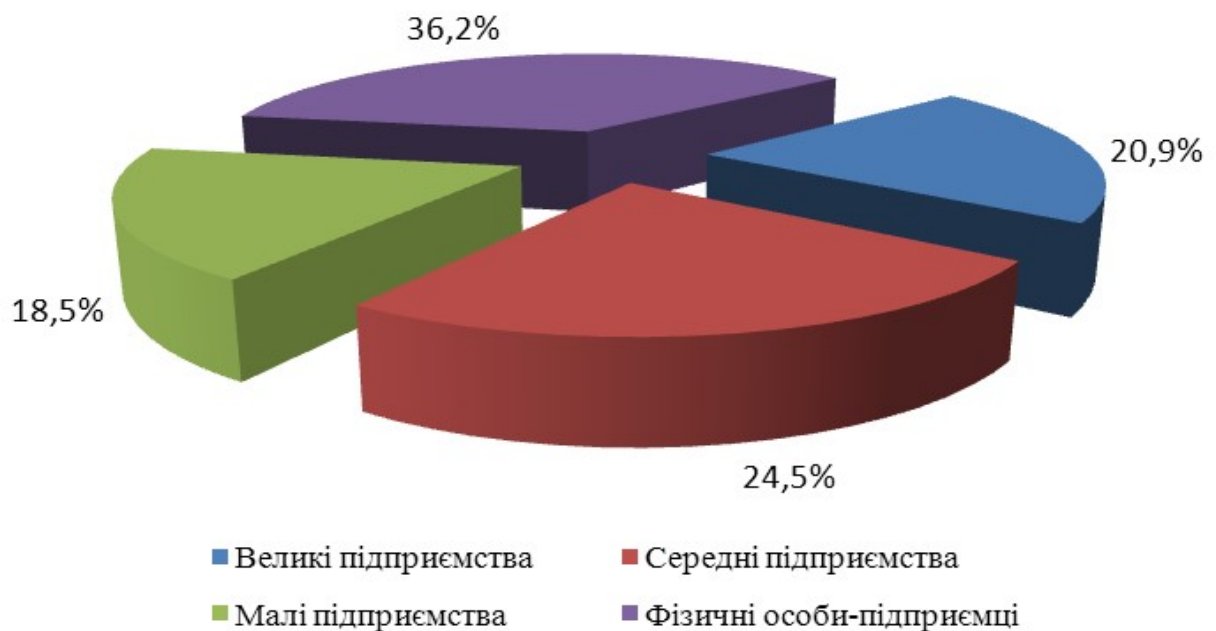


Рисунок 2.2 – Загальний рівень зайнятості у сфері підприємництва у 2014 році по Сумській області, 5

За видами економічної діяльності на підприємствах суттєвою є кількість найманих працівників, що працюють у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (23,9%), операцій з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (20,5%), промисловості (17,4%), сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (14,5%).

Позитивні зміни відбулися в напрямі збільшення середньомісячної заробітної плати найманих працівників на малих та середніх підприємствах. Зокрема, у 2014 році середня заробітна плата найманих працівників на малих підприємствах становила 2236,55 гривень, що на 14,4% більше ніж у 2013

році. Незважаючи на збільшення рівня оплати праці найманих працівників на підприємствах Сумської області, цей показник є нижчим від рівня по Україні загалом: у 2010 – 2013 роках – на 16,4-13,5%.

Низький рівень оплати праці на малих підприємствах спостерігається у сфері освіти, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, будівництві, лісовому господарстві, що менше від рівня обласного показника на малому підприємстві на 65,2-1,8%.

У таких видах діяльності, як "фінансова діяльність" та "оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі" рівень оплати праці найманих працівників є значно вищим – на 79,2% і на 21,9% відповідно.

У районах та містах області на малих підприємствах спостерігається низький рівень оплати праці найманих працівників. У 6 містах обласного значення та у 14 районах області заробітна плата найманих працівників була нижчою від обласного рівня, а в Глухівському районі – на рівні обласного показника. Проте більшою була оплата праці в Роменському (на 47,2%) Кролевецькому (на 27,4%) районах та м. Суми (на 14,4%).

За даними Державної податкової служби в Сумській області малими та середніми підприємствами та фізичними особами-підприємцями за 2014 рік було реалізовано продукції (робіт, послуг) на суму 14482,3 млн. гривень, що на 62,5% більше показника 2013 року і становить 41,6% від загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг).

У структурі обсягів реалізованої продукції малими підприємствами за видами економічної діяльності найвищу питому вагу посідають підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 55,5%, що є об'єктивним, зважаючи на те, що саме в торгівлі зосереджена найбільша кількість малих підприємств, сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 13,8%, промисловість – 12,3%.

У 2014 році обсяги надходжень до бюджетів усіх рівнів від суб'єктів малого підприємництва збільшились на 97,1%, що на 424,6 млн. гривень більше показника 2013 року.

Фінансові результати господарської діяльності суб'єктів підприємництва загалом і малого підприємництва, зокрема їх конкурентоспроможність, за умов ринкового середовища значною мірою залежать від ефективності системи управління витратами. Цей процес передбачає виготовлення певного обсягу продукції (робіт, послуг) з мінімально можливими витратами задля максимізації прибутку.

Частка підприємств, які отримали збиток, зменшилась з 44,7% у 2013 році до 36,2% у 2014 році. Фінансовий результат до оподаткування малих підприємств області за 2014 рік становив 63 млн. гривень прибутку (за 2013 рік – 227,3 млн. гривень збитку). Прибутки прибуткових підприємств зросли у 2 рази, а збитки збиткових підприємств зменшилась на 13,8%. Частка прибуткових підприємств малого бізнесу по чистому фінансовому результату домінуюча – 62,6% від загальної кількості малих підприємств.

Ураховуючи обмежені бюджетні ресурси фінансування програми малого підприємництва в Сумській області на 2014-2015 роки, що становили 475,5 тис. гривень, вона була зосереджена на наданні інформаційної, методичної та правової підтримки створенню та розвитку малого бізнесу.

Виконання програмних заходів сприяло:

- зменшенню регуляторного тиску на підприємницьке середовище шляхом підготовки і затвердження планів діяльності з підготовки проектів регуляторних актів, прийняття, перегляду та відстеження їх результативності. За період дії Програми малого підприємництва в Сумській області на 2014-2015 роки, переглянуто 2873 регуляторних актів органів місцевого самоврядування, внесено зміни до 75 регуляторних, скасовано 1990 регуляторних актів, що не відповідають принципам державної регуляторної політики. Відстежено 190 регуляторних актів, щодо результативності їх дії, за результатами 97 документи скасовано;

- підвищенню ефективності роботи реєстраційно-дозвільної системи за принципом "єдиного вікна", що спростило механізм входу-виходу з бізнесу, отримання документів дозвільного характеру. За січень-жовтень 2015 року

суб'єктам господарювання в межах дозвільних центрів видано 26106 документів дозвільного характеру, що на 21982 документи дозвільного характеру більше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року. Зареєстровано 353 декларації про відповідність матеріально-технічної бази суб'єкта господарювання вимогам законодавства. Надано на 5991 консультацію більше, ніж у 2014 році.

За період дії програми малого підприємництва в Сумській області на 2014-2015 роки, суб'єктам малого підприємництва передано вільних приміщень загальною площею 36,63 тис. кв. метрів, із них 25,95 тис. кв. метрів надано в оренду та 10,68 тис. кв. метрів передано у власність, залучено 7252 суб'єкта малого підприємництва до участі в регіональних закупівлях товарів, виконання робіт/послуг за державні кошти, якими охоплено 15015 одиниць замовлення на загальну суму 306,9 млн. гривень.

Незважаючи на всі позитивні зрушення, що відбулися протягом дії Програми малого підприємництва в Сумській області на 2014-2015 роки, існують проблеми, що стримують розвиток малого та середнього підприємництва області, на подолання яких будуть спрямовані заходи Програми розвитку малого та середнього підприємництва в Сумській області на 2016-2020 роки.

У ході аналітичної роботи робочої групи та ради підприємців проведений SWOT аналіз. Визначені внутрішні (сильні та слабкі сторони) та зовнішні (сприятливі можливості та загрози) чинники, що стримують розвиток підприємницької діяльності ТОВ «Карней».

Основні завдання SWOT-аналізу: виявлення сприятливих можливостей, визначення загроз і розробка заходів щодо знешкодження їхнього впливу, виявлення сильних сторін і зіставлення їх з ринковими можливостями, визначення слабкостей та розроблення стратегічних напрямів їх подолання, виявлення конкурентних переваг та формування її стратегічних пріоритетів.

Таблиця 2.1 - SWOT-аналізу перспектив фінансового розвитку ТОВ

«Карней»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Наявність стратегії розвитку Сумської області на період до 2015 року "Нова Сумщина – 2015" та "Програми підтримки малого підприємництва в Сумській області на 2014-2015 роки". 2. Відсутність тиску з боку місцевої влади та її налаштованість на розвиток бізнесу Сумщини. 3. Забезпечення прозорості, гласності та відкритості при прийнятті регуляторних актів. 4. Функціонування реєстраційно-дозвільної системи за принципом "єдиного вікна" (сприяє започаткуванню та веденню підприємницької діяльності). 5. Наявність банківських та інших фінансово-кредитних установ. 6. Фінансова та інформаційна підтримка суб'єктів малого підприємництва через комунальну установу "Сумський обласний фонд підтримки підприємництва". 7. Наявність освітніх установ та можливість перекваліфікації працівників. 8. Функціонування ради підприємців при Сумській обласній державній адміністрації. 9. Наявність кваліфікованої робочої сили	1. Недостатнє або відсутнє фінансування програм підтримки, розвитку малого підприємництва з місцевих бюджетів. 2. Кредитування банківськими установами малих та середніх підприємств на загальних підставах. 3. Високі відсоткові ставки для суб'єктів підприємницької діяльності 4. Низький рівень розвитку малого підприємництва, особливо у виробничій сфері, галузі переробки та послуг, і його зосередженість у посередницьких секторах економіки. 5. Слабка активна позиція представників громадських організацій, об'єднань підприємців у обговоренні проектів нормативно-правових актів з питань регулювання підприємницької діяльності. 6. Нерозвиненість та нефункціонування більшості об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва. 7. Слабка професійна підготовка кадрів для малого бізнесу. 8. Пасивність підприємців в отриманні інформації та недостатній рівень знань щодо чинного законодавства. 9. Відсутність стартового капіталу для започаткування бізнесу та брак обігових коштів для розвитку бізнесу
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Зниження адміністративних бар'єрів для розвитку підприємництва, проведення аналізу чинних нормативно-правових актів місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування щодо їх відповідності принципам державної регуляторної політики. 2. Створення сучасних елементів інфраструктури підтримки підприємництва бізнес-інкубаторів індустріальних і технологічних парків тощо. 3. Залучення вищих навчальних закладів Сумської області до перепідготовки кадрів для сфери підприємництва, у тому числі до програми "Українська ініціатива". 4. Фінансування інвестиційних проектів суб'єктів малого та середнього підприємництва на зворотній або безповоротній основі, здешевлення банківського кредитування для суб'єктів малого підприємництва (часткова компенсація відсотків за кредити). 5. Формування стимулюючих механізмів ресурсної підтримки бізнесу шляхом надання пільг з податків і зборів (що належать до компетенції місцевої влади). 7. Пожвавлення залучення інвестицій завдяки удосконаленню механізму якісного обслуговування інвестора "єдиного інвестиційного вікна". 8. Упровадження систем електронного документообігу та автоматизованого обміну даними між дозвільними центрами і дозвільними органами	1. Висока вартість кредитних ресурсів. 2. Подорожчання робочої сили, енергоносіїв. 3. Агресивна конкуренція сусідніх регіонів (створюють кращі умови для ведення бізнесу). 4. Нестабільність кон'юнктури на світових ринках. 5. Тінізація бізнесу. 6. Невирішення питання щодо реструктуризації боргів та заборгованостей, включаючи податок на додану вартість, а також виникнення нових заборгованостей. 7. Низька купівельна спроможність населення

2.2. Діагностика фінансового становища виробничо-торгових підприємств

Спочатку розглянемо динаміку фінансових ресурсів підприємства та джерела їх формування у балансі на основі додатків (А, Б, В), а потім на основі часткових показників проведемо оцінку фінансового становища ТОВ «Карней».

Актив - це система показників, які відображують склад і розміщення засобів господарства, згрупованих у якісно однорідні групи; пасив балансу - це система показників, які відображають джерела утворення й цільове призначення засобів господарства, також згрупованих в якісно однорідні групи. З погляду політичної економії пасив є сумою вартостей, отриманих із різних джерел, а актив - це конкретні форми існування цих вартостей.

У порівнянні зі звітними формами баланс містить найбільшу кількість показників. Господарські засоби та джерела їх утворення групуються в балансі за економічно однорідними групами - статтями балансу. До кожної статті балансу включаються однакові за економічним змістом засоби господарства чи джерела їх утворення. Статті балансу мають загальну назву, окремий код, їх записують окремими сумами. Статті бухгалтерського балансу поділяють на активні (ті, що розміщені в активі балансу) і пасивні (ті, що розміщені у пасиві балансу). Статті активу завжди характеризують господарські засоби: основні засоби, запаси, кошти, дебітори та ін. Статті пасиву завжди характеризують джерела власних і залучених коштів: статутний капітал, прибуток, кредити банку, розрахунки з постачальниками тощо.

Статті балансу розподіляються на однойменні та комплексні. Однойменні статті відображають стан якогось одного виду господарських засобів чи джерел їх утворення. Наприклад, основні засоби, нематеріальні активи, готова продукція, статутний капітал, пайовий капітал. Комплексні статті відображають стан кількох видів господарських засобів чи джерел їх

утворення. Наприклад, стаття «Виробничі запаси» об'єднує матеріали, паливо, запасні частини, напівфабрикати, комплектуючі вироби тощо.

Кількість статей балансу регламентується нормативними актами, але їх має бути стільки, щоб відобразити стан майна не тільки в цілому, а й згідно з його галузевими особливостями, щоб створити передумови для забезпечення контролю за збереженням майна, раціональним та ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, бути важливим джерелом інформації для аналізу та управління діяльністю підприємства. У зв'язку з цим Міністерство фінансів України розробляє та затверджує номенклатуру статей балансу, погоджуючи її з Держкомстатом України.

Для одержання узагальнених даних про стан та використання господарських засобів статті об'єднують в групи та розділи. При цьому назва і кількість статей балансу тісно пов'язані з класифікацією майна та джерел його утворення. А тому слід відрізнити три способи групування господарських засобів та джерел їх утворення, які відображаються на різних статтях балансу:

- перший - за функціональною роллю господарських засобів (актив) та порядком утворення й цільовим призначенням (пасив);
- другий - за способом перенесення вартості засобів виробництва на продукт, у створенні якого вони брали участь, а джерел - за формами утворення та цільовим призначенням;
- третій - за цільовим призначенням засобів господарства і джерел їх утворення.

Групування статей балансу за першим способом відбувається для отримання даних про обсяг ресурсів підприємства в цілому з виокремлюванням закріплених за сферою виробництва засобів праці, предметів праці; сферою обігу - предметів обігу, коштів, коштів у розрахунках; невиробничою сферою - засобів довгострокового споживання, засобів короткострокового споживання. Відтак, для визначення обсягу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, закріплених за сферами

виробництва, обігу і невиробничою сферою, за першою ознакою групують статті: основні засоби; виробничі запаси (матеріали, паливо, устаткування, запасні частини); незавершене виробництво; готова продукція; товари; кошти, цінні папери; дебіторська заборгованість покупців за відвантажену продукцію, векселі отримані, заборгованість підзвітних осіб та інших дебіторів; матеріальні цінності невиробничої сфери - актив балансу.

За порядком утворення й цільовим призначенням джерел утворення господарських засобів за першим способом групування об'єднують статті: джерела власних коштів (основної діяльності та спеціального (цільового) призначення) - статутний капітал, пайовий капітал, додатково вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, забезпечення наступних витрат і платежів; джерела позичених коштів - довгострокові кредити банків, довгострокові позикові кошти, короткострокові кредити банків, короткострокові позикові кошти, розрахунки з постачальниками, векселі видані, розрахунки з оплати праці, розрахунки з бюджетом, розрахунки зі страхування, розрахунки з іншими кредиторами, інші короткострокові пасиви.

З метою поліпшення використання даних балансу в управлінні, посилення аналітичної роботи на підприємстві групування статей балансу за другим способом здійснюється так, щоб отримати відомості про склад і обсяг основних і оборотних засобів. При цьому основні й оборотні засоби беруться з кожної сфери діяльності підприємства - виробництва, обігу, невиробничої сфери. Це дає змогу на підставі показників складу й обсягу основних засобів уявити загальний стан матеріально-технічної бази господарства. Нормальні показники оборотних засобів – це необхідна передумова нормального фінансового стану підприємства, який безпосередньо залежить від структури, обсягу й стану виробничих запасів, незавершеного виробництва, коштів, розрахунків та інших активів.

Кінцеві результати виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства значною мірою залежать від того, наскільки господарські засоби та джерела їх утворення використовуються за цільовим призначенням. А тому на кожному підприємстві має бути створено дійовий контроль, чітко визначено об'єкти й суб'єкти контролю за цільовим використанням господарських засобів та їх джерел. У цих випадках об'єкти контролю здебільшого збігаються з назвами статей балансу, за винятком комплексних статей, які розподіляються на складові частини. Наприклад, організувати ефективний контроль за використанням оборотних засобів, що їх згруповано в статті балансу «Виробничі запаси», - неможливо. Тоді цю статтю розподіляють на такі підстатті (елементи): матеріали - сировина та інші матеріали, покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби, конструкції та деталі, тара й тарні матеріали, мінеральні добрива та отрутохімікати, біопрепарати й медикаменти, матеріали, передані в переробку на сторону, інші матеріали; паливо – нафтопродукти, тверде паливо, інші види палива; будівельні матеріали й обладнання до встановлення - матеріали, конструкції та деталі, обладнання до встановлення вітчизняне, імпордне; запасні частини - запасні частини, обмінний фонд; насіння та корми - насіння, садивний матеріал, корми.

Статті дають можливість усебічно оцінити діяльність підприємства. А щоб ця оцінка була об'єктивною, треба дотримуватись єдності в оцінці самих статей балансу. Оцінку статей балансу регламентовано Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [П(С)БО], затвердженими Міністерством фінансів України.

Об'єднання статей балансу в економічно однорідні групи не є завершальним процесом їх групування. Усі статті балансу ще згруповують у розділи, яких в активі є три, а в пасиві – п'ять. Отже, статті балансу згруповано так, щоб порівнюючи підсумки розділів активу і пасиву та

окремих їх показників, можна було робити загальні висновки про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Природа балансу потребує рівності його активу й пасиву. Це зумовлено тим, що і в активі, і в пасиві відображаються ті самі засоби. Звідси випливають такі правила:

- актив дорівнює пасиву балансу, тобто підсумки активу і пасиву мають бути однаковими;
- загальний підсумок активу дорівнює сумі показників всіх його статей;
- сума показників усіх статей активу дорівнює сумі показників усіх статей пасиву балансу.

Загальні підсумки активу і пасиву балансу рівні між собою. Це обов'язкова умова правильності його складання. У цьому виявляється балансове рівняння. Рівність підсумків активу і пасиву балансу зумовлена тим, що в обох його частинах відображено у вартісній оцінці одні й ті ж господарські засоби, тільки згруповані за різними ознаками: в активі - за складом і розміщенням, у пасиві - за джерелами їх формування. Кожна група господарських засобів, розміщених в активі, має відповідне джерело їх формування, відображене в пасиві балансу. Відсутність рівності підсумків активу і пасиву балансу свідчить про наявність помилок, допущених при його складанні. Отже, бухгалтерський баланс - це фіксування на певну дату (як правило, 1-ше число місяця) активів і пасивів, які складаються з окремих статей, рівність активів і пасивів у грошовій оцінці.

Бухгалтерський баланс – це не тільки метод узагальнення інформації про стан та склад господарських засобів підприємства і джерел їх формування, а й форма фінансової звітності, яка містить важливу інформацію про фінансовий стан підприємства. Тому необхідно вміти не тільки складати баланс, а й розуміти його, вміти його читати з метою економічного аналізу.

Читати баланс – це вміти всебічно розуміти й аналізувати його статті, в яких на певну дату відображаються майновий стан підприємства, розміщення засобів і джерел, розмір власних коштів, стан розрахунків та

платоспроможність. Вміння читати баланс - це економічне і правове розуміння змісту кожної його статті, способу її оцінки та взаємозв'язку з іншими статтями.

Читати баланс повинні вміти керівники, власники, працівники економічних, фінансових і бухгалтерських служб підприємства, менеджери, акціонери, кредитори з метою прийняття управлінських рішень.

Балансове рівняння $\text{Активи} = \text{Пасивам}$ є необхідною умовою розгляду балансу як за формою, так і за змістом. Власне з цього розпочинається ознайомлення з бухгалтерським балансом.

Співвідношення $\text{Активи} = \text{Капітал} + \text{Зобов'язання}$ умовно можна назвати структурним, оскільки засвідчує, з одного боку, склад майна - основні, оборотні засоби, тобто величину засобів вкладених у господарську діяльність, а з іншого - хто і в якій формі брав участь у створенні (формуванні) майна підприємства (власний капітал, кредити банків, кредиторська заборгованість постачальникам тощо).

Зміна частки власних і залучених засобів буде свідчити про ступінь фінансової залежності підприємства від власників, акціонерів та кредиторів. За структурою бухгалтерського балансу можна визначити належність підприємства до певної галузі (виду) економічної діяльності (промисловості, сільського господарства, торгівлі, банківської, бюджетної діяльності тощо); організаційно-правових форм господарювання (приватне, колективне, комунальне, державне підприємство, господарське товариство тощо), за економічним призначенням продукту (продукція, виконані роботи, надані послуги).

Ще одне співвідношення $\text{Капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання}$ завжди характеризує вартість чистих активів, тобто майна, яке остаточно, після вирахування зобов'язань, є власністю підприємства і може бути об'єктом розподілу між засновниками чи акціонерами при ліквідації підприємства чи його закритті.

Змістовна частина бухгалтерського балансу визначається його будовою та структурою. У побудові активу і пасиву є як вітчизняна, так і світова практика. Вітчизняна практика: актив будують у порядку зростання ліквідності:

- нерухомість;
- запаси;
- кошти.

Пасив будують за зобов'язаннями перед власниками коштів: спочатку своїми, а потім чужими.

Світова практика: актив будують у порядку убудови ліквідності:

- грошові кошти;
- товари і запаси;
- нерухомість;
- акціонерний капітал.

Пасив будують за ступенем погашення:

- поточні рахунки до оплати;
- довготермінові Пасиви;
- акціонерний капітал.

Як відомо з попереднього, баланс - це показник зафіксованих на певну дату активів і пасивів підприємства. Причому у звітній формі балансу є дві дати: на початок звітного періоду і на кінець звітного періоду. Ця обставина дає можливість зіставляти показники балансу як у цілому, так і складові активу і пасиву в часі, визначати динаміку активів, зміни частки окремих статей чи розділів балансу, тобто структурні зрушення.

Проте, в процесі господарської діяльності відбувається безперервний рух засобів, зміна їх складу, розміщення та зміни у джерелах їх формування. Засоби та їх джерела під впливом господарських операцій збільшуються або зменшуються. Внаслідок чого змінюються і окремі статті балансу. В окремих випадках ці зміни зумовлюють появу нових статей балансу або зникнення інших.

Усі господарські операції за характером змін, які вони викликають у стані засобів та джерелах їх утворення (в активі і пасиві балансу), поділяються на чотири типи:

Операції першого типу характеризують зміни у складі господарських засобів і зумовлюють зміни в активі балансу: одна стаття активу збільшується, а друга зменшується на однакову суму. До операцій такого типу належать: відпуск матеріалів у виробництво; надходження заборгованості від дебіторів у касу або на поточний рахунок підприємства; видача коштів із каси підзвітним особам; оприбуткування готової продукції із виробництва тощо.

Операції другого типу викликають зміни у джерелах формування господарських засобів, що призводить до змін двох статей пасиву балансу: одна стаття пасиву збільшується, а друга - зменшується на одну і ту ж суму. До операцій такого типу відносять: погашення заборгованості постачальникам за рахунок отриманих кредитів банку; утримання податку з доходів фізичних осіб із заробітної плати робітників і службовців, що підлягає перерахуванню до бюджету та ін.

Операції третього типу характеризують надходження, додаткове залучення господарських засобів в оборот підприємства, зумовлюють збільшення залишків на одну і ту ж суму на відповідних статтях активу і пасиву балансу. Загальний підсумок при цьому теж збільшується, але рівність підсумків активу і пасиву не порушується. До операцій такого типу можна віднести: зарахування кредиту, наданого банком, на рахунок підприємства; зарахування на баланс основних засобів, введених в експлуатацію, з одночасним збільшенням статутного капіталу, як джерела їх утворення; нарахування заробітної плати працівникам з одночасним збільшенням витрат виробництва тощо.

Операції четвертого типу характеризують вибуття засобів із підприємства, призводять до зменшення на ту саму суму залишків відповідних статей активу і пасиву балансу. Загальний підсумок балансу при

цьому також зменшується, але рівність підсумків активу і пасиву зберігається. До операцій такого типу відносять: списання з балансу основних засобів і, відповідно, зменшення статутного капіталу; погашення заборгованості (з поточного або іншого рахунка) постачальникам за матеріали, підрядникам за послуги; перерахування до бюджету податків та інших платежів.

Динаміка валюти балансу, а також оборотних і необоротних активів, власного і позикового капіталу відображено на рис. 2.3-2.5.

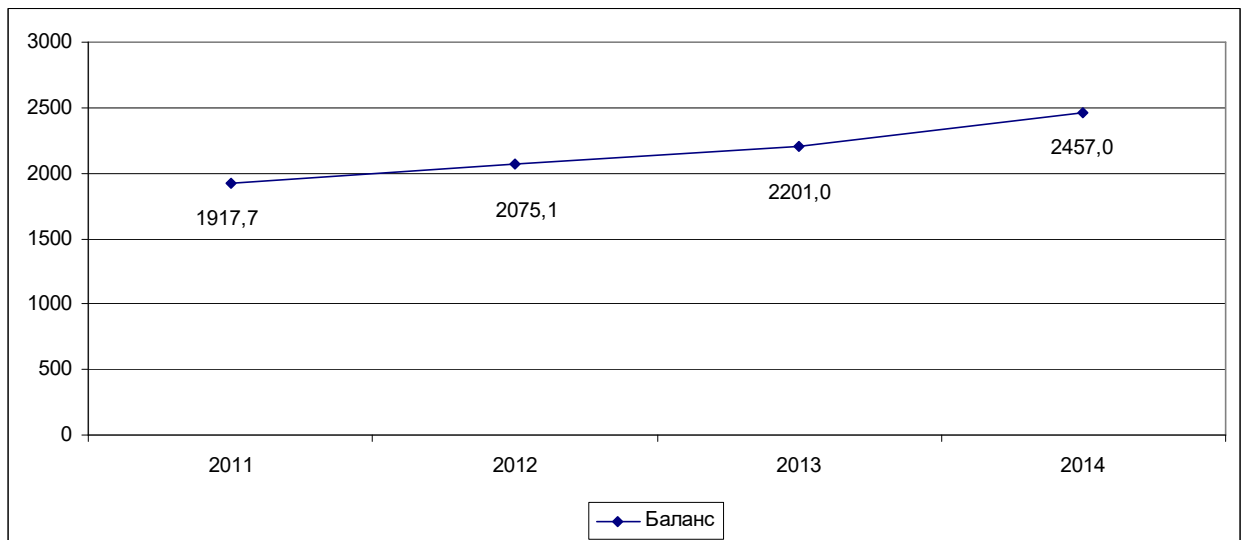


Рисунок 2.3 – Динаміка валюти балансу ТОВ «Карней» за 2011-2014 роки

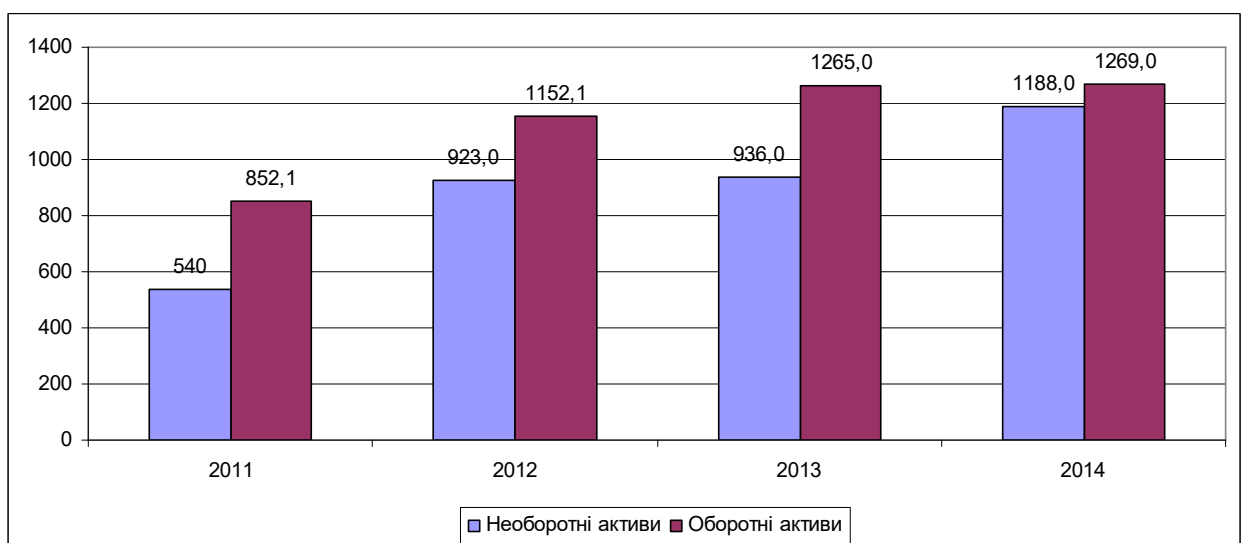


Рис. 2.4 – Динаміка необоротних та оборотних активів ТОВ «Карней» за 2011-2014 роки

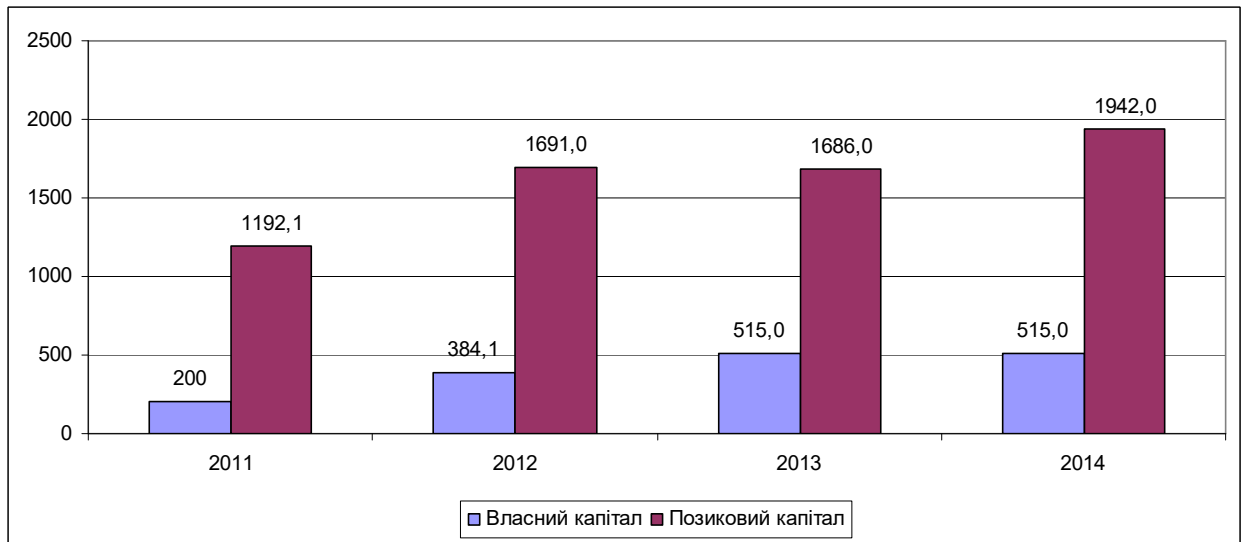


Рис. 2.5 – Динаміка власного та позикового капіталу ТОВ «Карней» за 2011-2014 роки

Аналізуючи отримані розрахунки відмічаємо зростання валюти балансу більш ніж на 500 тис.грн за 2011-2014 роки, що пов'язано з розширенням виробничо-господарської діяльності підприємства. Зростання відбувається як за оборотними так і за необоротними активами. Проте слід констатувати, що якщо у структурі активів необоротні у 2011 році займали 38%, то станом на кінець 2014 – майже 50%, що говорить про капіталізацію фінансових результатів підприємства.

У структурі пасивів великою залишається питома вага позикового капіталу, який представлений як короткостроковими банківськими позиками так і поточною кредиторською заборгованістю. Станом на кінець 2014 року власний капітал займає лише 21%, що потребує дослідження показників фінансової стійкості.

Фінансова стабільність підприємства є однією із найважливіших характеристик його фінансового стану підприємства і пов'язана з рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів. За різних умов, у яких функціонує підприємство, останнє для досягнення фінансової стійкості проходить різні етапи.

Умовою і гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства як бізнес-процесу є його фінансова стійкість. Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу та використання яких забезпечує діяльність підприємства на основі збільшення прибутку, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства в умовах допустимого рівня ризику. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно у стані "витримати" несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стійкість, тим більше переваг перед іншими підприємствами того ж сектора економіки в одержанні кредитів і залученні інвестицій.

Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами. Це сприяє його іміджу ("goodwill"), головної складової нематеріальних активів господарюючого суб'єкта [].

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Фінансова стійкість – один із головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності. У системі складових елементів фінансової стабільності підприємства фінансова стійкість займає одне із головних місць. Тому необхідним є пошук шляхів досягнення певного ступеня фінансової стійкості підприємства.

Для забезпечення фінансової стабільності функціонування підприємства у перспективі необхідно визначати конкретний рівень фінансової стійкості та здійснювати її кількісну оцінку. Велике значення мають визначення "певного ступеня" фінансової стійкості, низки чинників, що обумовлюють межу стійкості, обґрунтованості методичних підходів до її оцінки, особливо в умовах економіки кризового періоду. Кожне підприємство має визначити межу своєї фінансової стійкості. Недостатня фінансова

стійкість підприємства може призвести до його неплатоспроможності, а надлишкова – сприятиме створенню "зайвих" запасів та резервів, у зв'язку з чим зростуть витрати на їх утримання, спостерігатиметься недоотримання прибутку та гальмування темпів економічного розвитку підприємства. Визначення стандартизованої межі фінансової стійкості є складним процесом.

Кожне підприємство функціонує та здійснює свою операційну діяльність в умовах певного економічного середовища. Умови функціонування підприємства визначаються фазою розвитку економічної системи. Щодо підприємства генерує низка чинників макроекономічного характеру, на які підприємство впливати не зможе, але зворотний їх вплив на ефективність діяльності підприємства, його ліквідність, платоспроможність і тим більше фінансову стійкість досить значний.

На кожному етапі розвитку підприємства вплив чинників макроекономічного характеру є значним, але особливо їх значущість зростає на такій стадії розвитку системи, як економічна криза. Чинники макроекономічного характеру впливають на всі без винятку підприємства, проте характер їх впливу на фінансову стійкість залежить від специфіки діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання. Внутрішні чинники, які впливають на фінансову стійкість, відображують специфіку діяльності підприємства та обумовлюються стадією життєвого циклу самого підприємства.

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У ньому, як у дзеркалі, знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, в тому числі і роботи з управління фінансовими ресурсами, тобто фінансової роботи. Бо, як уже підкреслювалося, для отримання доходу, прибутку підприємство повинне на належному рівні, з найменшими витратами

організувати виробництво, збут продукції, раціонально розпорядитися наявними власними і позиковими ресурсами, тими ресурсами, які воно одержує, реалізуючи новостворену вартість.

До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належить фінансова структура капіталу (співвідношення позикових і власних коштів, а також довгострокових і короткострокових джерел коштів) і політика фінансування окремих складових активів (насамперед необоротних активів і запасів). Тому з метою оцінки фінансової стійкості необхідно проаналізувати не тільки структуру фінансових ресурсів, але й напрями їхнього вкладення. Для оцінки рівня фінансової стійкості використовують наступні показники:

- коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів;
- коефіцієнт автономії (платоспроможності);
- коефіцієнт маневреності власних коштів;
- коефіцієнт ефективності використання власних коштів;
- коефіцієнт використання фінансових ресурсів усього майна. У ході оцінки фінансової стійкості підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі.

Узагальнюючий показник фінансової стійкості наведено у таблиці 2.2.

Часткові показники фінансової стійкості наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Часткові показники фінансової стійкості підприємства

Показники	Оптимальне значення	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення (+,-) 2014 року від:	
					2012 року	2013 року
Коефіцієнт економічної незалежності	$\geq 0,5$	0,185	0,234	0,210	0,025	-0,024
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\leq 0,5$	0,815	0,766	0,790	-0,025	0,024
Коефіцієнт фінансової залежності	$< 2,0$	5,402	4,274	4,771	-0,632	0,497
Коефіцієнт фінансування	$> 1,0$	0,227	0,305	0,265	0,038	-0,040
Коефіцієнт заборгованості	$< 1,0$	4,402	3,274	3,771	-0,632	0,497
Коефіцієнт маневреності	$\geq 0,5$	0,094	-0,283	-1,307	-1,401	-1,023
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\geq 1,0$	0,344	0,365	0,265	-0,079	-0,100

Таблиця 2.2 – Узагальнюючий показник фінансової стійкості ТОВ «Карней»
у 2012-2014 роках

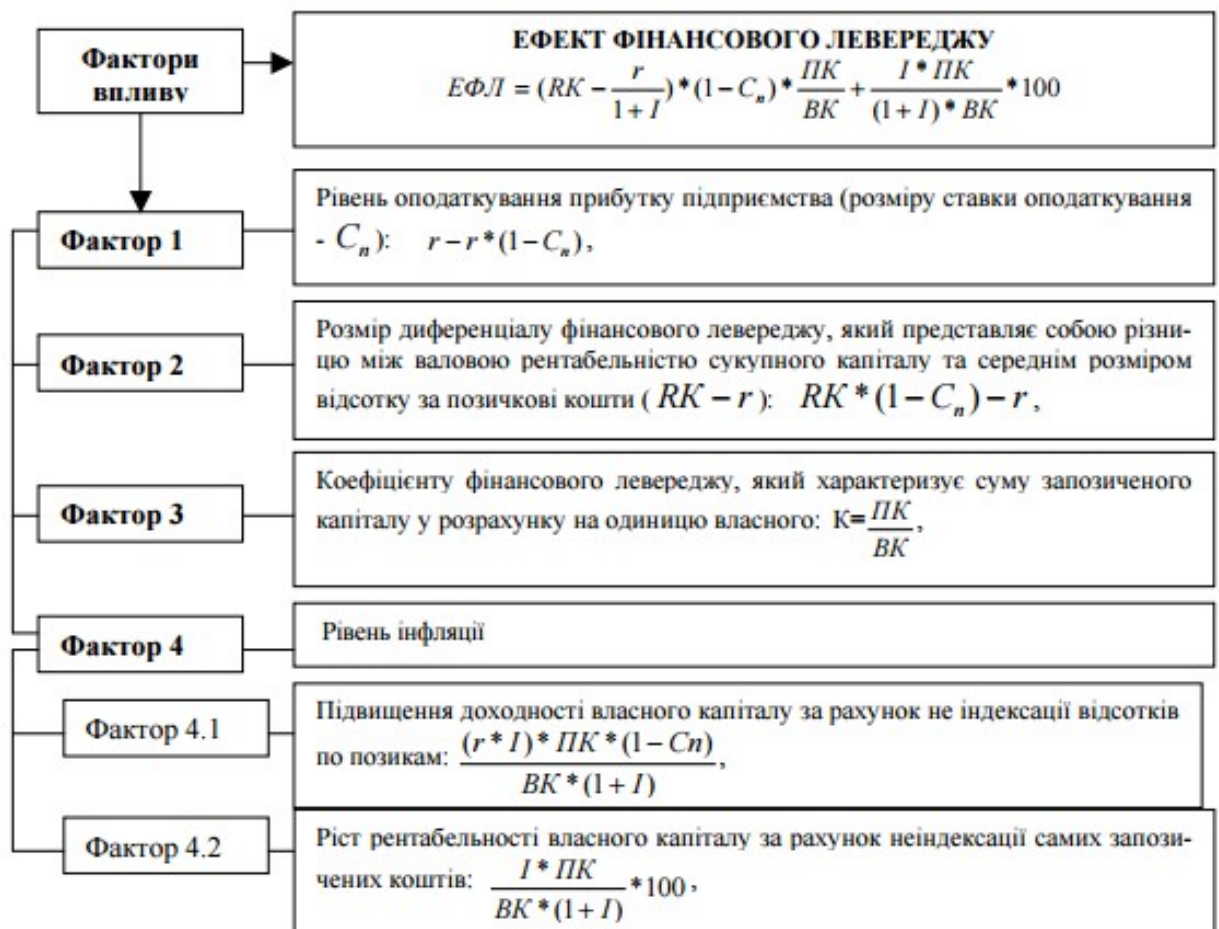
Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення (+,-) 2014 року від:	
				2012 року	2013 року
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів	-538,90	-421,00	-673,00	-134,10	-252,00
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	36,10	-146,00	-673,00	-709,10	-527,00
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	200,90	138,00	95,00	-105,90	-43,00
Запаси	582,30	456,00	284,00	-298,30	-172,00
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу для формування запасів	-1121,20	-877,00	-957,00	164,20	-80,00
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	-546,20	-602,00	-957,00	-410,80	-355,00
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	-381,40	-318,00	-189,00	192,40	129,00
Надлишок (+) нестача (-) джерел фінансування на 1 грн запасів, грн	-0,65	-0,70	-0,67	-0,01	0,03
Тип фінансової ситуації відповідно класифікації	Критична фінансова стійкість			-	-

Часткові показники фінансової стійкості відображають динаміку і ситуацію, наведену на рисунку 2.5.

На підприємстві відсутній власний оборотний капітал (різниця між власним капіталом і необоротними активами), що говорить про фінансування необоротних активів за рахунок позикового капіталу, що не завжди є доцільним.

Високе від'ємне значення власного оборотного капіталу та знай рий рівень запасів сформували критичний (найгірший) тип фінансової стійкості, нестача джерел фінансування на 1 гривню запасів складає 0,67 копійок станом на кінець 2014 року.

Наведені у таблицях дані ще раз підтверджують високу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Проте використання позикового капіталу можна вважати вигідною стратегією, яка здатна забезпечити примноження власного капіталу, і така вигідність можливо при умові, що плата за користування позиковими ресурсами не перевищує рентабельність власного капіталу, про що свідчить ефект фінансового важеля.



Умовні позначення: RK - валова рентабельність сукупного капіталу, %; r - середня ставка відсотку за позичкові кошти, %; C_n - ставка податку на прибуток, частках одиниці; $ПК$ - середня сума позикового капіталу, грн.; $БК$ - середня сума власного капіталу, грн.; I - темп інфляції, частках одиниці.

Рисунок 2.6 – Модель фінансового левериджу

Проведені теоретичні дослідження економічної літератури щодо питання оптимізації інвестиційних ресурсів дозволили нам зробити наступні висновки.

Найчастіше для вирішення проблеми оптимізації інвестиційних ресурсів використовують ефект фінансового важеля (левериджу). При цьому подальший аналіз отриманих результатів базується на наступних міркуваннях:

- 1) при використанні тільки власних коштів фінансовий леверидж дорівнює нулю;
- 2) чим більшу заборгованість порівняно до власного капіталу має підприємство, тим вищий його фінансовий леверидж;
- 3) якщо доходність інвестицій, які здійснюються із залученням позикових коштів, перевищує процент за кредит, леверидж є позитивним;
- 4) якщо доходність з інвестицій не перевищує процент за позиковим коштом, леверидж є негативним;
- 5) якщо інвестиції приносять доход, рівний проценту за кредит, леверидж є нейтральним.

Розрахункове значення ефекту фінансового левериджу (ЕФЛ) обумовлюється дією наступних чинників: рівнем оподаткування прибутку підприємства; розміром диференціалу фінансового левереджа, який представляє собою різницю між валовою рентабельністю сукупного капіталу та середнім розміром відсотку за позикові кошти; коефіцієнтом фінансового левериджу, який характеризує суму запозиченого капіталу у розрахунку на одиницю власного; рівнем інфляції, який може сприяти підвищенню доходності власного капіталу за умов не індексації відсотків по позикам та самих запозичених коштів.

В економічній літературі у якості критеріїв оптимізації структури капіталу виділяють наступні підходи:

- мінімізація середньозваженої вартості сукупного капіталу; максимізація рівня прибутковості (рентабельності) власного капіталу;
- мінімізація рівня фінансових ризиків.

На наш погляд, не можна зосереджуватися на одному із виділених підходів, треба використовувати їх у сукупності та взаємозв'язку. Це дозволить забезпечити комплексність та системність процесу оптимізації. Саме тому процес оптимізації структури капіталу, що використовується в інвестиційній діяльності, слід представити як послідовне виконання наступних етапів:

1. визначення та оцінка загальної потреби в капіталі (він повинен бути достатнім для реалізації конкретного інвестиційного заходу, інвестиційної програми);
2. визначення максимально можливої (враховуючи сучасний фінансовий стан підприємства) частки інвестиційних ресурсів, які можуть бути профінансовані із власних джерел;
3. конкретизація можливих варіантів фінансування інвестиційних заходів (програм);
4. розрахунок показників рентабельності власного капіталу, фінансового ризику та швидкості повернення інвестованого капіталу для кожного виділеного варіанту фінансування;
5. у межах між найбільшою часткою власного капіталу і його нульовим рівнем у загальному об'ємі коштів фінансування з використанням критеріїв максимуму показника «рентабельність – фінансовий ризик» мінімуму показника «швидкість повернення капіталу» визначається оптимальна комбінація коштів, необхідних для фінансування інвестицій.

Оптимізація структури капіталу нами буде проведена у третьому розділі. Розрахунок ефекти фінансового важеля наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Розрахунок ефекту фінансового левериджу для ТОВ «Карней»

Показники	2012	2013	2014	Відхилення (+,-) 2014/2012
Прибуток до сплати податків і відсотків, тис.грн	694,90	524,00	501,00	-193,90
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн	694,90	524,00	501,00	-193,90
Податок на прибуток, тис.грн.	112,90	110,00	85,00	-27,90
Прибуток від звичайної діяльності, тис.грн	582,00	414,00	416,00	-166,00
Коефіцієнт оподаткування	0,18	0,18	0,18	0,00
Середній розмір капіталу, у тому числі:	1996,40	2138,05	2329,00	332,60
- власного капіталу	367,05	449,55	515,00	147,95
- позикового капіталу	1629,35	1688,50	1814,00	184,65
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	4,439	3,756	3,522	-0,92
Рентабельність власного капіталу, %	158,56	92,09	80,78	-77,78
Рентабельність сукупного капіталу, %	29,15	19,36	17,86	-11,29
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	14,09	15,59	16,97	2,88
Темп інфляції, %	14,00	14,00	18,00	4,00
Ефект фінансового левериджу, %				
- в умовах стабільності цін	54,82	11,63	2,58	-52,24
- в умовах інфляції	160,47	105,61	105,17	-55,30

Середньозважена ціна позикового капіталу нами розраховується виходячи з того, що вартість кредитних ресурсів для керівництва підприємства у середньому складає 24% (всі керівники ТОВ «Карней» пропрацювали на керівних посадах в банках більше 10 років), а кредиторська заборгованість коштує у середньому 7-12%.

Стабільне позитивне значення ефекту фінансового важеля в 2011-2014 роках, особливо в умовах інфляції, свідчить про побудову високоефективної системи фінансового менеджменту ТОВ «Карней», особливо стосовно залучення позикових ресурсів.

Таблиця 2.5 – Розрахунок ефекту фінансового левириджу для ТОВ «Євросруб»

Показники	2012	2013	2014	Відхилення (+,-) 2014/2012
Прибуток до сплати податків і відсотків, тис.грн	5296,00	57,00	2809,00	345,00
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн	5568,00	254,00	2993,00	529,00
Податок на прибуток, тис.грн.	0,00	0,00	0,00	0,00
Прибуток від звичайної діяльності, тис.грн	5296,00	57,00	2809,00	345,00
Коефіцієнт оподаткування	0,00	0,00	0,00	0,00
Середній розмір капіталу, у тому числі:	15174,00	17568,50	19542,00	10253,00
- власного капіталу	13870,00	16546,50	17979,50	8801,50
- позикового капіталу	1304,00	1022,00	660,50	549,50
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	0,094	0,062	0,037	0,02
Рентабельність власного капіталу, %	38,18	0,34	15,62	-11,22
Рентабельність сукупного капіталу, %	34,90	0,32	14,37	-12,15
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	20,86	19,28	27,86	27,86
Темп інфляції, %	14,00	14,00	18,00	4,00
Ефект фінансового левириджу, %				
- в умовах стабільності цін	1,32	-1,17	-0,50	-0,82
- в умовах інфляції	4,49	0,95	1,25	0,80

Підводячи підсумок, спробуємо провести діагностику ймовірності банкрутства ТОВ «Карней» то ТОВ «Євросруб» за методикою Бівера.

Неспроможність є природнім явищем ринкового середовища. За часів Радянського Союзу практика застосування інституту неспроможності провадилась лише у розвинутих країнах. Неспроможність є природнім явищем ринкового середовища, тому в Україні Закон «Про банкрутство» був прийнятий лише у 1992 році. І до 1999 року законодавство про банкрутство в Україні складалося з єдиного у цій сфері Закону, який регулював порядок та умови визнання юридичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності

банкрутами з метою задоволення претензій кредиторів. Після проведення реформи законодавства про банкрутство у 1999 р. до зазначеного Закону були внесені зміни, унаслідок чого він був викладений у новій редакції – як Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» Причини підйомів і спадів у діяльності підприємства розглядаються як дія цілого ряду факторів:

- зовнішніх: кризовий стан економіки, загальний спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, зміна кон'юнктури ринку, неплатоспроможність чи банкрутство партнерів, політична нестабільність держави, недосконалість законодавства в галузі господарського права і антимонопольної політики, податковий гніт держави, посилення міжнародної конкуренції, рівень добробуту населення, зміни в технології виробництва, розвиток науки і техніки тощо;

- внутрішніх: компетентність керівництва фірми, високі витрати на виробництво продукції, випуск нерентабельної продукції, недостатні обсяги збуту внаслідок незадовільної роботи маркетингових служб підприємства, дефіцит власного оборотного капіталу, низький рівень техніки, технології та організації виробництва, створення наднормативних залишків, незадовільна платіжна дисципліна, непродумана кредитна політика підприємства тощо.

Отже, виділити пріоритетність факторів неможливо. У значній мірі діють зовнішні фактори й серед них головний – політична, економічна та фінансова нестабільність, що призводить до невпевненості ведення діяльності та й взагалі неплатоспроможності, до банкрутства суб'єктів господарювання.

Виділяють наступні етапи аналізу фінансових передумов неплатоспроможності та банкрутства підприємства:

1. Виявлення і обґрунтування причин виникнення банкрутства. Причини підйомів і спадів з діяльності підприємства розглядаються як дія цілого ряду факторів зовнішніх та внутрішніх.

Крім того, існує ряд методик, розроблених зарубіжними вченими:

- коефіцієнт Бівера;
- Z-рахунок Е.Альтмана;
- показник Конана та Гольдера;
- тести Лісу і Таффлера;
- модель Спрінгейта та інші;

2. Прогнозування та оцінка імовірності банкрутства. Для прогнозування і оцінки можливого банкрутства за вітчизняними методами економічного суб'єкта передбачена система коефіцієнтів і критеріїв для визначення незадовільності балансу неплатоспроможних підприємств: коефіцієнт покриття (Кп), коефіцієнт забезпеченості власними засобами (Кз) та коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності (Кв), що свідчить про наявність реальної можливості у підприємства відновити або втратити свою платоспроможність протягом певного періоду.

У вітчизняній практиці позначені моделі застосовуються мало, оскільки не враховують галузевих особливостей розвитку підприємств та притаманним їм форм організації бізнесу і в цілому особливостей вітчизняної економіки. Йдеться про суто теоретичний характер підходів до прогнозування банкрутства. У вітчизняних умовах дані такого прогнозування є необ'єктивними і не дають підстав для практичних висновків. Мають бути розроблені аналогічні вітчизняні моделі прогнозування з урахуванням галузевих особливостей.

З метою своєчасного виявлення тенденції формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючою суб'єкта підприємницької діяльності і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, проводиться систематичний експрес аналіз фінансового стану підприємства (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера.

Оцінка фінансового стану підприємства за показниками У.Бівера. Відомий фінансовий аналітик Уільям Бівер запропонував свою систему показників для оцінки фінансового стану підприємства. З метою діагностики банкрутства він рекомендував дослідити тренд показників.

Таблиця 2.6 – Діагностика ймовірності банкрутства ТОВ «Карней» у 2012-2014 роках за коефіцієнтом Бівера

Показники	Рекомендовані значення показників			2012	2013	2014
	група I - стійкий фінансовий стан	група II - за 5 років до банкрутства	група III - за рік до банкрутства			
Коефіцієнт Бівера	0,4-0,45	0,17	-0,15	0,404	0,313	0,309
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\leq 3,2$	$\leq 2,0$	$\leq 1,0$	1,032	0,897	0,653
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	6-8	4	-22	28,047	18,810	16,931
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\leq 0,37$	$\leq 0,50$	$\leq 0,80$	0,815	0,766	0,790
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	0,4	$\leq 0,3$	$= 0,06$	0,017	-0,066	-0,274

Таблиця 2.6 – Діагностика ймовірності банкрутства ТОВ «Євросруб» у 2012-2014 роках за коефіцієнтом Бівера

Показники	Рекомендовані значення показників			2012	2013	2014
	група I - стійкий фінансовий стан	група II - за 5 років до банкрутства	група III - за рік до банкрутства			
Коефіцієнт Бівера	0,4-0,45	0,17	-0,15	2,285	5,708	3,179
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\leq 3,2$	$\leq 2,0$	$\leq 1,0$	85,744	137,692	48,101
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	6-8	4	-22	17,831	30,004	16,064
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\leq 0,37$	$\leq 0,50$	$\leq 0,80$	0,116	0,064	0,052
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	0,4	$\leq 0,3$	$= 0,06$	0,574	0,705	0,585

В систему показників Бівера і їх значення для діагностики банкрутства входять:

- Коефіцієнт Бівера;
- Рентабельність активів;
- Фінансовий ліверидж;
- Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом;
- Коефіцієнт покриття.

Нормативні значення показників У. Бівера розподілені на три групи для стійких компаній, за 5 років до банкрутства, за 1 рік до банкрутства.

Проведені розрахунки свідчать, що ймовірність банкрутства досліджуваних підприємств доволі низька, проте коефіцієнт Бівера значно покращився, як би підприємство мало власний оборотний капітал, хоча як показує розрахунок ефекту фінансового важеля, позикові кошти використовуються також ефективно.

2.3. Оцінка ефективності фінансового планування розвитку ТОВ «Карней»

В даному розділі ми розглянемо фінансові результати діяльності ТОВ «Карней» та проаналізуємо виконання фінансового плану розвитку ТОВ «Карней» за 2009-2015 роки.

Кінцевим результатом господарської діяльності підприємства в абсолютному вираженні є прибуток. Але він повною мірою не дає змоги судити про успішність діяльності цього підприємства на ринку, його економічний потенціал, конкурентоспроможність, виживання тощо. Абсолютні показники повинні доповнюватися показниками ефективності роботи, тобто комплексом показників рентабельності.

Саме поняття «рентабельність» походить від слова «рента», що в загальному вигляді означає дохід. Виходячи з цього, рентабельність – це прибутковість. Раніше термін «рентабельність» означав саме ступінь віддачі від використання факторів виробництва. Зокрема, відомий американський учений-економіст П.Е. Самуельсон указує, що рентабельність є безумовним

доходом від чинників виробництва як винагорода за підприємницьку діяльність, технічні нововведення та вдосконалення, за вміння ризикувати в умовах невизначеності, як монопольний дохід, як етична категорія.

З розвитком ринкових відносин рентабельність стала охоплювати й інші сторони економічної діяльності суб'єкта господарювання (виробничу, підприємницьку, інвестиційну тощо). В.Я. Горфінкель і В.А. Швандар відзначають, що рентабельність являє собою відносний показник прибутковості, який показує ефективність розвитку підприємства.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхній розмір відображає співвідношення отриманого ефекту з укладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці й ціноутворенні.

Ще один підхід розглядає рентабельність підприємства як якісну вартісну оцінку рівня віддачі витрат або міри використання наявних у підприємства виробничих ресурсів (капіталу, праці тощо) у процесі виробництва основної продукції (товарів, виконання робіт, надання послуг) та її реалізації. У будь-якому визначенні рентабельність – це відносний показник, що означає відношення суми отриманого (очікуваного) фінансового результату до одного з показників (виручки, витрат, середньої вартості основних і обігових коштів, фонду заробітної плати тощо.). На сьогодні у світовій обліково-аналітичній практиці використовуються десятки показників для оцінювання стану суб'єкта: рентабельність продажу продукції, рентабельність активів і власного капіталу, обіговість активів, вартість компанії тощо.

Усі показники можуть бути об'єктами управління й характеризувати хід того чи іншого процесу на підприємстві. Але для скорочення витрат і успішного управління підприємством найбільш ефективні традиційні показники рентабельності, що дають змогу препарувати баланс підприємства з позицій взаємозв'язку його складових із прибутком. Коефіцієнти

рентабельності можуть бути розраховані також за окремими видами активів, окремими формами залученого позикового капіталу, окремими об'єктами реального й фінансового інвестування.

Усі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції.

Рентабельність продажу ($R_{пр}$) розраховується за заданий період часу й виражається у відсотках. За допомогою рентабельності продажу підприємство може оптимізувати цінову політику, а також витрати, пов'язані з комерційною діяльністю. Значення рентабельності продажу специфічні для кожного підприємства, що може пояснюватися відмінностями конкурентних стратегій і асортиментом продукції, яка випускається. Для розрахунку рентабельності продажу можуть використовуватися різні види прибутку, що зумовлює існування різних варіацій цього коефіцієнта. Найбільш часто аналізується рентабельність продажу, розрахована за валовим прибутком; операційна рентабельність продажу; рентабельність продажу, розрахована за чистим прибутком. При цьому операційна рентабельність продажу являє собою відношення прибутку (до оподаткування) до виручки, виражене у відсотках. Вона показує, яка частина прибутку міститься в кожній гривні отриманої виручки за вирахуванням сплачених відсотків і податків. Рентабельність продажу за чистим прибутком розраховується як частка від ділення чистого прибутку на виручку, що є найбільш конкретизованим показником в оцінюванні реалізаційної діяльності для будь-якого підприємства.

Рентабельність активів ($R_{ак}$) являє собою фінансовий коефіцієнт, що показує прибутковість і ефективність діяльності підприємства. Цей показник

дає відомості про те, який прибуток отримано суб'єктом господарювання з кожної витраченої гривні.

За допомогою показника рентабельності активів можна виявити, які розбіжності між прогнозованим рівнем рентабельності й реальним показником, а також зрозуміти, які фактори вплинули на відхилення. Також цей показник доцільно використовувати для порівняння ефективності функціонування підприємств в одній галузі. Під час розрахунку коефіцієнта рентабельності власного капіталу чистий прибуток зараховують до власного капіталу, не коригуючи на суму відсотків по кредиту, що є загальноприйнятим у практиці розрахунків попереднього показника рентабельності.

Рентабельність витрат ($R_{\text{вит}}$) діяльності визначається як відношення загального прибутку від звичайної діяльності до всіх витрат від звичайної діяльності. Цей показник характеризує витратну рентабельність і показує, скільки прибутку припадає на кожну гривню всіх понесених за звітний період витрат. Цей показник також може розраховуватись на базі операційних витрат ($R_{\text{ов}}$) як відношення прибутку від операційної діяльності до розміру операційних витрат.

Детальніше це означає, скільки прибутку припадає на гривню понесених операційних витрат, тобто вигідність для підприємства виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, продажу товарів, понесених інших витрат операційної діяльності, і являє собою витратний показник рентабельності. Рентабельність продукції ($R_{\text{прод}}$) відображає ефективність сукупних витрат на виробництво й реалізацію продукції, тому рентабельність продукції розраховується як відношення прибутку від продажу до повної собівартості.

Аналізуючи отримані розрахунки відмічаємо стабільну прибутковість діяльності ТОВ «Карней». Так, на 1 гривню виручки від реалізації станом на кінець 2014 року підприємство отримає майже 13 копійок прибутку, а на 1 гривню власного капіталу – 80 копійок.

Таблиця 2.7 – Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «Карней» у 2011-2014 роках, тис.грн

Стаття	2011	2012	2013	2014	2014/2011 +,-
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2 406,6	3 097,7	3 156,0	3 919,0	1 512,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2 187,4	2 465,7	2 661,0	2 999,0	811,6
Валовий: прибуток	219,2	632,0	495,0	920,0	700,8
Інші операційні доходи	138,6	145,2	115,0	126,0	-12,6
Адміністративні витрати	74,4	111,7	135,0	413,0	338,6
Інші операційні витрати	2,3	12,2	23,0	85,0	82,7
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	281,1	653,3	452,0	548,0	266,9
Інші фінансові доходи	44,1	54,1	86,0	85,0	40,9
Фінансові витрати	3,8	12,5	14,0	114,0	110,2
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	321,4	694,9	524,0	501,0	179,6
Витрати (дохід) з податку на прибуток	58,4	112,9	110,0	85,0	26,6
Чистий фінансовий результат: прибуток	263,0	582,0	414,0	416,0	153,0

Таблиця 2.8 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Карней» у 2011-2014 роках

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення (+,-) 2014 року від:	
				2012 року	2013 року
Рентабельність (+) збитковість (-),%					
- продажу	22,43	16,60	12,78	-9,65	-3,82
- витрат	37,54	23,80	18,76	-18,78	-5,03
- активів	29,15	19,36	17,86	-11,29	-1,50
- власного капіталу	158,56	92,09	80,78	-77,78	-11,32

До негативних моментів слід віднести від'ємні темпи зростання прибутковості, як по відношенню до 2012 року так і по відношенню до 2013 року.

І нарешті спробуємо проаналізувати досяжність планових фінансових показників семирічного розвитку, закладених у бізнес-план 2008 року.

Таблиця 2.9 – Планові та фактичні показники діяльності ТОВ «Карней» за 2009-2015 роки, тис.грн.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Планові показник 2008 року						
Вартість ресурсів	1456	2620	3643	4980	6603	8599	10073
Чистий дохід	2145	3458	5891	7845	9127	12078	15150
Собівартість реалізованої продукції	1945	2748	4457	6015	7567	9087	12012
Прибуток від операційної діяльності	212	554	879	1045	1478	2078	2375
Чистий прибуток	184	415	641	778	1047	1458	1847
Фактичні результати діяльності за 2011-2014 роки							
Вартість ресурсів	н.д.	н.д.	1918	2075	2201	2457	н.д.
Чистий дохід (факт)	н.д.	н.д.	2407	3098	3156	3919	н.д.
Собівартість реалізованої продукції	н.д.	н.д.	2187	2466	2661	2999	н.д.
Прибуток від операційної діяльності	н.д.	н.д.	281	653	452	548	н.д.
Чистий прибуток	н.д.	н.д.	263	582	414	416	н.д.

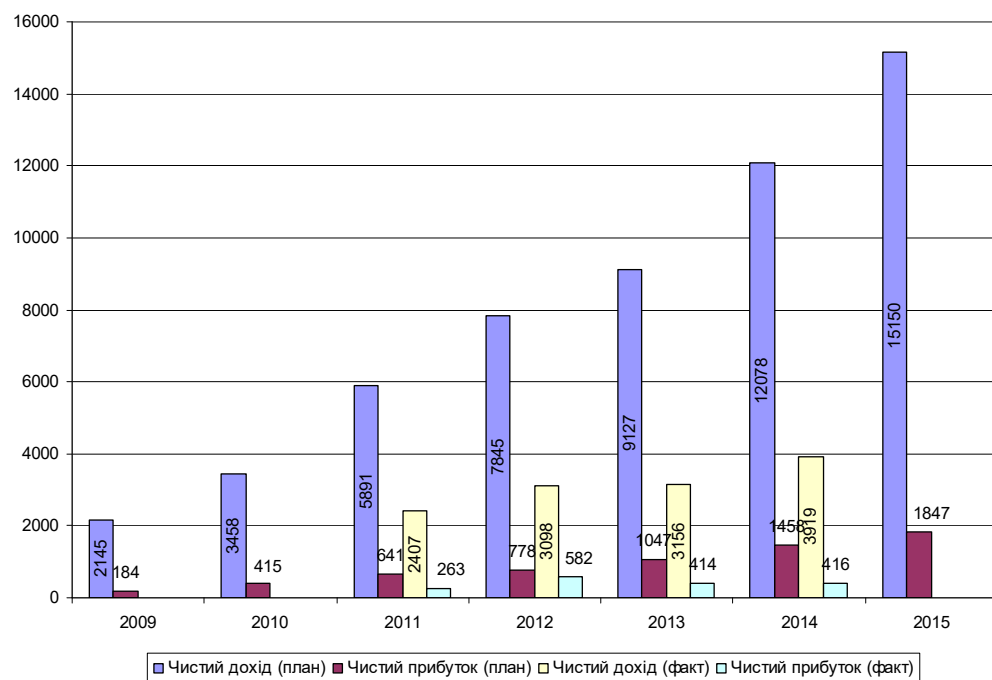


Рисунок 2.7 – Графічне відображення планових та фактичних показників діяльності ТОВ «Карней»

Як свідчать проведені дослідження, ТОВ «Карней» не змогло досягнути планових показників розвитку до 2015 року. До основних причин зі слів керівництва слід віднести:

1) зміна напрямку діяльності, оскільки підприємство починало діяльність як виробник гіпроскартону, але через здороження газу зі 600 грн до 4800 грн на 100 м³, виробництво стало нерентабельним;

2) на закупівлю обладнання позика бралася у валюті, через знецінення національної грошової одиниці частину майна довелося виводити з виробничого процесу на погашення зобов'язань перед банківськими установами.

Таким чином, на прикладі ТОВ «Карней» ми можемо прослідкувати не тільки вплив внутрішніх факторів на реалізацію фінансових планів, а і вплив зовнішнього економічного середовища, яке здатне значно відкоригувати фінансові плани.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТОВ «КАРНЕЙ»

3.1. Оптимізація структури капіталу ТОВ «Карней»

Існує велика кількість теорій, що показують, яким чином відбувається встановлення оптимальної структури капіталу, при цьому вибір оптимальної структури можна вести за такими напрямками:

- традиційна теорія;
- теорія Міллера – Модільяні;
- теорія компромісу;
- теорія асиметричної інформації (сигналізування, ієрархій) [.

Відповідно до традиційного підходу корпорація має деяку оптимальну структуру капіталу, яка максимізує доходи акціонерів (вартість корпорації). Графічно дане твердження представлене на рис. 3.1.

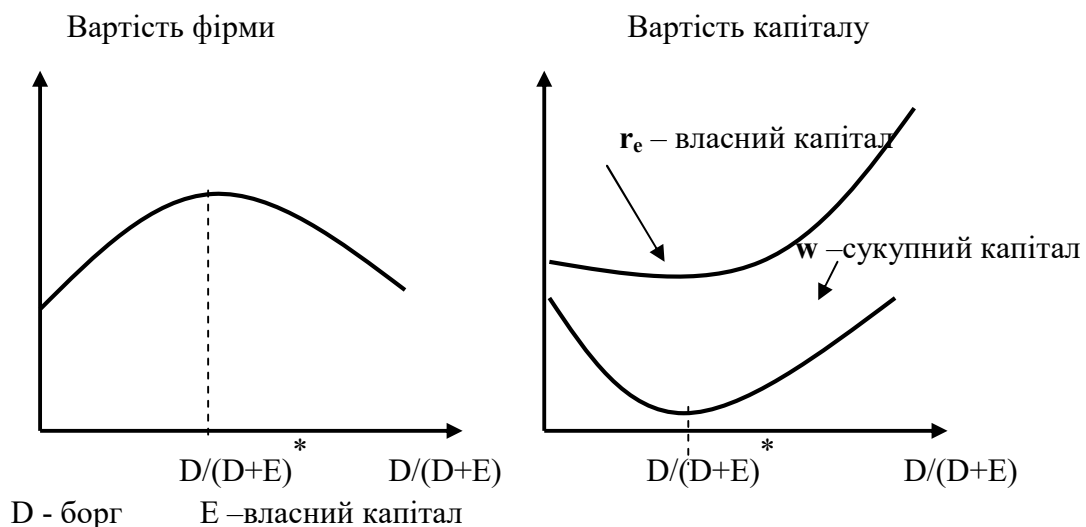


Рисунок 32.1 – Традиційний підхід до визначення оптимальної структури капіталу

Традиціоналісти вважають, що не значні за розміром зобов'язання не впливають на доходність акцій, тобто норма доходності по звичайним акціям

є приблизно постійною до досягнення деякого обсягу позикових коштів. В цей час, так як вартість боргових зобов'язань нижче вартості власного капіталу, оскільки борговим інструментам властивий менший ризик, ніж акціям, середня вартість капіталу буде знижуватися.

Також традиціоналісти стверджують, що існує таке граничне значення зобов'язань, при якому ризик фірми та вартість власного капіталу почнуть зростати. Вартість боргу зі зростанням ризику також почне зростати.

В результаті вартість сукупного капіталу корпорації матиме форму параболи, а мінімум вартості сукупного капіталу означатиме його оптимальну структуру - $D/(D+E)$.

Традиційна теорія лише констатує існування оптимальної структури капіталу, але не дає ніяких чітких рекомендацій щодо пошуку такого оптимального співвідношення.

До 1958 року в теорії структури капіталу не існувало чітких моделей, а панували розпливчасті гіпотези, які ґрунтувалися на аналізі практики вибору джерел фінансування менеджерами фірм. В 1958 році ж була опублікована найвідоміша робота в сфері корпоративних фінансів – стаття Ф. Модільяні і М. Міллера (ММ) «Витрати по залученню капіталу, корпоративні фінанси та теорія інвестування».

В ній ММ здійснюють формулювання теореми: вартість компанії не залежить від структури її капіталу. На їхню думку, вартість капіталу фірми визначається виключно потоком її прибутку, який, в свою чергу, залежить від інвестицій. Ринкова вартість представляє собою капіталізацію очікуваних грошових потоків з урахуванням ризику.

Ринкова вартість V_o дорівнює сумі ринкової вартості оплаченого капіталу V_o^e та ринкової вартості боргу D_o :

$$V_o = V_o^e + D_o \quad (3.1)$$

Модель структури ММ показує: якщо ринкова вартість боргу підвищується внаслідок фінансового левериджу корпорації, то відповідно на цю ж суму знижується ринкова вартість оплаченого капіталу. Тому на ринкову вартість всього капіталу його структура не впливає.

При доведенні теореми ММ вперше використовують новий спосіб, названий арбітражем – визначення різниці у вартості капіталу на двох різних ринках. ММ доводять, що вартість капіталу двох фірм, які відрізняються за структурою капіталу, є однаковою. Інакше інвестори продавали б цінні папери тієї корпорації, вартість капіталу якої нижча, і, навпаки, купували б цінні папери корпорації, вартість капіталу якої вища. Але закони ринкової економіки такі, що ціни на різних ринках урівноважуються внаслідок намагання інвесторів одержати високий прибуток.

Висновок ММ був сформований при достатньо жорстких припущеннях:

- всі інвестори однаково поведуть себе на ринку і мають однакові очікування щодо однакових видів активів;
- ринок капіталів досконалий, тобто залучення капіталу відбувається на однакових умовах, трансакційні витрати відсутні;
- вартість боргу постійна і дорівнює безризиковій відсотковій ставці
- всі фірми в моделі мають постійні річні прибутки, які виплачуються акціонерам;
- повністю відсутні податки.

Ввівши в модель корпоративні прибуткові податки, а згодом і податки на доходи фізичних осіб, ММ приходять до нового висновку: вартість компанії прямо пропорційна величині боргового навантаження. Тобто максимальна вартість корпорації забезпечується стовідсотковим фінансуванням за рахунок позикового капіталу. Цей, досить парадоксальний на перший погляд, висновок обумовлений існуючою в багатьох країнах світу системою оподаткування – відсотки по боргових зобов'язаннях виплачуються з прибутку до сплати податків, що зменшує розмір бази оподаткування.

Така умова дійсна і в Україні. Відповідно до статті Податкового Кодексу України у разі сплати процентів за борговими зобов'язаннями до складу валових витрат відносяться будь-які витрати, пов'язані з виплатою або нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями (у тому числі за будь-якими кредитами) протягом звітного періоду, якщо такі виплати або нарахування здійснюються у зв'язку з веденням господарської діяльності платника податку.

Дослідження М. Міллера і Ф. Модільяні привернули увагу до питань оптимальної структури капіталу і в подальшому багато дослідників зверталось до цієї теми.

Достатньо широке розповсюдження в США отримала теорія компромісу, графічно представлена на рис.3.2.

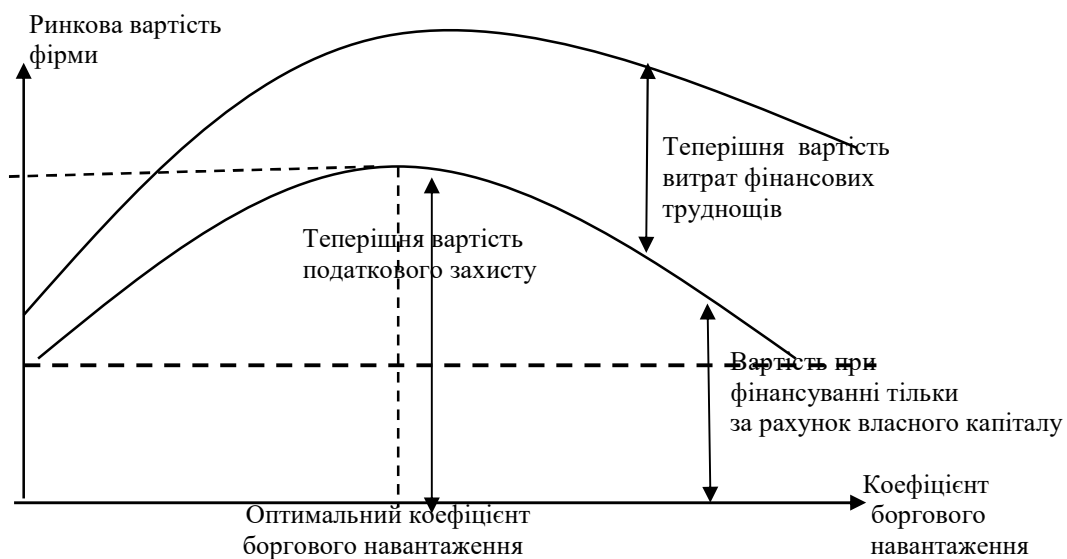


Рисунок 3.2 – Компромісний підхід формування оптимальної структури капіталу

Сутність стратегічного компромісу полягає в тому, що рішення про структуру капіталу є компромісом між податковим захистом і витратами від погіршення фінансового стану, фінансових криз та банкрутства. Американський економіст Е. Альтман показав, що такі витрати часто перевищують 20 % вартості корпорації.

Згідно з цією теорією фірми, що мають надійні матеріальні активи і значні обсяги оподаткованого прибутку, що потребує захисту, повинні планувати високі коефіцієнти боргового навантаження, а фірми, що мають ризикові матеріальні активи, вимушені здійснювати фінансування здебільшого за рахунок власного капіталу.

Практична реалізація стратегічного компромісу пов'язана з великою кількістю витрат і труднощів, які при цьому неможливо відразу нейтралізувати.

В моделі ММ вся інформація є симетричною, тобто інвестори і менеджери мають ідентичну інформацію щодо планів фірми.

Акцент на недійсності такого припущення зробив Г. Дональдс та наступні прихильники теорії асиметричної інформації (ієрархії).

Основні принципи теорії ієрархії:

- а) менеджмент корпорації надає перевагу внутрішнім фондам фінансування;
- б) фірми встановлюють плановий коефіцієнт дивідендних виплат у відповідності зі своїми інвестиційними можливостями;
- в) якщо фірма потребує зовнішнього фінансування, то випускає спочатку найбільш надійні цінні папери.

Дана теорія не передбачає визначеного планового (оптимального) співвідношення боргу і власного капіталу. Менеджмент фірми при виборі джерел фінансування завжди прагне вибрати джерело вищої ієрархії, тобто з найменшими витратами по залученню та найменшим ризиком.

В рамках даної теорії до найвищої ієрархії відноситься власний капітал.

Після використання у повному обсязі власного капіталу відбувається фінансування за рахунок позикового. Зовнішні джерела також ієрархічно структуровані. Спочатку використовується позика (найбільш доступне і дешеве джерело в країнах з розвинутою економікою), потім – розміщення будь-яких цінних паперів.

Теорія ієрархії більше спроба описати реальну поведінку фінансових менеджерів, ніж науковим обґрунтуванням вибору такої структури капіталу, яка б максимізувала вартість фірми. Найбільшою перевагою додержання принципів ієрархічного фінансування є мінімізація ризиків і витрат фірми по залученню джерел фінансування.

Аналіз адекватності правил теорії ієрархії в українських умовах показує наступне:

а) фінансування з власних джерел (нерозподіленого прибутку та спеціально створених фондів) в порівнянні з фінансуванням з зовнішніх джерел обумовлене такими обставинами:

- внутрішні власні джерела мають, як правило, нульову вартість;
- використання таких джерел не потребує розкриття додаткової інформації про підприємство;
- використання внутрішніх власних джерел практично не підвищує ризиків;

б) вибір конкретного джерела фінансування залежить від схильності менеджерів даного підприємства до ризику, тобто менеджери, які схильні до більшого ризику, вибиратимуть більш ризикові джерела фінансування з меншою вартістю, менше схильні до ризику – вибиратимуть більш дорогі, але менше ризикові фінансові ресурси.

Закони ринкової економіки не змінюються з роками: бізнес починається з грошей, постійно їх потребує і існує заради примноження грошей. Тому однією з найголовніших проблем фінансового менеджменту є формування раціональної структури джерел фінансування необхідних обсягів витрат та забезпечення бажаного рівня доходів.

При цьому раціональна структура джерел фінансування тісно пов'язана з дивідендною політикою, яку проводить підприємство. Їх зв'язок полягає у тому, що досягнення достатньої чистої рентабельності власного капіталу та високого рівня дивіденду залежить від структури капіталу; в свою чергу, можливості підприємства щодо формування тієї чи іншої структури капіталу

залежать від чистої рентабельності власного капіталу та норми розподілу прибутку на дивіденди.

Маючи високу чисту рентабельність власного капіталу, підприємство в змозі залишати більше нерозподіленого прибутку на розвиток, тобто на нарощення власних засобів. Забезпечуючи фінансування стратегічних потреб підприємства, власні засоби виконують також гарантійну функцію у взаємовідносинах підприємства з контрагентами, зокрема з кредиторами.

При звичайних умовах діяльності суб'єкт господарювання не повинен повністю використовувати свої позикові можливості. Завжди має залишатися резерв «позикової сили», щоб у випадку необхідності скористатися позикою без перетворення диференціалі фінансового важелю у від'ємну величину.

Досвідчені фінансові менеджери в США вважають, що краще не перевищувати питому вагу 40 % позикового капіталу у загальному капіталі, тобто плеча фінансового важелю 0,67.

Визначимо причини та ступінь їх впливу на зниження потенційних доходів власників за допомогою факторного аналізу показника рентабельності власного капіталу. Розрахунок факторного аналізу рентабельності власного капіталу було проведено за допомогою комп'ютерної програми.

Для розрахунку факторного аналізу рентабельність власного капіталу дорівнює:

$$ROE = \text{ПВчп} \times \text{МК} \times \text{Роб} \times \text{Коб} \quad (3.2)$$

де ПВчп – питома вага чистого прибутку в загальній сумі прибутку;

МК – мультиплікатор капіталу. При його підвищенні зростає рентабельність власного капіталу:

$$\text{МК} = \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} \quad (3.3)$$

де $Роб$ – рентабельність обороту, визначається як відношення балансового прибутку до чистого доходу від реалізації продукції і характеризує ефективність управління витратами і цінової політики підприємства;

$Коб$ – коефіцієнт оборотності капіталу.

Результати аналізу наведені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Факторний аналіз рентабельності власного капіталу

Показник	Роки	
	2012	2014
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	582,0	416,0
Чистий дохід від реалізації продукції	2465,0	3919,0
Власний капітал	315,0,5	515,0
Рівень оподаткування, %	18,0	18,0
Питома вага чистого прибутку, %	65,478	58,450
Рентабельність продажу до сплати податку на прибуток, %	5,661	2,680
Коефіцієнт оборотності капіталу	5,147	4,880
Мультиплікатор капіталу	1,196	1,267
Рентабельність власного капіталу, %	22,836	9,691
Зміна ROE (2014 р. до 2012 р.), %, в т. ч.:		-13,145
За рахунок зміни питомої ваги чистого прибутку, %		-1,741
За рахунок зміни мультиплікатора капіталу, %		0,875
За рахунок зміни оборотності капіталу, %		-0,815
За рахунок зміни рентабельності продажу, %		-11,464

Вони показують, що зниження рентабельності власного капіталу на 13,145 % зумовлене на 11,464 % неефективною політикою підприємства щодо управління витратами і цінами, тобто зниженням рентабельності обороту. Як ми вже визначили у попередньому розділі, основною причиною такої ситуації є зниження валового та чистого прибутків 2014 року приблизно у два рази порівняно з попереднім роком.

Але зниження рентабельності продажу не є єдиний фактор зниження рентабельності власного капіталу.

Ми бачимо з табл. 3.1, що зниження потенційного доходу акціонерів також зумовлене збільшенням відносного рівня оподаткування (-1,741 %) та збільшенням періоду обороту капіталу (-0,815). Вплив цих факторів невеликий, проте підприємству необхідно звернути увагу на формування зобов'язань з податку на прибуток та на швидкість обороту капіталу, з метою її підвищення.

Позитивно на ROE (+0,875 %) вплинуло тільки зменшення частки власного капіталу у загальній сумі капіталу.

З рентабельністю власного капіталу тісно зв'язаний ефект фінансового важелю. У 2011-2014 роках використання позикових коштів приводило до збільшення рентабельності власного капіталу на 0,4-0,5 %. Дослідимо вплив на зміну показника ЕФВ у 2014 році порівняно з 2012 роком зміни значень його складових. Результати розрахунку наведені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Факторний аналіз ефекту фінансового важелю

Показник	Роки	
	2012	2014
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	582,0	416,0
Загальна сума капіталу	1367,6	1579,4
Власний капітал	315,0	515,0
Середня розрахункова ставка відсотку, %	0,9	0,9
Рівень оподаткування, %	18,0	18,0
Рентабельність капіталу (за валовим прибутком), %	32,809	15,816
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,063	0,048
Ефект фінансового важелю, %	1,354	0,446
Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком), %	22,836	9,691
Зміна ЕФВ (2014 р. до 2012 р.), %, в т. ч.:		-0,907
За рахунок зміни рівня рентабельності капіталу, %		-0,701
За рахунок зміни витрат по залученню позикового капіталу, %		0
За рахунок зміни рівня оподаткування, %		-0,069
За рахунок зміни коефіцієнта фінансового левериджу		-0,136

У 2014 році приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів скоротився у порівнянні з таким показником попереднього року на 0,907. Найбільший вплив на таке зменшення (77,29 %) мало зменшення диференціалу фінансового левериджу, а саме зниження фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування майже у два рази. Вплив зменшення суми позикових коштів – 15 %. На 7,6 % зниження ЕФВ відбулося за рахунок зменшення питомої ваги чистого прибутку у валовому прибутку.

Таким чином у 2014 спостерігаємо зниження потенційного доходу власників (він становить 48,4 % 2012 року) і разом з тим зменшення ЕФВ приблизно в такому ж відношенні. В обох випадках основною причиною є зниження балансового та чистого прибутків, проте негативний вплив здійснюють також інші, проаналізовані вище, чинники.

Проведемо ще один факторний аналіз, пов'язаний з власним капіталом – 4-х факторний аналіз темпу приросту власного капіталу (табл. 3.3).

Темп приросту власного капіталу визначається як відношення суми реінвестованого прибутку до власного капіталу.

Дане визначення можна представити у вигляді факторної моделі, запропонованої російськими науковцями Шереметом та Сайфуліним:

$$T_{\text{пр}} = \frac{Re_{\text{ін}}Pr}{K} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{K} \times \frac{K}{BK} \times \frac{Re_{\text{ін}}Pr}{ЧП} \quad (3.4)$$

де $Re_{\text{ін}}Pr$ – реінвестований прибуток;

K – загальна середньорічна сума капіталу;

$ЧП$ – чистий прибуток;

B – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;

BK – середньорічна сума власного капіталу.

Таблиця 3.3 – Факторний аналіз темпу приросту власного капіталу ТОВ «Карней» у 2012-2014 роках

Показник	Роки	
	2012	2014
Чистий прибуток	582,0	416,0
Загальна сума капіталу	2015,5	2741,5
Реінвестований прибуток	293,8	146,3
Чистий дохід від реалізації продукції	7925,9	9318,2
Чиста рентабельність обороту, %	3,706	1,570
Коефіцієнт оборотності капіталу	5,147	4,880
Мультиплікатор капіталу	1,196	1,267
Частка реінвестованого прибутку в чистому прибутку	1,0	1,0
Темп приросту власного капіталу, %	22,837	9,710
Зміна темпу росту, %		-13,126
За рахунок зміни рентабельності обороту, %		-13,186
За рахунок зміни коефіцієнта оборотності капіталу, %		-0,816
За рахунок зміни мультиплікатора капіталу, %		0,876
За рахунок зміни частки реінвестованого прибутку, %		0,0

Як показують дані табл. 3.3 результати факторного аналізу приросту власного капіталу співпадають з результатами факторного аналізу рентабельності власного капіталу – відбувається зменшення обох показників приблизно на 13 %. І в обох випадках таке зниження зумовлене неефективним управлінням витратами та цінами у 2014 році, яке проявляється у зниженні чистої рентабельності обороту більше, ніж у два рази. Також для підвищення приросту власного капіталу підприємству слід звернути увагу на період оборотності капіталу, адже його збільшення, яке спостерігається у 2012-2014 роках, негативно характеризує віддачу від капіталу

3.2. Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства

Для ефективного управління діяльністю власники й управлінці повинні мати таку економічну інформацію, яка б відповідала їхнім потребам. На підприємстві кожна здійснена господарська операція має безпосередній вплив на кінцевий результат господарювання.

Саме тому внутрішній контроль фінансових результатів повинен охоплювати моніторинг всієї діяльності підприємства. Для повного та ефективного контролю фінансових результатів недостатнім буде лише прослідкувати за правильністю обчислення прибутку (збитку), який отримало підприємство за певний період, проаналізувати причини його зміни в порівнянні з аналогічними показниками минулих років чи нормативними показниками, а дуже важливим є контроль протягом всіх циклів діяльності. Це дасть змогу здійснювати вплив на результат господарювання, оцінювати ефективність дій та переглядати прийняті рішення.

Пропозиції та рекомендації щодо удосконалення контролю фінансових результатів, наведені вітчизняними науковцями, передбачають формування системи внутрішнього контролю, яка б забезпечувала зниження ймовірності виникнення помилок в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, а також своєчасного їх усунення.

В наукових працях вчених контроль фінансових результатів досліджується в частині:

- удосконалення інформаційного забезпечення внутрішнього контролю (розроблено концепцію створення єдиної інформаційної системи внутрішнього контролю на основі інтеграції видів обліку, використання корпоративної інформаційної системи в якості інформаційної бази внутрішнього контролю фінансових результатів);

- моніторингу фінансових результатів через призму активів, зобов'язань, власного капіталу з метою зниження імовірності виникнення

навмисних та ненавмисних помилок в обліку та звітності, а також своєчасного їх усунення;

– пропозиції щодо алгоритму системи внутрішнього контролю фінансових результатів, що включає перевірку правильності відображення фінансового результату в обліку, достовірності розрахунків за податком на прибуток. Вважаємо, що внутрішній контроль, крім процесу перевірки функціональної діяльності суб'єкту господарювання, повинен також включати надання пропозицій керівництву підприємства щодо ефективного використання всіх наявних ресурсів, а також розробку оптимальних, дієвих, результативних управлінських рішень. Для удосконалення організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємств ми виділили проблемні питання, які потребують подальшого дослідження та обґрунтування:

1) забезпечення внутрішнього контролю фінансових результатів через визначення суб'єктів, об'єктів, завдань та особливостей інформаційного забезпечення;

2) визначення факторів, які впливають на побудову системи внутрішнього контролю фінансових результатів. Важливим етапом вирішення визначених вище проблемних питань є формування механізму внутрішнього контролю фінансових результатів.

У наукових дослідженнях Т.А. Бутинець «механізм внутрішнього контролю – це система мотиваційних, ресурсних, правових, управлінських та організаційно-технічних факторів, використання яких забезпечує визнане співробітниками підприємства завершення конкретних дій господарських відносин. Він спрямований на створення умов гарантованого виконання обов'язків кожним менеджером, своєчасної і повної реалізації внутрішніх вимог та забезпечення ефективної діяльності всіх складових в процесі роботи підприємства. Основною корисною його функцією є задоволення інтересів і потреб всіх учасників складних господарських відносин».

Тобто механізм внутрішнього контролю забезпечує здійснення господарської діяльності підприємства. Контроль фінансових результатів охоплює всі етапи господарювання, всі цикли діяльності і не може існувати окремо від контролю всієї діяльності підприємства. В світовій господарській практиці існує аксіома: «Внутрішній контроль повинен існувати на всіх рівнях організації, так як неможливо делегувати вниз відповідальність за контроль».

Тому, на нашу думку, механізм внутрішнього контролю фінансових результатів має забезпечити здійснення попереднього, поточного та наступного контролю, що забезпечить перевірку облікової інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства, надасть оперативну інформацію про доходи, витрати та фінансові результати.

Всі ці види контролю схожі, оскільки мають одну і ту ж мету: сприяти тому, щоб фактично отримані показники були якомога ближчими до планових. Розрізняються вони тільки часом здійснення. Попередній контроль має на меті визначення основних вимог щодо формування, розподілу та використання фінансових результатів.

Важливим засобом попереднього контролю фінансових результатів є бюджет, який дозволяє виконати функцію планування. На стадії планування реалізуються наступні контрольні функції: оцінка раціональності можливих варіантів планів рішень, відповідність планових рішень прийнятим установкам та орієнтирам, а також загальна стратегія діяльності підприємства. Поточний контроль здійснюється безпосередньо в процесі виконання робіт і включає застосування методів та процедур відповідно до поставлених цілей підприємства.

Регулярна перевірка та обговорення проблем і пропозицій щодо удосконалення роботи дозволять виключити небажані відхилення від плану. Хоча наступний контроль здійснюється надто пізно, щоб відреагувати на проблеми у момент їх виникнення і не може активно впливати на діяльність, яка здійснювалася неправильно, проте він має важливу функцію – надає

керівництву організації інформацію, необхідну для планування у разі, якщо аналогічні роботи передбачається проводити в майбутньому. Варто відмітити, що важливою процедурою системи внутрішнього контролю є облік витрат та доходів за центрами відповідальності та центрами витрат. Облік за центрами відповідальності дозволяє формувати показники, що характеризують вклад окремих підрозділів в кінцевий результат діяльності підприємства. При цьому підрозділи повинні користуватися більшою самостійністю. Керівникам структурних підрозділів необхідно відчувати себе підприємцями, а не просто виконавцями, що стане потужним стимулом для розвитку потенціалу організації.

Для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю фінансових результатів доцільно прослідковувати діяльність суб'єктів господарювання протягом виробничого процесу за показниками:

1) майнового стану, які характеризують стан та структуру підприємства у сукупності із джерелами їх покриття;

2) ліквідності, які дозволяють оцінити спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші та швидкість здійснення цього перетворення;

3) платоспроможності (фінансової стійкості) – характеризують структуру джерел фінансування ресурсів, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства;

4) ділової активності, що дають змогу проаналізувати ефективність основної діяльності за допомогою визначення швидкості обертання фінансових ресурсів підприємства;

5) прибутковості (рентабельності) – ефективність діяльності підприємства в цілому, дохідність різних напрямів його діяльності, рівень окупності витрат.

Створення ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві дозволить:

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

Механізм внутрішнього контролю повинен забезпечувати та сприяти формуванню позитивного результату діяльності підприємства, раціональному використанню наявних матеріальних, трудових та грошових ресурсів, ефективному управлінню рівнем продажу, асортиментом та собівартістю виготовленої продукції, сприяти отриманню своєчасної інформації для прийняття дієвих та результативних управлінських рішень, що забезпечить конкурентоспроможність фірми на ринку.

Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів – важлива умова ефективного попередження та своєчасного виявлення й усунення помилок та відхилень в діяльності підприємства, що сприятиме покращенню діяльності господарюючих суб'єктів. Найбільш раціональним та ефективним є поділ системи внутрішнього контролю фінансових результатів на три етапи – попередній, поточний та наступний контроль, що дозволить розширити процес моніторингу фінансових результатів та здійснювати більш деталізований контрольний процес витрат та доходів за місцями їх виникнення.

Фінансовий контролінг – це саморегулююча система методів і інструментів, спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту шляхом концентрації контролюючих дій за основними напрямками фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення

відхилень фактичних її результатів від нормативних (планових) і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами; це система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства.

Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику, збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства.

Фінансовий контролінг повинен вирішувати наступні завдання:

- забезпечення нормального рівня ліквідності та платоспроможності;
- формування системи показників фінансової інформації;
- формування прогнозних балансів і бюджетів;
- контроль найважливіших фінансових показників;
- контроль грошового потоку;
- формування системи управління на основі відхилень фінансових показників.

З метою досягнення мети та виконання основних завдань, основними функціями системи фінансового контролінгу на підприємстві можна вважати такі:

- нагляд за ходом реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів;
- вимірювання ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від прогнозованих;
- діагностика за розмірами відхилень серйозних погіршень у фінансовому стані підприємства і істотного зниження темпів його фінансового розвитку;
- розроблення оперативних управлінських рішень з нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених цілей і показників;
- коректування за необхідності окремих цілей і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища,

кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства.

Таким чином, фінансовий контролінг не обмежується здійсненням лише внутрішнього контролю фінансової діяльності й фінансових операцій, але є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем на підприємстві. У наш час не існує загальноприйнятих стандартів і положень щодо впровадження контролінгу на законодавчому рівні. Це зумовлено унікальністю кожного підприємства.

Дану проблему доводиться вирішувати самим управлінцям шляхом детального вивчення всіх наявних інструментів, методів, коефіцієнтів, особливостей галузі та регіону, часом навіть шляхом проб та помилок. Формування системи фінансового контролінгу на підприємстві є складним і послідовним процесом, який полягає в розробці блоків системи та у визначенні послідовності етапів її побудови. На основі аналізу підходів щодо формування фінансових механізмів пропонується структура системи фінансового контролінгу, який включає в себе:

- 1) визначення цілей і завдань фінансового контролінгу; об'єктів та суб'єктів фінансового контролінгу;
- 2) розробку методичне забезпечення, що включає в себе методики обліку витрат, оптимізації податкових виплат, моделі оцінки та росту вартості, розрахунку показників фінансового стану підприємства;
- 3) інформаційне забезпечення, що включає дані про фінансовий стан підрозділів, підприємства в цілому, результатах фінансового моніторингу, нових методах і інструментах управління фінансами та ін.;
- 4) розробку управлінського регламенту, що визначає методи, а також правила прийняття рішень по основних питаннях фінансового контролінгу.

В загальному плані об'єктом фінансового контролінгу, на нашу думку, слід вважати робочий капітал, який представляє собою найбільш ліквідну

частину активів - грошові кошти, дебіторську заборгованість і товарно-матеріальні запаси, оскільки від якості управління ними залежить безперервність процесу виробництва і реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність та рентабельність. Суб'єктами же фінансового контролінгу є фінансові контролери, які можуть бути підконтрольні фінансовому директору або безпосередньо керівникові підприємства. Фінансові контролери в процесі виконання своїх функцій використовують загальноекономічні та специфічні методи.

До перших методів належать такі, як спостереження, порівняння, групування, аналіз, трендовий аналіз, синтез, систематизація, прогнозування. До основних специфічних методів контролінгу належать: аналіз точки беззбитковості, бенчмаркінг, вартісний аналіз, портфельний аналіз, SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць), ABC-аналіз, методи фінансового прогнозування, нуль-базис-бюджетування тощо.

Управлінський регламент фінансового контролінгу передбачає розробку певних планових показників, моніторингу й контролю їх виконання, що в свою чергу дозволить своєчасно виявляти, виправляти відхилення та запобігати негативні явища.

Послідовність розробки та застосування управлінського регламенту в системі фінансового контролінгу, орієнтованої на моніторинг і контроль результатів діяльності підприємства, можна розподілити на наступні етапи:

1. Визначення виду та сфери фінансового контролінгу.
2. Впровадження системи бюджетування та планування.
3. Розробка системи збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) для визначення ефективності діяльності. Така система показників, оцінюючи минуле, теперішнє й майбутнє, поєднує стратегічні цілі і фінансову перспективу компанії та погоджує їх з ринковою ситуацією.
4. Побудова системи моніторингу показників, тобто механізму постійного спостереження за найважливішими показниками фінансової діяльності.

5. Формування алгоритму дій з усунення відхилень та нормалізації фінансової діяльності.

Узагальнення теоретичного матеріалу і досвіду закордонних компаній дозволяє затверджувати, що впровадження системи фінансового контролінгу дозволить вирішити наступні проблеми управління:

- низька платіжна дисципліна структурних підрозділів;
- неконтрольована дебіторська заборгованість;
- нестача оборотних коштів;
- відсутність або слабке управління витратами;
- низька оперативність отримання фактичної інформації про поточну діяльність підрозділів і компанії в цілому;
- недосконалість системи внутрішньої фінансової звітності.

На сучасному етапі розвитку економіки будь-яке підприємство функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Ефективність роботи підприємства в таких умовах особливо в довгостроковій перспективі, яке припускає не просто виживання на ринку, а забезпечення високих темпів розвитку і підвищення конкурентоспроможності, визначається рівнем фінансового потенціалу і якістю управління фінансами на підприємстві, що забезпечується певною мірою ефективною організацією та впровадженням системи фінансового контролінгу

Запровадження на підприємстві системи фінансового контролінгу допоможе запобігти виникненню кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини фінансових проблем та ефективно їх усунути.

3.3. Фінансова стратегія розвитку ТОВ «Карней»

Ринкові відносини сучасності, що характеризуються високим ступенем концентрації учасників та складністю послуг, які у свою чергу є об'єктами даних відносин, визначають підприємства не лише суб'єктами господарської діяльності, але й учасниками ринкових відносин. Це, у свою чергу,

передбачає, що вони мають виконувати певні зобов'язання, а саме нести відповідальність перед власними найманими працівниками, клієнтами, партнерами та суб'єктами контролюючих органів. Тому стає необхідним визначення перспектив фінансово-господарської діяльності підприємства, його конкурентних переваг та можливих ризиків, а також визначення подальших тенденцій розвитку галузі та ринку в цілому. Вирішення цих питань забезпечується фінансовими планами на підприємстві.

Відповідно до визначення вченого та дослідника фінансового менеджменту І. О. Бланка, фінансове планування являє собою процес розробки фінансових планів і нормативних показників відносно забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності в наступному періоді. Відповідно, фінансове планування, на думку дослідника, реалізується через розробку стратегії, яка являє собою орієнтир для забезпечення прогнозів та побудови як довгострокових, так і короткострокових планів підприємства.

У науковій літературі існує безліч визначень поняття фінансової стратегії. Перш за все зазначимо, що розробка фінансової стратегії є компетенцією фінансового менеджменту. На думку автора багатьох досліджень у цій сфері. А. М. Поддєрьогіна, стратегічний фінансовий менеджмент являє собою управління інвестиціями компанії. А термін фінансової стратегії підприємства дослідник, відповідно, тлумачить як процес формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності й вибір найефективніших шляхів її досягнення.

З одного боку, відносно вище приведеного визначення стратегічного фінансового менеджменту з автором можна не погодитись. Перш за все, управління фінансами передбачає пошук прихованих резервів підприємства, наприклад, оптимізація виробничого процесу з метою зменшення видатків та зниження собівартості продукції, що виробляється, активізація політики спрямованої на повернення дебіторської заборгованості, якщо її обсяги

мають високу питому вагу в загальній кількості активів підприємства та інші шляхи збільшення доходів від операційної діяльності підприємства.

Орієнтація майбутнього фінансування діяльності суб'єкта господарювання за рахунок інвестованих коштів не завжди є можливим, адже така фінансова політика має враховувати форму власності підприємства, стадію життєвого циклу на якому воно знаходиться, галузі функціонування підприємства, на явність конкурентних переваг і, відповідно, перспектив. Таким чином, стратегічний фінансовий менеджмент, і, відповідно, розроблена в його межах фінансова стратегія ставлять мету визначення шляхів фінансування майбутніх витрат підприємства за рахунок залучених інвестицій лише частково. Одночасно необхідно шукати способи підвищення ефективності операційної й фінансової діяльності підприємства.

Аналогічної думки що й дослідник А. М. Поддєрьогін додержується професор О. С. Стоянова. Автор також ототожнює фінансову стратегію з інвестиційною політикою підприємства. Таким чином найбільш оптимальним визначенням терміну є, на нашу думку, тлумачення І. О. Бланка, який розуміє під фінансовою стратегією перспективний інструмент управління фінансовою діяльністю підприємства, що підпорядковується реалізації цілей загального його розвитку в умовах наявності постійних суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю.

Необхідно враховувати, що сутність фінансової стратегії залежить від певних зовнішніх і внутрішніх факторів. Так, до зовнішніх факторів належать макроекономічні показники: галузь, сегмент ринку, який займає компанія, кон'юнктура ринку, законодавство, податкова політика, валютна політика, обсяги зовнішнього економічного співробітництва компанії з іноземними партнерами та клієнтами тощо. Внутрішніми факторами є форма власності компанії, її фінансовий стан, структура власного і позикового капіталу та інші показники.

Важливим у процесі розробки фінансової стратегії є усвідомлення того, що вона є центральною складовою загальної корпоративної стратегії. У свою чергу корпоративна стратегія передбачає виконання місії підприємства і складається із сукупності функціональних стратегій кількість яких залежить від специфіки функціонування кожного окремого підприємства. Дана теорія належить російському теоретику фінансового менеджменту І. О. Бланку. Графічно місце фінансової стратегії у стратегічному наборі підприємства автор пропонує зобразити за допомогою нижче приведеної схеми.



Рисунок 3.3 – Місце фінансової стратегії у стратегічному наборі підприємства

Таким чином, за рахунок реалізації фінансової стратегії, реалізується загальна діяльність підприємства шляхом здійснення виробничої, маркетингової, інноваційної та інших видів стратегій. Фінансова стратегія охоплює всі напрями роз витку фінансової діяльності і фінансових відносин підприємства. Також слід за значити, що реалізація жодної з перерахованих стратегій є неможливою без матеріальної бази, у свою чергу, створення фінансової стратегії не має сенсу, якщо підприємство не реалізує виробничу,

маркетингову та інші види стратегій. З цього можна зробити висновок, що фінансова стратегія є матеріальною базою розвитку і функціонування підприємства.

Так, було визначено сутність та місце фінансової стратегії в межах планування діяльності підприємства. Проте вище вже зазначалося, що певні зовнішні і внутрішні фактори визначають безпосередню сутність фінансової стратегії. Біль шість вітчизняних та закордонних вчених запроваджують практику класифікації фінансових стратегій, які доречно та ефективно застосовувати на підприємстві за умов наявності певних обставин.

Відповідно до класифікації О. Л. Коваленко та Л. М. Ременьової існує три різновидності фінансових стратегій, а саме:

- 1) стратегія подолання нестійкості фінансової системи підприємства;
- 2) стратегія підтримки фінансової стійкості або стабілізації;
- 3) стратегія розвитку або стійкого зростання.

Кожна з перерахованих стратегій передбачає реалізації певних заходів і досягнення певної мети. Також слід звернути увагу на те, що ці стратегії є послідовними і за умов реалізації першої стратегії доречно застосовувати на підприємстві другу та третю.

Економіст та дослідник шляхів реалізації кризи на підприємствах О. О. Терещенко запропонував чотири типи стратегій подолання фінансової кризи на підприємстві:

- 1) наступальна;
- 2) делегування повноважень;
- 3) компромісів і консенсусів;
- 4) захисна.

Усі перераховані стратегії реалізуються в умовах глибокої фінансової нестабільності і переважно передбачають зміну структури підприємства.

Надана класифікація І. О. Бланком також передбачає наявність чотирьох видів стратегій:

- 1) формування фінансових ресурсів підприємства;

- 2) інвестиційна;
- 3) забезпечення фінансової надійності і стійкості підприємства;
- 4) управління фінансовою діяльністю.

Наведені класифікації є найбільш поширеними. Також слід зазначити, що кожна зі стратегій передбачає розробку певного алгоритму дій на базі попередньо проведеного аналізу фінансового стану підприємства. Пропонуємо згрупувати в межах кожної фінансової стратегії необхідні показники, що підлягають розрахунку. Крім того, зазначимо, що вибір стратегії, яку доречно застосовувати в кожний окремий період залежить від життєвого циклу де знаходиться підприємство в да ний момент його розвитку.

Наведений нижче графік характеризує головні етапи життєвого циклу підприємства. Дослідники сфери маркетингу часто пропонують детальну концепцію життєвого циклу суб'єкта господарювання, що поєднує у собі сім, вісім, а інколи більше стадій, проте ми зупинимось на спрощеній і початковій інтерпретації даної моделі, через те, що це не є визначальним фактором у межах даного дослідження.

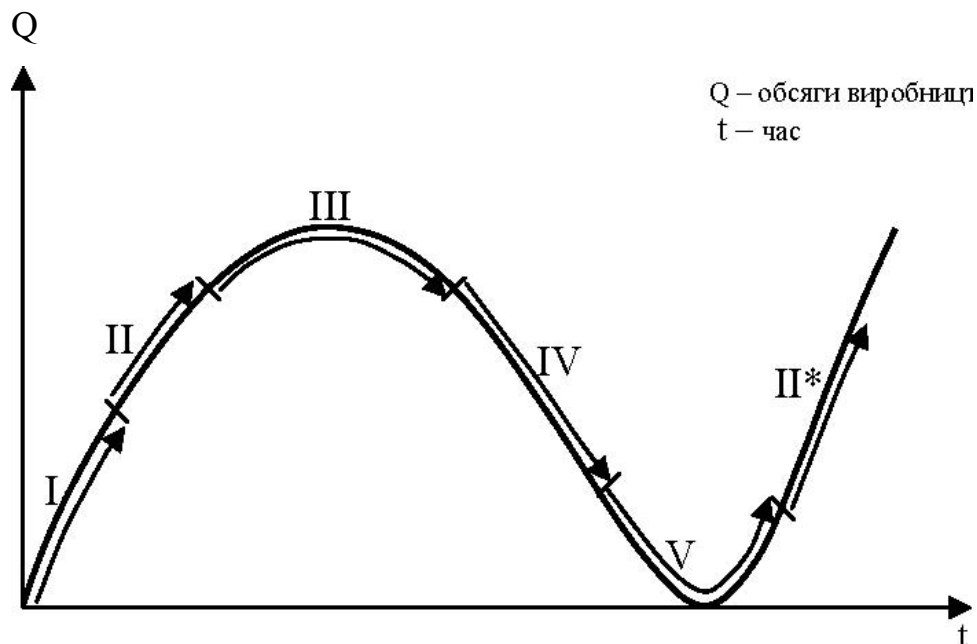


Рисунок 3.4 – Етапи життєвого циклу підприємства

Так, наведений графік зображує чотири стадії розвитку та функціонування підприємства на ринку товарів чи послуг:

- I – впровадження (вихід підприємства на ринок);
- II – зростання (формування клієнтської бази, партнерських відносин);
- III – зрілість (збільшення збуту, отримання стійкого обсягу прибутку);
- IV – спад (виробництва, збуту, тощо).

Графік не закінчується четвертим етапом. Наступна п'ята стадія є результатом зменшення обсягів виробництва та інших негативних тенденцій, що спостерігаються на підприємстві і, відповідно, V стадія характеризує кризу (фінансову, виробничу). Наступною за кризою є етап відродження – II*. Слід звернути увагу, якщо на п'ятій стадії підприємство обирає та реалізовує не вірну стратегію, на наступна стадія відродження може не настати і єдиним можливим результатом стає ліквідація підприємства через його банкрутство.

Таким чином, для того, щоб підприємство поступово рухалось від однієї стадії розвитку до іншої, апарат управління упроваджує різні стратегії фінансування діяльності суб'єкта господарювання шляхом розробки і впровадження фінансової стратегії. Вище вже було наведено три класифікації фінансових стратегій, тому згрупуємо запропоновані дослідниками види стратегічних планів залежно від етапу життєвого циклу підприємства з метою визначення етапів розробки його загальної фінансової стратегії.

На етапі виходу підприємства на ринок, головним є формування клієнтської бази з метою отримання в майбутньому можливості отримувати прибуток від реалізованої продукції. Важливим також є створення ефективних партнерських відносин. Так, зазначимо, що більшість бізнес-планів підприємств на першому етапі ставить за мету досягнення точки беззбитковості своєї діяльності. Сутність розрахунку даного показника полягає в тому, що попередні витрати підприємства на виробництво та збут продукції мають дорівнювати отриманим доходам після вирахованих обов'язкових платежів.

Ми вважаємо, що ТОВ «Карней» знаходиться на II стадії життєвого циклу організації, тому доцільно розглянути оптимістичний план розвитку.



Рисунок 3.5 – Формування лінії тренду чистого доходу на основі фактичних даних за 2011-2014 роки ТОВ «Карней», тис.грн

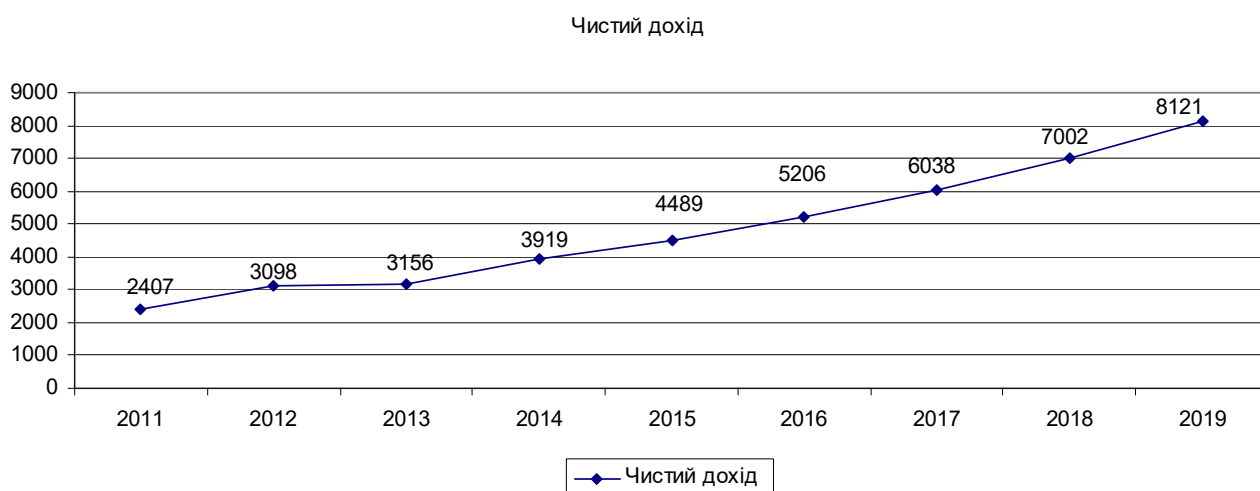


Рисунок 3.6 – Прогностні розрахунки чистого доходу на період до 2019 року

Проведені та представлені прогностні розрахунки оцінені керівництвом ТОВ «Карней» як цілком реальні та прийняті до уваги в процесі реальної господарської діяльності. У 2019 році підприємство з урахуванням мінливості економічної ситуації, а також зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, ТОВ «Карней» планує вийти на планові показники 2015 року.

Висновки та пропозиції

На основі наведеного матеріалу доцільно зробити наступні висновки та пропозиції.

1. Фінансове планування на підприємстві виступає у якості взаємопов'язаних процесів, ефективна реалізація яких базується на показниках виробничо-комерційної діяльності підприємства, основними з яких є: обсяг виробництва, прибуток, асортимент товару і послуг, собівартість продукції. У дипломній роботі проведено теоретичний аналіз щодо розкриття сутнісного розуміння дефініції «фінансове планування». Зокрема на основі проведеного аналізу наведено уточнене визначення сутнісного розуміння дефініції «фінансове планування».

2. Слід зауважити, що для забезпечення фінансової стабільності підприємств необхідно більше уваги приділяти фінансовому плануванню із тим, щоб ресурсно забезпечувати виконання прогнозованих бізнес-планом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створювати передумови для отримання чистого прибутку в розмірі, достатньому для самоокупності й самофінансування. Оптимізація існуючих бізнес-процесів дасть можливість звільнити значні обсяги фінансових ресурсів та підвищити конкурентоспроможність підприємства в умовах глобалізації економіки. Впровадження інформаційних технологій дасть змогу мінімізувати час реагування підприємства на ринкові зміни, оперативно виявляти основні недоліки його системи управління та враховувати як внутрішні, так і зовнішні фінансові ризики.

3. Наявність обґрунтованого бізнес-плану сприяє залученню капіталу, визначенню планів на майбутнє, ретельному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проекту. Його впровадження дозволить значно підвищити ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність і

скоротити витрати. В умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відповідний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

4. База практичного дослідження щодо розвитку фінансового планування – ТОВ «Карней», м. Суми. Аналізуючи отримані розрахунки відмічаємо зростання валюти балансу більш ніж на 500 тис.грн за 2011-2014 роки, що пов'язано з розширенням виробничо-господарської діяльності підприємства. Зростання відбувається як за оборотними так і за необоротними активами. Проте слід констатувати, що якщо у структурі активів необоротні у 2011 році займали 38%, то станом на кінець 2014 – майже 50%, що говорить про капіталізацію фінансових результатів підприємства. У структурі пасивів великою залишається питома вага позикового капіталу, який представлений як короткостроковими банківськими позиками так і поточною кредиторською заборгованістю. Станом на кінець 2014 року власний капітал займає лише 21%, що потребує дослідження показників фінансової стійкості.

5. На підприємстві відсутній власний оборотний капітал (різниця між власним капіталом і необоротними активами), що говорить про фінансування необоротних активів за рахунок позикового капіталу, що не завжди є доцільним. Високе від'ємне значення власного оборотного капіталу та знай рий рівень запасів сформували критичний (найгірший) тип фінансової стійкості, нестача джерел фінансування на 1 гривню запасів складає 0,67 копійок станом на кінець 2014 року.

6. Стабільне позитивне значення ефекту фінансового важеля в 2011-2014 роках, особливо в умовах інфляції, свідчить про побудову високоефективної системи фінансового менеджменту ТОВ «Карней», особливо стосовно залучення позикових ресурсів.

7. Проведені розрахунки свідчать, що ймовірність банкрутства досліджуваних підприємств доволі низька, проте коефіцієнт Бівера значно покращився, як би підприємство мало власний оборотний капітал, хоча як показує розрахунок ефекту фінансового важеля, позикові кошти використовуються також ефективно. Аналізуючи отримані розрахунки відмічаємо стабільну прибутковість діяльності ТОВ «Карней». Так, на 1 гривню виручки від реалізації станом на кінець 2014 року підприємство отримує майже 13 копійок прибутку, а на 1 гривню власного капіталу – 80 копійок. До негативних моментів слід віднести від’ємні темпи зростання прибутковості, як по відношенню до 2012 року так і по відношенню до 2013 року.

8. У 2014 році приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів скоротився у порівнянні з таким показником попереднього року на 0,907. Найбільший вплив на таке зменшення (77,29 %) мало зменшення диференціалу фінансового левериджу, а саме зниження фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування майже у два рази. Вплив зменшення суми позикових коштів – 15 %. На 7,6 % зниження ЕФВ відбулося за рахунок зменшення питомої ваги чистого прибутку у валовому прибутку. Таким чином у 2014 спостерігаємо зниження потенційного доходу власників (він становить 48,4 % 2012 року) і разом з тим зменшення ЕФВ приблизно в такому ж відношенні. В обох випадках основною причиною є зниження балансового та чистого прибутків, проте негативний вплив здійснюють також інші, проаналізовані вище, чинники.

9. На сучасному етапі розвитку економіки будь-яке підприємство функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Ефективність роботи підприємства в таких умовах особливо в довгостроковій перспективі, яке припускає не просто виживання на ринку, а забезпечення високих темпів розвитку і підвищення конкурентоспроможності, визначається рівнем фінансового потенціалу і якістю управління фінансами на підприємстві, що

забезпечується певною мірою ефективною організацією та впровадженням системи фінансового контролінгу

10. Запровадження на підприємстві системи фінансового контролінгу допоможе запобігти виникненню кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини фінансових проблем та ефективно їх усунути. Проведені та представлені прогнозні розрахунки оцінені керівництвом ТОВ «Карней» як цілком реальні та прийняті до уваги в процесі реальної господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Амер, Е. Организация финансового управления и управленческого учета на предприятии / Е. Амер // Финансовая консультация. – 2013. – №21. – С.20-23.
2. Багорка М. О. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах / М. О. Багорка, І. А. Білоткач // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — №10. — С. 17 — 21.
3. Базилевич В.Д. Сутність, структура і оборот капіталу / Базилевич В.Д., Колчигін О.П., Свірідов СМ. - К. : Київ. держ. торг-екон. ун-т, 1995. - 36 с.
4. Банківське фінансування інноваційної діяльності: моногр. / Т.А. Васильєва. – Суми: Ділові перспективи, 2006.– 60 с.
5. Бем-Баверк Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бем-Баверк ; [предисл. Й.А. Шумпетер; пер. с нем. Л.И.Форберта, А.Санина; пер. с англ. Н.В. Автономовой; пер. с лат. А.А. Россиуса]. - М. : Эксмо, 2009. - 912 с.
6. Бень Т. Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. — 2012. — № 7. — С.48—55.
7. Бережний В.М. Історія економічних вчень : [підручник] / Бережний В.М., Кушнір В.С., Сухомлин Л.Є. : Навч. посібник. - Харків: Еспада, 2007. - 320 с
8. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посібник / Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиденко Г. О., Дерев'янко О. Г. – [Вид. 2-ге, доп.]. – К.: КНЕУ, 2010. – 379 с.
9. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — Л.: Компакт ЛВ, 2015. — 312 с.

- 10.Бланк И.А. Управление формированием капитала / Бланк И.А. - К. : Ника-Центр, Эльга, 2012. - 512 с.
- 11.Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М. - М. : Дело Лтд, 1994. - 720 с.
- 12.Богачева Г.Н. О многообразной трактовке категории “капитал” / Богачева Г.Н., Денисов Б.А. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. – № 1. – С. 13-24.
- 13.Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. — М.: Тройка — Диалог, Олимп Бизнес, 2007. — 770 с.
- 14.Бурлаков О.О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О.О. Бурлаков // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – № 1 (59). – Ч 2. – С. 251–253.
- 15.Власова Н. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н. О. Власова, О. А. Круглова // . – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
- 16.Геврик Є.О. Охорона праці / Є.О. Геврик [Навч. посіб. - 2.вид., випр. та доп.] — К. : Ніка-Центр, 2005. — 294с.
- 17.Говорушко Т. Теоретичні аспекти необхідності і сутності планування діяльності підприємств // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, Ч. 2. – С. 115–117.
- 18.Гор А. Список Гора. Девять факторов глобальных перемен, которые изменят нашу жизнь / А. Гор // Инвестгазета. – 2010. – №38. – 27.09-03.10.2012. – С. 41.
- 19.Гузенко О.П. Фінансове планування на промислових підприємствах / О.П. Гузенко// Фінанси України. – 2013. – № 11. – С. 73–76.
- 20.Данилюк М. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : Навчальний посібник / М. О. Данилюк, В. І. Савич – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 204 с.
- 21.Деніел, О’Лірі ERP-системи: вибір, впровадження, експлуатація. Сучасне планування і управління ресурсами підприємства / О’Лірі Деніел – М. : Вершина, 2013. – 232 с.

22. Економічна енциклопедія: У 3-х т. - Т. 3 / Редкол.: СВ. Мочерний (відп. ред.) та ін. - К. : Видавничий центр "Академія", 2002. - 952 с.
23. Економічна теорія : [навч.-метод. посіб.] / [Білецька Л., Білецький О., Земляков І. та ін.]. - Івано-Франківськ: ІМЕ, 2002. - 220 с
24. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток: моногр. / Відпов. ред. д.е.н., проф.В.І. Кононенко. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 314 с
25. Зозуля Ю. В. Оцінка механізму формування прибутку підприємства [Текст] / Ю. В. Зозуля // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит», 2012, № 1. – С. 382-385.
26. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / І.В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 355 с.
27. История экономических учений [учеб. пособие] ; под. ред. В. Автономова. - М. : ИНФРА-М, 2000. - 784 с.
28. Івакіна, І. Управлінський облік: стисло і доступно / І. Івакіна – Х. : Фактор, 2013. – 320 с.
29. Ігнатюк І. О. Сутність прибутку як економічної категорії [Текст] / І. О. Ігнатюк // Наука й економіка : Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2009.–№ 4 (16), Т. 2. – С. 93-97.
30. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз [Текст] : Навч. посіб. / К. В. Ізмайлова – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2012. – 152 с.
31. Історія економічних учень: [підручник у 2-х ч.] - Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. - [3-тє вид., випр. і доп.] - К.: Знання, 2006. - 582 с.
32. Капіталізація економіки України ; за ред. акад. НАН України В.М.Гейця, д-ра екон. наук А.А. Гриценка. - К. : Ін-т екон. та прогнозів. - 2013. - 220 с.
33. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2015. – 320 с.

- 34.Квасницька Р.С. Управління капіталом підприємства через призму еволюції його визначення та змісту як економічної категорії / Квасницька Р.С. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. - Донецьк : ДонНТУ, 2003. - Вип. 56. - С. 223-229.
- 35.Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. - К. : Центр навч. літ-ри, 2006. - 520 с.
- 36.Кривенко Л.В. Монетарні важелі активізації розвитку економіки держави / Л.В. Кривенко, Т.В.Процик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. – Т. 13. – Суми: “Мрія-1” ЛТД, УАБС, 2009. – С. 265-268.
- 37.Кудина М. Формирование фундаментальной стоимости компании / М. Кудина // Вестник Института экономики РАН. – 2014. – № 1. – С. 264–273.
- 38.Кузнецова А. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності: Монографія / А.Кузнецова. – Л.: Львів. банк. інститут НБУ, 2012. – 279 с.
- 39.Кузнецова С. А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія / С. А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 32–37.
- 40.Кузнецова Л. В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора економіки України / Л. В. Кузнецова // Економічний простір. – 2012. – № 20/1. – С. 107–115.
- 41.Міньковська М.В. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки // Економіка про мисловості. — 2012. — №4. — С.161.
- 42.Мірошник, М. В. Фінансове планування як інструмент фінансового менеджменту промислового підприємства / М. В. Мірошник, І. С. Сера // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск:

- Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 4. – С. 116–123.
- 43.Мойсеєнко, І. Є. Фінансове планування на підприємстві / І. Є. Мойсеєнко // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 155–158.
- 44.Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=149744
- 45.Пашута М. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності // Персонал. – 2014. – № 10. – 258 с. – С. 66-74.
- 46.Пилипенко, А. А. Збалансована система як інструмент управлінського консалтингу / А. А. Пилипенко, С. М. Пилипенко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 238–241.
- 47.Планування діяльності фірми: навч.-метод. посібник / Алексєєва М. М. – К.: Фінанси і статистика, 2011. – 248 с.
- 48.Політичний і фінансово-економічний словник / [авт.-уклад. Сліпушко О.]. -К.: Криниця, 1999. - 386 с. (Серія “Сучасні словники України”).
- 49.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 “Звіт про фінансові результати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87 зі змінами й доповненнями.
- 50.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 5 “Звіт про власний капітал”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87 зі змінами й доповненнями.
- 51.Пугачевська К.Й. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.1. – 469 с. – С. 256-260.
- 52.Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д.Рикардо ; [пер. с англ.; предисл. П.Н. Клюкина]. - М.: Эксмо, 2007. -690 с.

- 53.Савчук В.П. Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/budgeting/index.shtml>
- 54.Смаковська Ю. Критерії експертної оцінки бізнес-плану підприємницького проекту // Формування ринкової економіки в Україні. – 2014. – №19. – 518 с. – С. 434-438.
- 55.Степанюк Н. С. Деякі аспекти побудови економічного механізму прибуткової діяльності підприємства [Текст] / Н. С. Степанюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, № 4. Т. 2. – С. 171-173.
- 56.Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / [Авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко]. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
- 57.Тарасенко Н. В. Економічний аналіз [Текст] : Навчальний посібник. – 4-те видання, стереотипне / Н. В. Тарасенко – Львів: «Новий світ – 2000», 2008. – 344 с.
- 58.Ткаченко А.М. Визначення,види бюджетів та їх роль в антикризовому управлінні // Вісник економічної науки України. — 2009. — №2 — С.145. 8. Финансы и кредит: учеб. пособие / Под ред. проф. А. М. Ковалевой. — М.: Финансы и статистика, 2015. — 512 с.
- 59.Турило А. М. Методологічні підходи до оцінки фінансової діяльності підприємства [Текст] / А. М. Турило // Фінанси України. – 2013. – № 3. –С. 100-104.
- 60.Турило А. М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / [Текст] / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35-45.
- 61.Усанова А. С. Управління прибутком підприємства: управління формуванням операційного прибутку [Текст] / А. С. Усанова //

- Управління розвитком : зб. наук. робіт. – Х. : ХНЕУ. – 2009. – № 21. – С. 85-87.
- 62.Філімоненков О. С. Фінанси підприємств [Текст] : Навчальний посібник / О. С. Філімоненков – К. : Кондор, 2005. – 400 с.
- 63.Фомина И.Б. Финансовое планирование на предприятии. – Ростов-н/Д.: 2012. – 51 с. 15.
- 64.Фролова Л. В. Діагностика фінансових результатів діяльності підприємства [Текст] / Л. В. Фролова, Травкіна М. С. // Торгівля і ринок України : зб. темат. наук. пр. Вип. 31, Т. 1 / Голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 350-355.
- 65.Цигилик І. І. Прогнозування, планування і регулювання як складові підприємницької діяльності в системі внутрішнього економічного механізму [Текст] / І. І. Цигилик, В. Ф. Морицян, О. М. Морицян // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 4. – С. 6-9.
- 66.Чичун В.А., Паламарчук В.Д. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності // Соціум. Наука. Культура. – 2014. – 21(18). – 86 с. – С. 58-63.
- 67.Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні [Текст] / О. М. Чорна, О. О. Мациєва // Науковий вісник : фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30-36.
- 68.Corey W. Investing for retirement in today's uncertain tax environment / W. Corey, Debra S. Repya // Financial Planning. – 2011. – March 29. – Режим доступу: http://www.financialplanning.com/web_seminars/-2671795-1.html
- 69.Financial Reporting, Analysis and Planning. / M. Bishop, J. Evans, M. Hughes. – London: Chartered Institute of Bankers, 1996. – 447 p. ньон. – 2007. – №8. – С.61–64.&13.

Додатки