

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
(повне найменування вищого навчального закладу)
Факультет економіки та менеджменту
(назва факультету)
Кафедра економіки та фінансів
(повна назва кафедри)

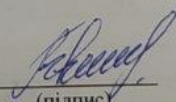
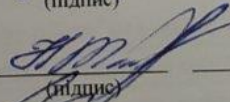
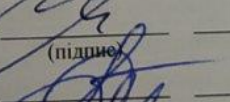
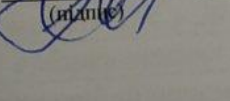
ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до дипломної роботи

магістр

(освітній рівень)

на тему: **Оцінка ефективності управління активами підприємства (на прикладі ТОВ "Маркетингові технології ПБС")**

Виконав: студент 6 курсу, групи ПФмз-61
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва спеціальності)

	 (підпис)	<u>Бицький Р.І.</u> (прізвище та ініціали)
Керівник	 (підпис)	<u>Тимошик Н.С.</u> (прізвище та ініціали)
Нормоконтроль	 (підпис)	<u>Кудлак В.Я.</u> (прізвище та ініціали)
Рецензент	 (підпис)	<u>Кіляр О.Р.</u> (прізвище та ініціали)

Факультет Економіки та менеджменту

Кафедра Економіки та фінансів

Освітній рівень Магістр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри д.е.н., професор

Панухник О.В.

21» 12 2019 р.

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Бицький Роман Ігорович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Оцінка ефективності управління активами підприємства
(на прикладі ТОВ "Маркетингові технології ПБС")

Керівник роботи Тимошик Наталія Степанівна, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом по університету №4/7-691 від «18» липня 2019 р.

2. Термін подання студентом роботи «16» грудня 2019 р.

3. Вихідні дані до роботи Фінансова звітність ТОВ "Маркетингові технології ПБС", статистична звітність, результати самостійних авторських досліджень ринку, фахові наукові публікації, матеріали галузевих сайтів тощо

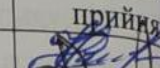


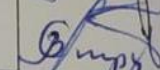
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ
2. ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА
3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА
4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА
5. ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

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

- Рис. 1.1. Класифікація активів підприємства за основними ознаками; Рис. 1.2. Залежність суми і рівня оборотних активів підприємства від альтернативних підходів до їх формування; Рис.1.3 Графік "сезонних коливань" рівня оборотних активів підприємства на протязі року; Рис.1.4. Головні функції програмного забезпечення ЕАМ
Рис.2.1. Структура активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС» 2014 – 2018 роки;
Рис. 2.2. Зміни основних розділів активу балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС» за 2014-2018 роки, тис. грн.; Рис.2.4. Показники ліквідності підприємства; Рис.2.5
Аналіз показників ефективності використання активів; Рис.3.1. Послідовність забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства; Рис.5.1. Алгоритм вибору програмного забезпечення; Рис.5.2. Динаміка дебіторської Заборгованості.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	Маркович І.Б., к.е.н., доцент	02.09.2019 р.	
Обґрунтування економічної ефективності	Панухник О.В., д.е.н., професор	04.09.2019 р.	
Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях	Радинський С.В., к.е.н., доцент, Стручок В.С., ст. викладач	06.09.2019 р.	 

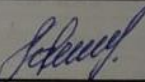
7. Дата видачі завдання

« 02 » вересня 2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Приміт
1	Вибір і затвердження теми дипломної роботи	15.07.2019 р.- 18.07.2019 р.	викон
2	Робота над планом, затвердження плану	02.09.2019 р.- 06.09.2019 р.	викон
3	Пошук і підбір літератури, відповідно до затвердженого плану	09.09.2019 р.- 22.09.2019 р.	викон
4	Робота над теоретичним розділом	23.09.2019 р.- 06.10.2019 р.	викон
5	Робота над розділами «Спеціальна частина» та «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях»	07.10.2019 р. - 20.10.2019 р.	викон
6	Робота над аналітично-дослідницьким розділом	21.10.2019 р. - 03.11.2019 р.	викон
7	Робота над проектно-рекомендаційним розділом	04.11.2019 р. - 17.11.2019 р.	викон
8	Завершення написання розділу «Спеціальна частина». Підписання розділу в консультанта	18.11.2019 р.- 20.11.2019 р.	викон
9	Написання розділу «Обґрунтування економічної ефективності» Підписання розділу в консультанта	21.11.2019 р.- 03.12.2019 р.	викон
10	Завершення написання розділу «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» Підписання розділу в консультантів	04.12.2019 р.- 06.12.2019 р.	викон
11	Проходження нормоконтролю	09.12.2019 р. 10.12.2019 р.	викон
12	Підготовка висновку керівником та зовнішньої рецензії	11.12.2019 р. - 12.12.2019 р.	викон
13	Попередній захист дипломної роботи	13.12.2019 р. 14.12.2019 р.	викон
14	Робота ЕК. Захист дипломної роботи	23.12.2019 р.- 27.12.2019 р.	викон

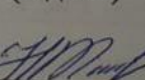
Студент


(підпис)

Бичків Р.І.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Тимошик Н.С.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	6
1.1. Характерні особливості активів підприємства в контексті фінансового менеджменту.....	6
1.2. Забезпечення ефективності системи управління активами підприємства...	15
1.3. Інформаційне забезпечення системи управління активами підприємства..	37
Висновки до розділу 1.....	40
РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
2.1. Аналізування структури та динаміки активів підприємства.....	42
2.2. Динаміка показників ліквідності активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС».....	49
2.3. Оцінювання ефективності використання активів підприємства.....	57
Висновки до розділу 2.....	62
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
3.1. Впровадження програмного забезпечення для максимізації вартості активів.....	64
3.2. Формування механізму управління дебіторською заборгованістю.....	67
Висновки до розділу 3.....	74
РОЗДІЛ 4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА.....	76
4.1. Сучасний стану рекламного ринку та визначення основних тенденцій його розвитку.....	76
4.2. Економіко-правове регулювання рекламної діяльності.....	80
Висновки до розділу 4.....	84
РОЗДІЛ 5. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	87
5.1. Обґрунтування економічної ефективності модернізації обладнання.....	87
5.2. Обґрунтування шляхів ефективності механізму управління дебіторською заборгованістю.....	92
Висновки до розділу 5.....	98
РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ.....	99
6.1. Організація охорони праці на ТОВ «Маркетингові технології ПБС».....	99
6.2. Інженерно-технічні заходи ЦЗ, реалізовані у проекті, що розробляється, з метою підвищення стійкості роботи об'єкта (цеху) в умовах НС.....	103
6.3. Розроблення і реалізація заходів щодо захисту працівників суб'єкта господарювання (підприємства, цеху, дільниці) від наслідків НС.....	108
Висновки до розділу 6.....	113
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	120
ДОДАТКИ.....	127

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах для більшості підприємств типовим наслідком кризових явищ їхнього економічного розвитку стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначається на ефективності їхнього господарювання. Разом із цим низька забезпеченість виробничих підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання. Тому сьогодні одним з найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств є суттєве вдосконалення управління їхніми оборотними активами.

Значний внесок в дослідження проблем управління оборотними активами зробили такі вчені, як І.О. Бланк, С.В. Калабухова, М.Р. Ковбасюк, І.Д. Лученок, Константюк Н.І., Крамар І.Ю. та інші. Разом з тим, існує ряд теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними як на рівні промисловості в цілому, так і на рівні її окремих галузей. До них слід віднести проблеми класифікації оборотних активів, оцінки ефективності їх використання, вдосконалення контролю, системи обліку оборотних активів, нейтралізації впливу кризових явищ на їх формування.

У ринкових умовах господарювання особливої актуальності набуває об'єктивна оцінка управління активами підприємства, а, отже і дослідження методик проведення аналізу та розроблення шляхів його покращання. Звідси об'єктом дослідження в даній дипломній роботі є управління активами підприємства.

Мета та завдання роботи. Метою дослідження є вивчення теоретичних засад та досвіду управління оборотними активами для виявлення основних чинників, що призводять до кризової ситуації з оборотними активами на підприємствах та визначення шляхів підвищення ефективності управління ними в умовах переходу України до ринкової економіки.

Виходячи із актуальності обраної теми та мети дослідження завданнями

даної роботи є вивчення наступних питань:

- уточнення категоріальних понять “оборотні активи”, “необоротні активи”, визначення особливостей їх організації в сучасних умовах;
- практичне проведення аналізу окремих показників управління активами ТОВ «Маркетингові технології ПБС»;
- на основі аналізу управління активами підприємства з’ясувати причини низької ефективності управління ними;
- дослідити основні напрямки покращення якості управління активами з метою нейтралізації факторів, що негативно впливають на стан забезпеченості підприємств оборотними коштами;
- визначити шляхи подальшого вдосконалення управління активами підприємства і розробити відповідні пропозиції.

Об’єктом дослідження виступає вітчизняне підприємство ТОВ „Маркетингові технології ПБС”, яке є одним із лідерів в галузі рекламних послуг.

Предметом дослідження є розгляд механізмів удосконалення системи управління активами суб’єкта господарювання.

Теоретико-методологічну основу роботи становить сучасна економічна теорія, критичний синтез класичних теорій і новітніх поглядів на місце і роль системи управління активами в діяльності суб’єктів господарювання.

При виконанні досліджень, залежно від конкретних цілей і задач, використовувались аналітично-графічна формалізація процесу управління активами, порівняльний аналіз динаміки показників.

Практична значимість роботи полягає в тому, що дана робота може бути використана в практиці діяльності суб’єктів господарювання для вдосконалення системи управління активами підприємства.

Емпіричною базою дослідження є результати конкретних економічних досліджень, зарубіжний і вітчизняний досвід дослідження вдосконалення системи управління активами суб’єкта господарювання.

У роботі використовувалися ряд методів теоретичного та практичного дослідження проблематики, зокрема використано методи пояснення систематизації та класифікації при розгляді теоретичних підходів управління кредитоспроможністю суб'єктів господарювання; використано методи аналізу, синтезу та узагальнення при здійсненні практичного дослідження кредитоспроможності суб'єкта господарювання; використано методи індукції та дедукції при написання вдосконалення системи управління кредитоспроможністю суб'єктів господарювання.

Методологічною та науковою базою дослідження є опрацювання чинного законодавства і наукової літератури з питань здійснення оцінки та вдосконалення системи управління кредитоспроможністю суб'єктів господарювання, а також найновіша довідкова, періодична і статистична література.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота розміщена на 131 сторінках машинописного тексту, в роботі є вступ, шість розділів, висновки, список використаних джерел складається із 46 джерел. Для наочного відображення результатів дослідження в роботі використано 12 таблиць і 12 рисунків і 5 додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Характерні особливості активів підприємства в контексті фінансового менеджменту

Управління активами підприємства - це процес управління життєвим циклом фізичних активів для максимального їх використання, а також економія фінансових ресурсів, покращення їх якості та ефективності, охорони здоров'я, безпеки та захисту навколишнього середовища. Основні характеристики активів підприємства як об'єкта фінансового управління полягають в наступному:

1. Активи являють собою економічні ресурси підприємства в різних видах, які використовуються в процесі здійснення господарської діяльності. Вони формуються для конкретних цілей здійснення цієї діяльності в відповідності до місій і стратегій економічного розвитку підприємства і в формі сукупних майнових цінностей характеризують основу його економічного потенціалу. Відповідно, будучи носієм економічних характеристик, активи являються об'єктом економічного управління будь-яких макроекономічних господарюючих систем .

2. Активи являються майновими цінностями підприємства, які формуються за рахунок інвестованого в них капіталу. Вкладений в новий або бізнес, який розвивається, капітал матеріалізується в формі активів підприємства.

3. Активи являють собою майнові цінності підприємства, які мають вартість. Концепція вартості активів базується на їх цінності для підприємства як економічного ресурсу. Рівень вартості активів визначається сумою затрат факторів виробництва на їх створення, періодом використання, відповідності цілям господарського використання, кон'юнктурою ринку засобів і предметів

праці. Відповідно методи визначення рівня вартості активів і форми їх представлення носять різноманітний характер.

4. До активів відносяться не тільки ті економічні ресурси, які повністю контролюються підприємством. Під таким контролем розуміється право власності на економічні ресурси або в окремих, передбачених законодавством, випадках, - право власності відповідними їх видами. Економічні ресурси, які використовуються підприємством, але є неконтрольованими, активами не являються. Це відноситься, в першу чергу, використовуваних трудових ресурсів, а також майнових цінностей, які орендує підприємство або надані йому в тимчасове користування на безповоротній основі. Як контролюючі економічні ресурси активи підприємства являються носієм прав власності.

5. Як економічний ресурс, який використовується в господарській діяльності, активи підприємства характеризуються визначеним виробництвом. Носієм такої їх характеристики виступає як сукупний комплекс операційних активів, сформованих підприємством, так і окремі їх види, представлені засобами праці. При цьому, виробництво активів як потенційна їх характеристика може бути реалізована лише в комплексі з використанням інших економічних ресурсів підприємства, в першу чергу, - праці.

6. Активи являються економічним ресурсом, який генерує дохід. Здатність приносити дохід в процесі операційної чи інвестиційної діяльності є однією з найважливіших характеристик активів підприємства як об'єкта економічного управління. Цей дохід активи генерують перш за все як економічні ресурси, які мають продуктивність. Потенціальна здатність активів генерувати дохід не реалізується автоматично, а забезпечується лише в умовах ефективного їх використання. Формування таких умов представляє одне із найважливіших завдань управління активами.

7. Активи підприємства, які використовуються в господарській діяльності, знаходяться в процесі постійного обороту. Цей оборот притаманний як всій сукупності активів, так і окремим їх видам. Оборот активів

підпорядкований певним циклам – господарському, операційному і інвестиційному.

8. Використання активів в господарській діяльності підприємства тісно пов'язане з фактором часу. Це в перше чергу визначається вартісною характеристикою активів, яка виражається в грошовій формі. Відповідно до концепції вартості грошей в часі одна і та ж сума грошей в різні періоди часу має різну вартість. Відповідно, вартість активів в теперішній час завжди вища, ніж у будь-якому майбутньому періоді, що повинно враховуватись в процесі їх використання. Крім цього, в умовах інфляційної економіки фактор часу викликає постійні зміни номінальної вартості активів, яка потребує відповідної оцінки і обліку в процесі управління ними. Фактор часу формує систему можливих альтернативних управлінських рішень в сфері конкретного їх використання.

9. Господарське використання активів нерозривно пов'язане з фактором ризику. Ризик є важливою характеристикою всіх форм використання активів в господарській діяльності підприємства. Носієм такого фактору виступають в нерозривному зв'язку з їх характеристикою як економічних ресурсів, які генерують дохід. Рівень ризику використання активів знаходиться в прямій залежності від рівня очікуваної доходності, формуючи єдину шкалу “дохідність – ризик” при здійсненні різноманітних господарських операцій.

10. Сформовані в складі активів майнові цінності пов'язані з фактором ліквідності. Під ліквідністю активів розуміється їх здатність швидко перетворюватись в грошову форму по своїй реальній ринковій вартості. Ця характеристика активів забезпечує можливість їх швидкої реструктуризації при настанні неблагополучних економічних і інших умов їх використання в сформованих видах.

Для оборотних активів як частини авансованого капіталу підприємств характерні такі відмінні ознаки:

1) вони мають бути заздалегідь вкладені, тобто авансовані до отримання виручки від реалізації продукції;

2) оборотні активи як ліквідні ресурси не втрачаються і не споживаються, але постійно повинні поновлюватися в господарському обігу;

3) абсолютна потреба в оборотних активах залежить передусім від обсягу господарської діяльності, умов постачання та збуту. Недостатність їх або неефективне використання негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Необоротні активи являють собою частину майна підприємства, яка багаторазово бере участь у процесі господарської діяльності і переносить свою вартість на готову продукцію шляхом нарахування амортизаційних відрахувань.

До необоротних активів належать: нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи.

Коваленко Л.О. дає таку класифікацію активів підприємства (рис.1.1).

Характеризуючи активи як об'єкт управління, необхідно відзначити особливості їх окремих складових. Зокрема, необоротні активи є найменш мобільною частиною майна підприємства, основна відмінність якої полягає в багаторазовому використанні в процесі господарської діяльності і частковій амортизації протягом кожного операційного циклу. У процесі формування й управління необоротними активами необхідно враховувати їх переваги та недоліки порівняно з оборотними активами. Основними перевагами необоротних активів порівняно з оборотними є: менший ризик впливу інфляційного процесу та можливе збільшення ринкових цін на нерухомість вищими темпами, ніж темпи інфляції; тривалий період використання у виробничому процесі, здатність приносити стабільний прибуток у разі несприятливої господарської діяльності.

До їх недоліків слід віднести низький рівень маневреності, неможливість швидко змінити структуру вкладених коштів, низький рівень ліквідності і неспроможність забезпечити потік платежів за погіршення платоспроможності підприємства.



Рис.1.1. Класифікація активів підприємства за основними ознаками

Водночас у процесі управління оборотними активами слід враховувати переваги та недоліки їх порівняно з необоротними активами. До основних переваг відносять: можливість швидкого перетворення оборотних активів у грошові кошти, вища ліквідність, перебування частини оборотних активів у вигляді готових засобів платежу, можливість підвищити швидкість обігу раціональним управлінням.

Недоліками можна вважати: можливе інфляційне знецінення грошових коштів, додаткові витрати на утримання зайвих оборотних активів, вищий рівень фінансових ризиків.

Оскільки кредитори мають першочергові права щодо майна підприємства, для задоволення їхніх потреб інформація балансу класифікується у такий спосіб, щоб наочно відобразити платоспроможність підприємства, тобто ймовірність погашення заборгованості у разі його ліквідації.

У зв'язку із зазначеним вище важливою умовою визначення платоспроможності підприємства є об'єктивна оцінка його активів.

Активи визначаються і відображаються в балансі у грошовому виразі з використанням певної бази оцінки. Такою базою, яка найчастіше береться підприємствами за основу під час складання балансу, є попередня їх собівартість, тобто активи відображаються за сумою грошових коштів, яка була сплачена підприємством за відповідний актив у момент їх придбання.

Водночас зазначена оцінка може комбінуватися з іншими оцінками залежно від призначення даного активу.

Зокрема, нематеріальні активи відображаються в балансі за собівартістю їх придбання чи створення. Якщо нематеріальні активи надійшли у результаті обміну на інші активи, то їх собівартість визначається за отриманою вартістю активу. Отримана вартість нематеріального активу – це сума, за якою актив може бути обмінаний чи отриманий в операції між зацікавленими сторонами.

До основних засобів належать матеріальні активи підприємства, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року або операційних цикл більший за рік.

Основні засоби оцінюються за первісною вартістю у сумі фактичних витрат на їх придбання, будівництво, монтаж, налагодження, доставку, сплату митних зборів і передбачених податків (якщо податки не відшкодовуються підприємству).

Незавершене будівництво являє собою суму інвестицій, вкладених у будівництво, що здійснюється для власних потреб підприємства, а також авансові платежі для фінансування такого будівництва.

Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізованими в будь-який момент.

Фінансові інвестиції – активи, які вкладаються підприємством з метою збільшення прибутку за рахунок процентів, дивідендів, зростання вартості капіталу або отримання інших вигод для інвестора. Фінансові інвестиції – це вкладення в придбані цінні папери, внески до статутних фондів інших підприємств.

Довгострокова дебіторська заборгованість являє собою заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка буде погашена у термін понад один рік з дати відображення в балансі.

За статтею “Відстрочені податкові активи” відображається сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах унаслідок виникнення тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

За статтею “Інші необоротні активи” відображаються всі інші необоротні активи, які не є нематеріальними активами, основними засобами, довгостроковими фінансовими інвестиціями, довгостроковою дебіторською заборгованістю та відстроченими податковими активами.

Високоліквідні активи - це активи, які характеризують групу майнових цінностей підприємства, яка швидко може бути перетворена в грошову форму

без відчутних втрат своєї поточної ринкової вартості з метою своєчасного забезпечення платежів по поточним фінансовим зобов'язанням.

До високоліквідних активів відносяться:

- грошові еквіваленти;
- короткострокові фінансові вкладення;
- короткострокова дебіторська заборгованість.

Середньоліквідні активи характеризують групу майнових цінностей підприємства, які можуть бути перетворені в грошову форму без відчутних втрат своєї поточної ринкової вартості в строк від одного до шести місяців.

До середньо ліквідних активів відносяться:

- всі форми поточної дебіторської заборгованості, крім короткострокової і безнадійної;
- запаси готової продукції, призначені для реалізації.

Низьколіквідні активи представляють групу майнових цінностей підприємства, які можуть бути перетворені в грошову форму без втрати своєї поточної ринкової вартості лише після значного періоду часу.

В сучасній практиці управління активами до цієї групи відносяться: запаси сировини і напівфабрикатів; запаси малоцінних і швидкозношуваних предметів; активи в формі незавершеного виробництва; основні засоби; незавершене будівництво; нематеріальні активи; довгострокові фінансові інвестиції; довгострокова дебіторська заборгованість.

Неліквідні активи характеризують відображені в балансі окремі види майнових цінностей підприємства, які не можуть бути реалізовані самостійно.[7]

До таких активів відносяться:

- безнадійна дебіторська заборгованість;
- витрати майбутніх періодів;
- інші аналогічні види нереалізованих активів.

За характером використання сформованих активів в поточній господарській діяльності підприємства вони поділяються на використовувані і не використовувані.

- використовувані активи характеризують ту частину майнових цінностей підприємства, яка приймає безпосередню участь в операційному або інвестиційному процесі підприємства, забезпечуючи формування його доходів.

- не використовувані активи характеризують ту частину майнових цінностей підприємства, які, будучи сформованими на попередніх етапах господарської діяльності, не приймають в ній участі в теперішній час в силу різних об'єктивних і суб'єктивних причин.

За характером надходження активів по відношенню до підприємства виділяють внутрішні і зовнішні їх види.

Внутрішні активи характеризують майнові цінності підприємства, які знаходяться на його території.

Зовнішні активи характеризують майнові цінності підприємства, які знаходяться за його межами в інших суб'єктів господарювання, в дорозі або на відповідальному зберіганні.

Управління активами становить значну частину операцій фінансового менеджменту. Це пов'язано з великою кількістю елементів матеріально-речового складу, які потребують індивідуалізації управління, важливою роллю в забезпеченні платоспроможності підприємства, рентабельності продукції та результатів фінансової діяльності підприємства.

1.2. Забезпечення ефективності системи управління активами підприємства

Для виживання в ринковому середовищі кожне підприємство зобов'язане забезпечувати ефективне використання і прискорення оборотності

активів, підтримувати на достатньому рівні свою платоспроможність і ліквідність балансу.

За цих умов підприємству необхідно розробляти політику комплексного оперативного управління оборотними активами, що полягає:

- у виборі оптимального рівня і раціональної структури оборотних активів з урахуванням специфіки діяльності підприємства;
- визначенні величини і структури джерел фінансування оборотних активів.

Розрізняють три типи політики комплексного оперативного управління оборотними активами: агресивну, консервативну і помірковану.

Агресивна політика має такі ознаки:

- підприємство здійснює фінансово-господарську діяльність без обмежень збільшення обсягу оборотних активів;
- підприємство накопичує запаси сировини, матеріалів і готової продукції в обсязі, збільшує дебіторську заборгованість і вільні залишки коштів на рахунках у банку.

Така діяльність підприємства передбачає збільшення частки оборотних активів у загальному обсязі майна до 50 % і більше, при цьому період їх оборотності сягає 90 днів. Агресивна політика не забезпечує, як правило, високої рентабельності активів і сприяє зниженню ризику технічної неплатоспроможності. Неприятливі зовнішні умови на товарному ринку можуть викликати зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності.

При проведенні консервативної політики управління оборотними активами характерними ознаками є те, що підприємство стримує зростання поточних активів і прагне їх мінімізувати. У цій ситуації питома вага оборотних активів у загальному обсязі майна складає не більше 40 %, скорочується і період їх оборотності. Така політика проводиться підприємством в умовах достатньої визначеності. Тобто заздалегідь відомі умови й обсяги продажів, терміни надходження коштів і платежів, є необхідні

товарно-матеріальні запаси, а терміни їх постачання заздалегідь визначено.[15]

Консервативна політика управління оборотними активами будується в умовах стабільної фінансово-господарської діяльності підприємства, при цьому спостерігається висока рентабельність активів. Проте через непередбачені тенденції зміни кон'юнктури на товарному і фінансовому ринках можливі ризики високої технічної неплатоспроможності.

Поміркована політика управління оборотними активами підприємства займає проміжне положення, вона характеризується середнім рівнем рентабельності й оборотності активів.

Основні етапи політики управління необоротними активами підприємства полягають в наступному:

1. Аналіз операційних необоротних активів підприємства в попередньому періоді. Він проводиться з метою вивчення динаміки загального обсягу і структури необоротних активів, ступеня їх придатності, інтенсивності оновлення та ефективності використання.

2. Оптимізація загального обсягу і складу необоротних активів підприємства. Розрахунки здійснюються з урахуванням виявлених у процесі аналізу можливих резервів підвищення продуктивного використання необоротних активів у майбутньому періоді.

3. Забезпечення своєчасного оновлення необоротних активів підприємства. При цьому розраховується загальний обсяг активів, що підлягають оновленню в майбутньому періоді, встановлюються основні параметри і вартість оновлення різних груп активів.

4. Забезпечення ефективного використання необоротних активів підприємства. Процедура полягає у розробці системи заходів, спрямованих на підвищення рентабельності і фондівіддачі необоротних активів.

5. Формування принципів і оптимізація структури джерел фінансування необоротних активів. Оновлення і приріст необоротних активів підприємства може фінансуватися за рахунок власних і позикових коштів.

При розробці перспективних планів ефективного управління необоротними активами підприємства враховуються фактори, що призводять до змін їх величини й обсягів довгострокових фінансових вкладень.

Управління оборотними активами підприємства здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді. Основними цілями цього аналізу є визначення рівня забезпечення підприємства оборотними активами і виявлення резервів підвищення ефективності їх функціонування.

- на першій стадії аналізу розглядається динаміка загального об'єму оборотних активів, які використовуються підприємством – темпи зміни їх середньої суми по відношенню з темпами зміни об'єму реалізації продукції і середньої суми всіх активів; динаміка вартості оборотних активів в загальній сумі активів підприємства.[27]

- на другій стадії аналізу розглядається динаміка складу оборотних активів підприємства в розрізі основних їх видів – запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів; запасів готової продукції; наявної дебіторської заборгованості; залишків грошових активів та їх еквівалентів. В процесі цієї стадії аналізу розраховують і вивчають темпи зміни суми кожного з цих видів оборотних активів по відношенню з темпами зміни об'єму виробництва і реалізації продукції; розглядається динаміка вартості основних видів оборотних активів в загальній їх сумі. Аналіз складу оборотних активів підприємства по окремих їх видах дає можливість оцінити рівень їх ліквідності.

- на третій стадії аналізу вивчається оборотність окремих видів оборотних активів і їх загальної суми. Цей аналіз проводиться з використанням показників – коефіцієнта оборотності і періоду обороту оборотних активів. В процесі аналізу визначається загальна тривалість і структура операційного, виробничого і фінансового циклів підприємства; аналізуються основні фактори, які визначають тривалість цих циклів.

- на четвертій стадії аналізу визначається рентабельність оборотних активів, досліджуються фактори, які на неї впливають.

- на п'ятій стадії аналізу розглядається склад основних джерел фінансування оборотних активів.

Результати проведеного аналізу дають можливість визначити загальний рівень ефективності управління оборотними активами на підприємстві і виявити основні напрямки його підвищення в майбутньому.

2. Вибір політики формування оборотних активів підприємства.

Консервативний підхід до формування оборотних активів передбачає не тільки повне задоволення наявних потреб всіх видів, що забезпечує нормальний хід операційної діяльності, але й створення високих розмірів їх резервів на випадок непередбачених складностей в забезпеченні підприємства сировиною і матеріалами, погіршення внутрішніх умов виробництва продукції, затримки інкасації дебіторської заборгованості, активізації попиту покупців і ін. Такий підхід гарантує мінімізацію комерційних і фінансових ризиків, але негативно відображається на ефективності використання оборотних активів – їх оборотності і рівня рентабельності.

- помірний підхід до формування оборотних активів направлений на забезпечення повного задоволення наявних потреб всіх видів і створення нормальних страхових їх розмірів на випадок найбільш типових збоїв в ході операційної діяльності підприємства. При такому підході забезпечується середнє для реальних господарських умов співвідношення між рівнем ризику і рівнем ефективності використання оборотних активів.

- агресивний підхід до формування оборотних активів полягає в мінімізації всіх форм страхових резервів по окремих видах їх активів. При відсутності збоїв в процесі операційної діяльності такий підхід до формування оборотних активів забезпечує найбільш високий рівень ефективності їх використання.

Однак будь-які збої в здійсненні нормального ходу операційної діяльності, викликане дією внутрішніх або зовнішніх факторів, призводять до

відчутних фінансових втрат через скорочення об'єму виробництва і реалізації продукції.

Таким чином, вибрані принципові підходи до формування оборотних активів (або тип політики їх формування), які відображають різні співвідношення рівня ефективності їх використання і ризику, в кінцевому результаті визначають суму цих активів і їх рівень по відношенню до об'єму операційної діяльності. Це можна показати графічно таким чином (рис. 1.2)

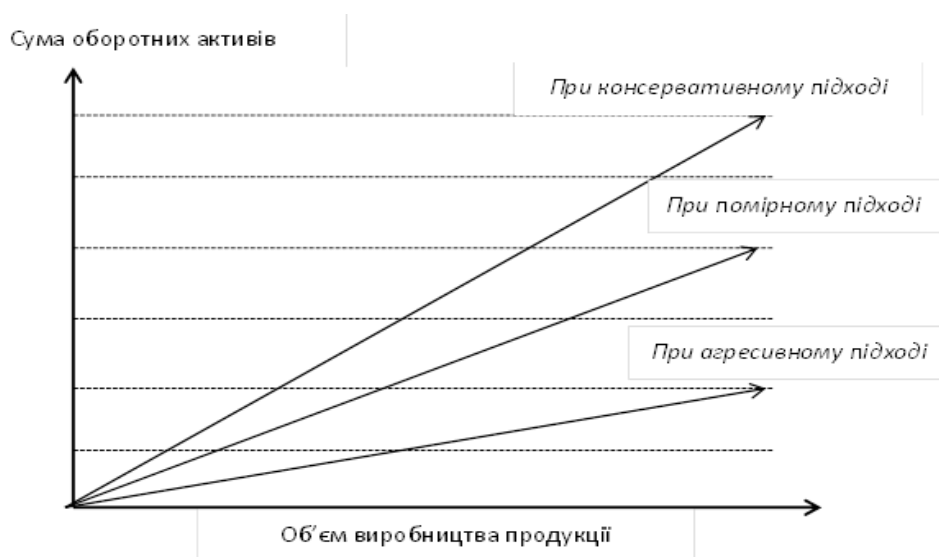


Рис.1.2. Залежність суми і рівня оборотних активів підприємства від альтернативних підходів до їх формування

3. Оптимізація об'єму оборотних активів. Така оптимізація повинна виходити з вибраного типу політики формування оборотних активів, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності їх використання і ризику.

Процес оптимізації об'єму оборотних активів на цьому етапі управління ними складається з трьох основних стадій.

- на першій стадії з врахуванням результатів аналізу оборотних активів в попередньому періоді визначається система заходів по реалізації резервів, направлених на скорочення дії операційного, а в його рамках – виробничого і

фінансового циклу підприємства. При цьому скорочення дії окремих циклів не повинно призводити до зниження об'єму виробництва і реалізації продукції.

- на другій стадії на основі вибраного типу політики формування оборотних активів, запланованого об'єму виробництва і реалізації окремих видів продукції і прихованих резервів скорочення дії операційного циклу.

- оптимізація об'єму оборотних активів. Така оптимізація повинна виходити з вибраного типу політики формування оборотних активів, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності їх використання.

- оптимізується об'єм і рівень окремих видів цих активів. Засобом такої оптимізації виступає нормування періоду їх обороту і суми.

- на третій стадії визначається загальний об'єм оборотних активів підприємства на майбутній період:

$$OA_{п} = ЗС_{п} + ЗГ_{п} + ДЗ_{п} + ДА_{п} + П_{п}, \quad (1.1)$$

де $OA_{п}$ – загальний об'єм оборотних активів підприємства на кінець періоду;

$ЗС_{п}$ – сума запасів сировини і матеріалів на кінець періоду;

$ЗГ_{п}$ – сума запасів готової продукції на кінець періоду (з включенням перерахованого об'єму незавершеного виробництва);

$ДЗ_{п}$ – сума дебіторської заборгованості на кінець періоду;

$ДА_{п}$ – сума грошових активів на кінець періоду;

$П_{п}$ – сума інших оборотних активів на кінець періоду.

4. Оптимізація співвідношення постійної і змінної частини оборотних активів. Потреба в окремих видах оборотних активів і їх сума в цілому значно коливається в залежності від сезонних і інших особливостей здійснення операційної діяльності.

Процес оптимізації співвідношення постійної і змінної частини оборотних активів здійснюється за такими етапами:

- на першому етапі за результатами аналізу щомісячної динаміки рівня оборотних активів в днях обороту чи в сумі за ряд попередніх років складається графік із середніх “сезонних коливань” (рис. 1.3)

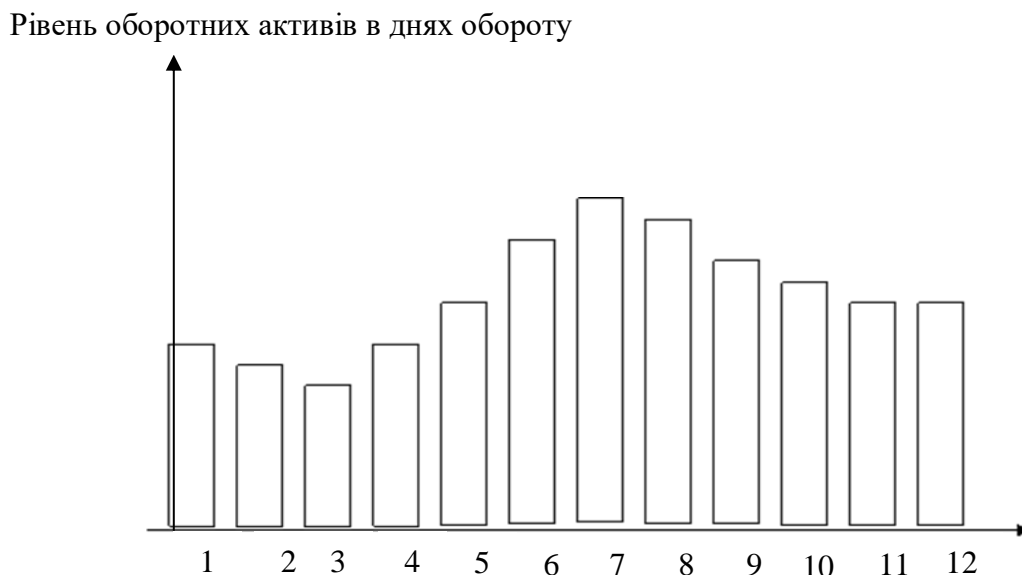


Рис.1.3 Графік “сезонних коливань” рівня оборотних активів підприємства на протязі року

В окремих випадках він може бути конкретизований по окремих видах оборотних активів.

- на другому етапі за результатами графіка “сезонних коливань” розраховуються коефіцієнти нерівномірності оборотних активів по відношенню до їх середнього рівня.

- на третьому етапі визначається сума постійної частини оборотних активів за формулою:

$$OA_{\text{пост.}} = OA_{\text{п}} \times K_{\text{мін}}, \quad (1.2)$$

де $OA_{\text{пост.}}$ – сума постійної частини оборотних активів в попередньому періоді;

$OA_{\text{п}}$ - середня сума оборотних активів підприємства;

$K_{\text{мін}}$ - коефіцієнт мінімального рівня оборотних активів.

- на четвертому етапі визначається максимальна і середня сума змінної частини оборотних активів.

5. Забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів. Хоча всі види оборотних активів в деякій мірі являються ліквідними (крім безнадійної дебіторської заборгованості) загальний рівень їх термінової ліквідності повинен забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства по наявних фінансових зобов'язаннях.

6. Забезпечення необхідної рентабельності оборотних активів. Окремі види оборотних активів здатні приносити підприємству прямий дохід в процесі фінансової діяльності в формі процентів і дивідендів. Тому складовою частиною управління оборотними активами є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільних грошових активів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових інвестицій, які виступають в формі їх еквівалентів.[21]

7. Вибір форм і джерел фінансування оборотних активів. Цей етап управління оборотними активами забезпечує вибір політики їх фінансування на підприємстві і оптимізацію структури їх джерел.

В процесі управління оборотними активами на підприємстві розробляються окремі фінансові нормативи, які використовуються для контролю ефективності їх формування і функціонування. Основними з таких нормативів є:

- норматив власних оборотних активів підприємства;
- система нормативів оборотності основних видів оборотних активів і тривалості операційного циклу в цілому;
- система коефіцієнтів ліквідності оборотних активів.

Цілі і характер використання окремих видів оборотних активів мають суттєві відмінні особливості. Тому на підприємствах з великим об'ємом використання оборотних активів управління ними деталізується в розрізі основних їх видів.

Управління операційними активами підприємства представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з їх формуванням, ефективним використанням в операційній діяльності підприємства і організацією їх обороту.

Ціллю управління операційними активами підприємства є ріст його ринкової вартості. В процесі реалізації цієї мети управління операційними активами підприємства направлено на вирішення наступних основних завдань:

1. Формування достатнього об'єму і необхідного складу активів, які забезпечують задані темпи розвитку операційної діяльності. Ця задача реалізується шляхом визначення потреби в необхідних активах, призначених до використання в операційному процесі підприємства, оптимізації співвідношення окремих їх видів і залучення найбільш ефективних їх різновидів з позицій рівня виробництва і потенціальної дохідності майбутнього використання. [6]

2. Забезпечення максимальної доходності (рентабельності) використовуваних активів при передбачуваному рівні комерційного ризику.

Максимізація доходності (рентабельності) активів досягається за рахунок їх використання в найбільш ефективних напрямках операційної діяльності і комерційних операціях підприємства. Максимізація рівня доходності операційних активів досягається, як правило, при суттєвому зростанні рівня комерційних ризиків, пов'язаних з їх використанням, тому вона повинна забезпечувати в межах допустимого комерційного ризику, конкретний рівень якого встановлюється власниками чи менеджерами підприємства з врахуванням їх фінансового менталітету (відношення до ступеня допустимого ризику при здійсненні господарської діяльності).

3. Забезпечення мінімізації комерційного ризику використання активів при передбачуваному рівні їх доходності (рентабельності). Якщо рівень доходності використовуваних активів заданий або попередньо спланований, важливою задачею являється зниження рівня комерційного ризику операцій

або видів діяльності, які забезпечують досягнення цієї дохідності. Така мінімізація рівня ризиків може бути забезпечена шляхом диверсифікації операцій і напрямків операційної діяльності підприємства, пов'язаних з використанням активів; уникнення окремих видів комерційних ризиків; ефективних форм їх внутрішнього і зовнішнього страхування.

4. Забезпечення постійної платоспроможності підприємства за рахунок підтримки необхідного рівня ліквідності активів. Ця задача вирішується в першу чергу за рахунок ефективного управління залишками грошових активів та їх еквівалентів. Підтримка достатнього рівня платоспроможності відноситься до числа оптимальних, в процесі вирішення якої повинні враховуватись різноманітні інтереси підприємства. Необхідна платоспроможність підприємства забезпечується також високим рівнем ліквідності готової продукції, дебіторської заборгованості, короткострокових фінансових вкладень і інших видів операційних активів.

5. Оптимізація обороту активів. Ця задача вирішується шляхом ефективного управління грошовими і матеріальними активами в процесі окремих циклів їх кругообороту на підприємстві; забезпеченням синхронності формування окремих видів потоків активів, пов'язаних з операційною діяльністю; мінімізацією сукупних витрат на організацію обороту активів в всіх їх формах.

Всі розглянуті задачі управління операційними активами підприємства тісно взаємопов'язані, хоч окремі з них носять різний характер. Тому в процесі управління операційними активами окремі задачі повинні бути систематизовані між собою по критерію можливого росту ринкової вартості підприємства.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємству необхідно мати певну суму грошових коштів для закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів та інших матеріальних цінностей.

Зазначені матеріальні цінності призначені для забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції.

Метою управління виробничими запасами є забезпечення безперебійного процесу виробництва та реалізації продукції за дотримання оптимального запасу матеріальних цінностей.

Управління виробничими запасами являє собою частину загальної політики управління оборотними активами підприємства, яка полягає в оптимізації розміру і структури запасів товарно-матеріальних цінностей, мінімізації витрат щодо обслуговування та забезпечення ефективного контролю за їх рухом.

Виходячи з мети управління виробничими запасам перед фінансовим менеджером ставляться такі завдання: [15]

1. Провести аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей у минулому періоді. Зокрема, слід розглянути показники загальної суми запасів матеріальних цінностей, їх динаміки, питому вагу в обсязі оборотних активів, вивчити структуру запасів у розрізі основних груп, виявити їх сезонні коливання, визначити ефективність використання різних груп виробничих запасів, розрахувати показники їх оборотності.

2. Обчислити оптимальні³³ розміри основних груп поточних запасів. Для цього запас матеріальних цінностей необхідно поділити на дві основні групи: виробничі запаси (запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів) та запаси готової продукції. У розрізі кожного із зазначених видів виділяються запаси поточного зберігання, тобто постійно оновлена частина запасів, які формуються на регулярній основі і рівномірно витрачаються в процесі виробництва продукції або її реалізації покупцям.

3. Оптимізувати загальну суму запасів товарно-матеріальних цінностей, які включаються в оборотні активи.

4. Побудувати ефективну систему контролю за рухом запасів на підприємстві.

5. Відобразити у фінансовому обліку вартість запасів матеріальних цінностей в умовах інфляції.

Для цього необхідно сформувавши окремі види матеріальних цінностей відповідно до обсягів господарської діяльності підприємства і тривалості його операційного циклу.

Операційний цикл суттєво впливає на обсяг, структуру й ефективність використання матеріальних цінностей. Він включає час від моменту закупівлі матеріальних цінностей до надходження грошових коштів від покупців за реалізовану продукцію.

У процесі управління виробничими запасами в межах операційного циклу необхідно особливо виділити виробничий цикл. Тривалість виробничого циклу включає: період обороту середнього запасу сировини, матеріалів, напівфабрикатів; період оборотності середнього обсягу незавершеного виробництва; період оборотності середнього запасу готової продукції.

На тривалість виробничого циклу насамперед впливає прискорення оборотності матеріальних цінностей у процесі виробництва продукції.

Прискорення оборотності матеріальних цінностей досягається збільшенням частки оборотних активів з високою оборотністю і зниженням частки активів, що обертаються повільно. До активів з високою оборотністю можна віднести: запаси сировини і матеріалів, з яких не створюються страхові резерви; запаси готової продукції, на яку існує високий попит; грошові кошти, які постійно перебувають у господарському обігу. Матеріальні цінності з низькою оборотністю включають: сезонні запаси сировини і матеріалів; запаси готової продукції, попит на яку обмежений; довгострокова та короткострокова дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції строком погашення більше шести місяців.

В сучасних умовах господарювання підприємствам не встановлюються нормативи формування оборотних активів і вони можуть утримувати на своєму балансі запаси на таку суму, на яку у підприємства є тимчасово вільні грошові кошти. У критичних ситуаціях підприємство може продати частину

своїх запасів або, навпаки, терміново їх закупити, щоб не зупинився виробничий процес.

Водночас матеріальні цінності мають бути на такому рівні, щоб можна було забезпечити безперервність процесу виробництва і реалізації продукції.

Наявність матеріальних цінностей на рівні, який перевищує оптимальні потреби, негативно відображається на діяльності підприємства, оскільки з обігу відволікається певна сума грошових коштів, втрачаються можливості для інвестицій, збільшуються витрати на утримання додаткових запасів матеріальних цінностей.

Формування оптимальних виробничих матеріальних запасів є одним із основних елементів комерційної діяльності підприємства.

Зниження величини оборотних активів спричиняє нестійкий фінансовий стан підприємства, перебої виробничого процесу і, як наслідок, зниження обсягу виробництва і прибутку. У свою чергу, завищення розміру оборотних активів знижує можливості підприємства здійснювати капітальні вкладення для розширення виробництва. Відволікання грошових коштів – як власних, так і залучених – не дає можливості підприємству більш раціонально й ефективно використовувати вільні грошові кошти.

Формування ринкових відносин в Україні характеризується значним уповільненням платіжного обігу, що спричиняє збільшення дебіторської заборгованості.

Метою управління дебіторською заборгованістю є визначення оптимального її розміру і забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Виходячи з цієї мети основними завданнями управління дебіторською заборгованістю є:

- 1) аналіз дебіторської заборгованості підприємства за минулий період. Зокрема, оцінювання рівня і складу дебіторської заборгованості підприємства. Оцінювання цього рівня здійснюється на основі визначення коефіцієнтів відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, середнього періоду її інкасації, коефіцієнта простроченості дебіторської заборгованості.

Розглядається склад дебіторської заборгованості залежно від терміну заборгованості, тобто за строками її інкасації. На основі проведеного аналізу дебіторської заборгованості минулого періоду визначається сума ефекту, яка може бути отримана від інвестування коштів у дебіторську заборгованість;[15]

- 2) визначення форм реалізації готової продукції покупцям;
- 3) визначення суми грошових коштів, яка буде відволікатися в дебіторську заборгованість у наступному періоді;
- 4) формування умов відвантаження готової продукції покупцям відповідно до укладених угод;
- 5) оцінювання кредитоспроможності покупців на підставі відомостей, які надаються покупцям;
- 6) розроблення порядку проведення інкасації дебіторської заборгованості в наступному періоді;
- 7) використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- 8) здійснення ефективного контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість поділяється на такі види: дебіторська заборгованість за товари, строк сплати яких не настав; дебіторська заборгованість за товари, строк сплати яких минув; дебіторська заборгованість за векселями отриманими; дебіторська заборгованість за рахунками та інша поточна дебіторська заборгованість.

Найбільшу частку становить дебіторська заборгованість за відвантажену продукцію (понад 80% загального обсягу дебіторської заборгованості підприємства). Тому управління дебіторською заборгованістю на підприємстві пов'язано з оптимізацією дебіторської заборгованості за розрахунками за реалізовану продукцію.

Важливим напрямом забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю є аналіз і внутрішній контроль, що їх має

здійснювати спеціальний підрозділ підприємства. Щодо контролю за станом дебіторської заборгованості, то його здійснення має забезпечити реалізацію:

- наявності і правильності оформлення первинних документів, які є підставою для виникнення дебіторської заборгованості;
- стану дебіторської заборгованості за встановленими критеріями;
- правильності розрахунків у дебіторській заборгованості;
- правильності оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку обсягу резерву сумнівних боргів;
- належної класифікації дебіторської заборгованості й наявності необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності.

При оцінці стану дебіторської заборгованості треба отримати всю потрібну інформацію про реалізацію продукції та виникнення дебіторської заборгованості. Збираючи відомості про виникнення і облік дебіторської заборгованості й правильності її оцінки, фінансист визначає перелік інформації, яка має бути надана клієнтом або отримана ним безпосередньо, а саме: перелік видів продукції (робіт, послуг), що реалізуються за товарного кредиту, і встановлення обороту за кожним її видом; кількість та адреси центрів відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг); характеристика покупців і замовників (придбання продукції з метою продажу, для власних потреб, оптом, у роздріб, на експорт); перелік основних дебіторів; обсяг реалізації (виставлених рахунків), у тому числі за окремими формами розрахунків (передоплата, оплата готівкою або чеком, продаж у кредит, бартерні розрахунки, маркетингова політика підприємства (спосіб реалізації продукції, система реклами, цінова політика, визначення сумнівних і безнадійних боргів тощо); схема виставлення рахунків; елементи системи внутрішнього контролю за станом дебіторської заборгованості).[16]

Така організація роботи з дебіторською заборгованістю дасть змогу здійснювати необхідне управління нею.

Управління грошовими коштами або залишком грошових коштів, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства, є важливою

невід'ємною частиною управління оборотними активами. Об'єктами управління є грошові кошти в касі, на поточних рахунках, у дорозі та їх еквіваленти. Мета управління грошовими коштами підприємства – визначення оптимального залишку грошових коштів, який необхідний для розрахунку за своїми невідкладними фінансовими зобов'язаннями, а також визначення інвестиційних можливостей підприємства здійснювати короткострокові фінансові вкладення. Основними завданнями управління грошовими коштами є:

- визначення оптимального залишку грошових коштів для забезпечення безперервності діяльності підприємства;

- створення резервного залишку грошових коштів на випадок можливого розширення обсягів діяльності;

- своєчасна трансформація тимчасово вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інвестиції та їх зворотна конвертація для поповнення залишку грошових коштів;

- своєчасне забезпечення поточних платежів пов'язаних з виробничо-комерційною діяльністю;

- формування інвестиційного залишку грошових коштів з метою здійснення ефективних короткострокових фінансових вкладень в окремі сегменти ринку грошей;

- формування компенсаційного залишку грошових коштів на поточному рахунку підприємства з метою своєчасного обслуговування невідкладних потреб підприємства;

- забезпечення прискорення оборотності грошових коштів зменшенням операційного та фінансового циклів, скороченням розрахунків готівкою, своєчасної інкасації виручки від реалізації продукції.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства постійно відбувається зміна–збільшення або зменшення грошових коштів.

Грошові кошти підприємства здійснюють постійний кругообіг. З одного боку, зменшується сума грошових коштів у результаті придбання

матеріальних цінностей для виготовлення готової продукції, погашення заборгованості постачальникам, виплати заробітної плати, сплати податків, внесків у цільові державні фонди та інших платежів. З іншого боку, після відвантаження готової продукції покупцям грошові кошти надходять на поточний рахунок, у касу підприємства. Якщо покупці своєчасно не розраховуються за відвантажену готову продукцію, виникає дебіторська заборгованість. Після оплати рахунків покупцями дебіторська заборгованість скорочується, а потік грошових коштів збільшується. Однак оплата рахунків покупцями інколи затримується і грошові кошти на поточний рахунок через певний проміжок часу. У зв'язку з цим фінансовий менеджер повинен постійно стежити за рухом грошових коштів і передбачити їх наслідки для фінансового стану підприємства.

У процесі господарської діяльності підприємству потрібно підтримувати залишок грошових коштів на мінімальному рівні і збільшувати розмір поточних фінансових інвестицій. Але водночас збільшується ймовірність виникнення потреби в короткострокових банківських кредитах для здійснення непередбачених платежів. До того ж потрібно враховувати, що процентна ставка за користування банківським кредитом може бути вищою, ніж той процент, який можна отримати за цінними паперами або депозитними рахунками. Якщо короткострокові кредити набагато дорожчі порівняно з очікуваною дохідністю цінних паперів, депозитів, фінансовий менеджер повинен бути впевненим, що потреба у додаткових грошових коштах не виникне.

Сформовані на початку господарської діяльності підприємства необоротні активи потребують постійного управління ними. Метою управління необоротними активами є визначення форм і методів фінансового управління необоротними активами підприємства в процесі здійснення різних фінансових операцій та оптимального їх розміру. Основними завданнями управління необоротними активами є:

- визначення можливих форм оновлення основних виробничих засобів на простій та розширеній основі;
- визначення потреби в необоротних активах для збільшення обсягів виробництва;
- забезпечення ефективного використання раніше сформованих та нововведених основних засобів та матеріальних активів;
- формування необхідних фінансових ресурсів для відтворення необоротних активів та оптимізації їх структури.

За функціональними видами необоротні активи поділяються на: основні засоби, які беруть участь у виробничому процесі строком більше одного календарного року; нематеріальні активи, які не мають матеріальної основи і забезпечують основні види діяльності підприємства; незавершене будівництво, яке вимірюється обсягом виконаних робіт та будівництво і обсягом монтажу окремих об'єктів основних засобів; обладнання, придбане підприємством і призначене до монтажу; довгострокові фінансові інвестиції, які являють собою цінні папери зі строком використання більше одного року.

За характером обслуговування окремих видів діяльності підприємства необоротні активи поділяються на: необоротні активи, які обслуговують операційну діяльність (основні засоби, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції); необоротні активи, які обслуговують інвестиційну діяльність (незавершене будівництво, обладнання призначене для монтажу, довгострокові фінансові інвестиції); невиробничі необоротні активи (об'єкти соціальної інфраструктури).

За характером володіння можна виділити такі групи активів: власні необоротні активи (довгострокові активи, які належать підприємству на правах власності і відображені в складі його балансу); орендовані необоротні активи (довгострокові активи, які використовуються підприємством відповідно до договору оренди).

За формами застави забезпечення кредиту необоротні активи поділяються на: нерухомі необоротні активи (будівлі, споруди, передавальні

пристрої); рухомі необоротні активи (машини, обладнання, транспортні засоби, довгострокові фінансові інструменти). Переважна частина необоротних активів функціонує в процесі операційної діяльності.

Необоротні операційні активи в процесі виробництва проходять такі основні стадії.

На першій стадії придбання підприємством необоротні активи в процесі використання переносять частину своєї вартості на готову продукцію шляхом нарахування амортизаційних відрахувань.

На другій стадії в процесі реалізації продукції накопичується сума амортизаційних відрахувань.

На третій стадії накопичена сума амортизації спрямовується на відтворення й оновлення основних засобів.

Основними етапами управління операційними необоротними активами підприємства є:

1. Аналіз операційних необоротних активів підприємства в минулому періоді.

Цей аналіз проводиться в цілях вивчення динаміки загального їх об'єму і складу, ступеня їх придатності, інтенсивності оновлення і ефективності використання.

- на першій стадії аналізу розглядається динаміка загального об'єму операційних необоротних активів—темпи їх росту в співвідношенні з темпами росту об'єму виробництва і реалізації продукції, об'єму операційних оборотних активів, загальної суми необоротних активів.

- на другій стадії аналізу вивчається склад операційних необоротних активів підприємства і динаміка їх структури. В процесі цього вивчення розглядається співвідношення основних засобів і нематеріальних активів, які використовуються в операційному процесі виробництва; в складі виробничих основних засобів аналізується питома вага рухомих і нерухомих їх видів; в складі нематеріальних активів розглядаються окремі їх види.

- на третій стадії аналізу оцінюється стан використовуваних підприємством операційних необоротних активів за ступенем їх зношеності.

- на четвертій стадії аналізу визначається період обороту використаних підприємством операційних необоротних активів.

- на п'ятій стадії аналізу вивчається інтенсивність оновлення операційних необоротних активів в минулому періоді.

- на шостій стадії аналізу оцінюється рівень ефективності використання операційних необоротних активів в звітному періоді. В процесі такої оцінки використовуються наступні показники: коефіцієнт рентабельності операційних активів необоротних активів, коефіцієнт виробництва операційних необоротних активів, коефіцієнт виробничої ємності операційних необоротних активів.

2. Оптимізація загального об'єму і складу операційних необоротних активів підприємства. Така оптимізація здійснюється з врахуванням відкритих в процесі аналізу можливих резервів підвищення виробничого використання операційних необоротних активів в майбутньому періоді. До складу основних з таких резервів відносяться: підвищення виробничого використання операційних необоротних активів в часі (за рахунок приросту коефіцієнтів змінності і неперервності їх роботи) і підвищення виробничого використання операційних необоротних активів по потужності (за рахунок росту виробництва окремих їх видів в межах передбачених технічними потужностями). В процесі оптимізації загального об'єму операційних необоротних активів з їх складу вилучаються ті їх види, які не беруть участь в виробничому процесі по різних причинах.

3. Забезпечення правильного нарахування амортизації операційних необоротних активів. Об'єктами амортизації являється операційні основні засоби (крім землі) і амортизаційні види операційних нематеріальних активів. Нархування амортизації здійснюється в межах корисного використання відповідного активу, встановленого підприємством. При визначенні строку корисного використання (експлуатації) потрібно враховувати:

- очікуване використання активу підприємства з врахуванням його потужності, виробництва або іншого корисного ефекту;
- передбачений фізичний і моральний знос;
- правові або інші обмеження по строкам використання окремих видів активів;
- інші фактори, які відображають специфіку експлуатації відповідного активу в операційному процесі.

4. Забезпечення своєчасного оновлення операційних необоротних активів підприємства. Для цього на підприємстві визначається необхідний рівень інтенсивності оновлення окремих груп операційних необоротних активів; розраховується загальний об'єм активів, які підлягають оновленню в майбутньому періоді; встановлюються основні форми і вартість оновлення різних груп активів.

5. Забезпечення ефективного використання операційних необоротних активів підприємства. Таке забезпечення полягає в розробці системи заходів, направлених на підвищення коефіцієнтів рентабельності і виробничої віддачі операційних необоротних активів.

6. Вибір форм і оптимізація структури джерел фінансування операційних необоротних активів. Оновлення і приріст операційних необоротних активів можуть фінансуватись за рахунок власного капіталу, довгострокового позикового капіталу (довгострокові банківські кредити, фінансовий лізинг і т.ін.) і за рахунок змішаного їх фінансування.

Співвідношення постійної і змінної частин оборотних активів є основою управління їх оборотністю і вибору конкретних стратегій і джерел їх фінансування.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що основними принципами політики управління оборотними активами є: забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів; забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів; забезпечення мінімізації втрат оборотних активів в процесі їх використання; формування принципів

фінансування окремих видів оборотних активів; формування оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів.

1.3. Інформаційне забезпечення системи управління активами підприємства

Програмне забезпечення процесу управління активами в основному використовується в галузях, які сильно залежать від дорогих і складних фізичних активів, таких як транспортні засоби, установки і важке обладнання. Видатні користувачі включають нафтогазову, суднобудівну, гірничодобувну, енергетичну, державну, комунальну, аерокосмічну і оборонну галузі.

Хоча весь масив інформації пов'язаний з управлінням активів можна обробляти на папері або на настільному програмному забезпеченні, наприклад, за допомогою електронних таблиць, це найчастіше робиться за допомогою спеціального програмного забезпечення EAM.

Допомагаючи гарантувати, що цінні активи працюють так, як вони призначені, управління активами підприємства може мінімізувати ризики і витрати і оптимізувати цінність для бізнесу.

Наприклад, програмне забезпечення EAM може попередити менеджерів по операціях про майбутній відмову деталі машини, а потім надати інформацію та інструменти планування, необхідні для відправки працівника по ремонту для заміни деталі, перш ніж вона вийде з ладу і призведе до подальшого пошкодження. Своєчасне технічне обслуговування також може уникнути ризику неправильної експлуатації обладнання, яке може привести до травм працівників або викидів забруднюючих речовин, які загрожують здоров'ю і навколишньому середовищу.

EAM також допомагає знизити витрати за рахунок часткової автоматизації ланцюжка поставок для забезпечення оптимального запасу деталей і матеріалів, що дозволяє уникнути термінових замовлень або необхідності повертатися до більш дорогим або менш надійних постачальників.

І навпаки, функції ЕАМ можуть підвищити цінність бізнесу. Наприклад, аналітика може визначити можливості перерозподілу обладнання всередині промислового підприємства для підтримки нових напрямків бізнесу.

Функції програмного забезпечення ЕАМ

Більшість повноцінних пакетів ЕАМ мають функції для виконання всіх типових бізнес-функцій ЕАМ (рис. 1.4)

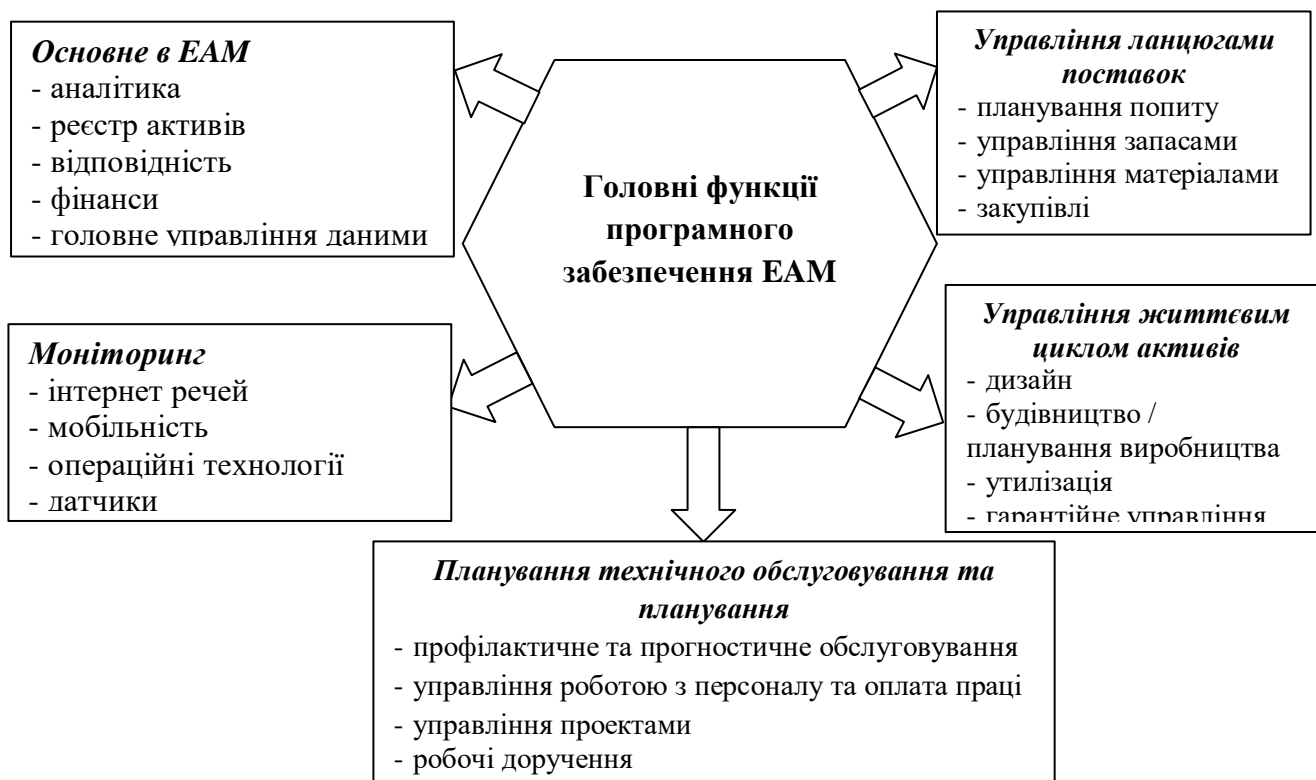


Рис.1.4. Головні функції програмного забезпечення ЕАМ

Основний набір функцій пакету управління активами за звичай направлений на підтримку точної, докладної бази даних активів, їх характеристик і історії, а також документів про відповідність нормативним вимогам. Оскільки реєстр бере участь в більшості аспектів ЕАМ, організації іноді використовують управління основними даними для забезпечення точності даних активів. Інструменти фінансового управління та аналітики також зазвичай включені в програмне забезпечення ЕАМ.

Управління життєвим циклом активів - ще одна поширена функція програмного забезпечення ЕАМ. Він охоплює основні етапи життєвого циклу

активу: від початкового проектування до планування його виробництва або будівництва, якщо це будівля або інша інфраструктура, - гарантійне обслуговування, виведення з експлуатації та утилізація.

Управління ланцюжком поставок має важливе значення в ЕАМ, тому що матеріали і компоненти повинні бути захищені для будівництва, обслуговування та ремонту активів. Велика частина програмного забезпечення ЕАМ має функції для управління запасами, матеріалами і закупівлями. Інструменти планування попиту можуть допомогти з прогнозуванням.

Планування і планування технічного обслуговування, можливо, є найбільш інтенсивно використовуваним компонентом ЕАМ, крім реєстру активів. Тут користувачі програмного забезпечення ЕАМ стежать за наявними персоналом і його навичками, видають робочі завдання для робіт з технічного обслуговування або ремонту, записують годинник і організують оплату.

Функції погнозованого або профілактичного обслуговування, зазвичай засновані на аналітичних інструментах програмного забезпечення ЕАМ, є загальними, і може існувати програмне забезпечення для управління проектами для управління більш складними завданнями.

Раннє програмне забезпечення ЕАМ було автономним або працювало по мережі і використовувалося декількома користувачами, які вводили дані вручну. Сьогодні велика частина даних активу надходить автоматично з датчиків, підключених до активу і підключених по бездротовій або провідній мережі, іноді через тисячі миль, до системи ЕАМ. Завдяки такому типу з'єднання віддалений моніторинг активів, а також мобільний доступ до програмного забезпечення ЕАМ.

Програмне забезпечення ЕАМ часто інтегрується з програмним забезпеченням ERP, головним чином для цілей бухгалтерського обліку, хоча деякі організації також використовують закупівлі своєї системи ERP; управління людським капіталом; управління ланцюгами поставок; і функції

навколишнього середовища, здоров'я та безпеки замість або в поєднанні з функціями в програмному забезпеченні EAM.

Пакет EAM також може бути інтегрований з нішевим програмним забезпеченням, яке обробляє набір процесу EAM, як правило, з комп'ютеризованою системою управління технічним обслуговуванням (CMMS) або з програмним забезпеченням для технічного обслуговування, ремонту і експлуатації (MRO).

Інтеграція з ГІС (географічна інформаційна система) може забезпечити поліпшене відображення, показуючи місце розташування активів і маршрути обслуговування. Крім того, програмне забезпечення для тривимірної візуалізації може доповнювати інформацію про активи системи EAM.

Програмне забезпечення EAM зазвичай відповідає міжнародному стандарту систем управління активами ISO 55001: 2014.

Більшість великих постачальників програмного забезпечення ERP, включаючи SAP, Oracle і Infor, а також більш дрібні постачальники, такі як IFS, продають модулі EAM за окремою ціною. Модуль EAM зазвичай інтегрується з ERP постачальника, але багато покупців вибирають різних постачальників для двох.

Є численні постачальники ніш. У своєму звіті за листопад 2017 року «Магічний квадрант для програмного забезпечення для управління активами підприємства» Gartner перераховує ABB, eMaint, Mainsaver Software, Ramco Systems і Schneider Electric.

В останні роки постачальники програмного забезпечення EAM почали розширювати межі своїх систем, включивши в них виробників і постачальників послуг, які можуть отримати доступ до спільного реєстру активів через хмарну мережу. Однією з цілей є стандартизація визначень активів і мінімізація ручного введення даних. Прикладом є мережа аналітики активів SAP.

Компанія Gartner прогнозує, що локальні розгортання будуть як і раніше домінувати в EAM, щонайменше до 2020 року в великих, ресурсномістких

організаціях, в той час як невеликі організації будуть віддавати перевагу хмарних обчислень, включаючи SaaS.

Висновки до розділу 1

Управління активами становить значну частину операцій фінансового менеджменту. Це пов'язано з великою кількістю елементів матеріально-речового складу, які потребують індивідуалізації управління, важливою роллю в забезпеченні платоспроможності підприємства, рентабельності продукції та результатів фінансової діяльності підприємства.

Основними етапами управління операційними необоротними активами підприємства є: аналіз операційних необоротних активів підприємства в минулому періоді, оптимізація загального об'єму і складу операційних необоротних активів підприємства, забезпечення правильного нарахування амортизації операційних необоротних активів, забезпечення своєчасного оновлення операційних необоротних активів підприємства, забезпечення ефективного використання операційних необоротних активів підприємства, вибір форм і оптимізація структури джерел фінансування операційних необоротних активів.

До основних завдань управління оборотними активами належать : забезпечення безперебійності виробничого процесу, прискорення оборотності загальної суми оборотних активів, забезпечення ліквідності оборотних активів, достатньої для підтримки платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями, забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів, мінімізація ризиків і втрат, пов'язаних з формуванням і використанням оборотних активів.

Крім того, необхідно враховувати ризики формування оборотних активів та їх можливі негативні наслідки: недостатність грошових коштів може призвести до перебоїв у виробничому процесі, невиконання зобов'язань, втрат можливого прибутку, недостатність виробничих запасів спричинює перебої у виробництві, зайві витрати, недоотримання реалізаційного доходу,

наявність зайвих оборотних активів спричинює зайві витрати на фінансування, іммобілізацію фінансових ресурсів, недоотримання частини доходу і прибутку.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналізування структури та динаміки активів підприємства

Значний вплив на фінансове становище, будь якого, підприємства здійснює розміщення фінансових ресурсів у його активи. Відповідно, доцільним буде, розглянути складові майна, його структуру та джерела утворення, і також необхідність його зміни. Негативні фактори впливу на фінансове становище мають першочергове значення при дослідженні активів.

Інформація про майновий стан підприємства розміщується у балансі підприємства (загальна вартість балансу) за період дослідження. Наступним етапом є розрахунок зміни величини впродовж аналізованого періоду по кожній окремій статті балансу. Дослідження структурних змін визначається через питому вагу структурних елементів майна в підсумку балансу. Особливу увагу в дослідженні слід приділяти причинам таких змін.

Детальний аналіз даного питання дає можливість встановити ефективність використання власних і залучених коштів. В свою чергу, в результаті такого дослідження керівництво підприємства зможе орієнтуватися, якої суми воно потребує для здійснення господарської діяльності, окрім власних коштів і відповідно чи є недоліки у ефективному використанні як власних так і залучених ресурсів.

Таким чином, керівництво підприємства зможе проаналізувати надійність надходження майна і яких заходів потрібно вжити у майбутньому для підтримки фінансового стану на належному рівні. Проведене дослідження дозволить також визначити відповідність напрямку розвитку фірми з питань використання коштів і можливості його коригування в процесі реалізації обраної стратегії.

Аналізування активів підприємства доцільно здійснювати за допомогою загальновідомої методики, яка передбачає вертикальний та горизонтальний

аналіз. Дана методика містить розрахунок та оцінювання відсоткові частки показників балансу, абсолютну величину зміни показників між останнім і першим роком досліджуваного періоду, темпів зростання або спаду показників.

Вертикальне аналізування активів передбачає визначення частки майна за спеціальним використанням, величиною ліквідності та прибутковістю. Кожен вид активу залежно від призначення також має свої складові та структурні елементи, які визначаються в процесі даного аналізування. Вертикальне аналізування балансу є необхідним для визначення розміру вкладень у різні види майна і у випадку зміни надходжень коштів на підприємство. Висновки аналізування доцільно використовувати при оцінці оптимізаційних процесів активів та їх якісного складу.

Аналізування тенденцій змін, складових та структурних елементів активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС» та відповідне оцінювання наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС» за 2014-2018р., (тис. грн.)

Активи	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
1	2	3	4	5	6	7	8
Необоротні активи							
Основні засоби, залишкова вартість	15,4	7,1	1,2	0	0	-15,4	-100,00%
Основні засоби, первісна вартість	46,4	46,4	46,4	46,4	46,4	0	0,00%
Основні засоби, знос	31	39,3	45,2	46,4	46,4	15,4	49,68%
Довгострокові фінансові інвестиції						0	
Необоротні активи, всього	15,4	7,1	1,2	0	0	-15,4	-100,00%
Запаси	8,4	12,9	26,8	0	0	-8,4	-100,00%

(продовження табл.2.1.)

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	28,6	50,8	36,1	40,8	54,2	25,6	89,51%
Сума дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0	0,00%
Грошові кошти та їх еквівалент	31,8	40,3	29,4	29,6	57,6	25,8	81,13%
Оборотні активи, всього	69,2	104,4	92,7	70,8	112,2	43	62,14%
Активи, всього	84,6	111,5	93,9	70,8	112,2	27,6	32,62%

Для наочності структури активів за 2014 – 2018 роки зобразимо їх графічно на рис.2.1:

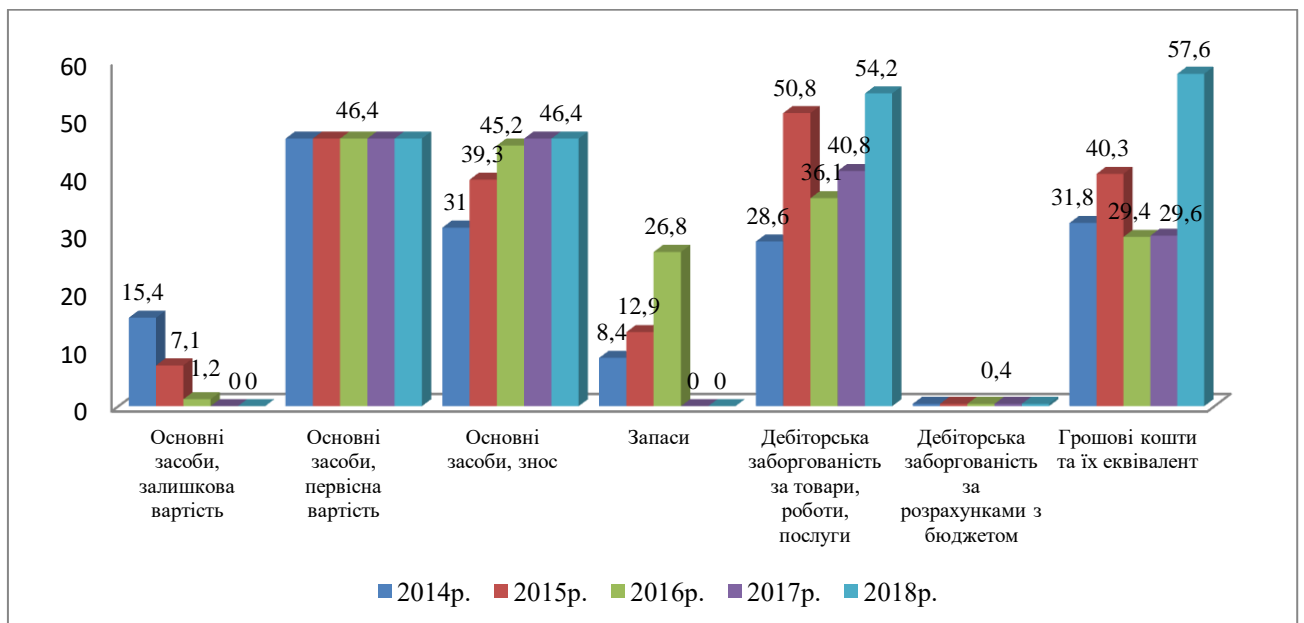


Рис.2.1. Структура активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС» 2014 – 2018 роки

Проаналізуємо загальні зміни по основних розділах активу балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС» протягом 2014-2018 років (табл. 2.2).

З наведеного рис. 2.2 помітно, що саме зменшення протягом 2018 року суми необоротних (-100 %), а це фактично ліквідація їх та суттєве збільшення оборотних (+62,14 %) активів посприяло зростанню загальної суми активної

частини балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС», яка становить 112,2 тис. грн. (+32,62 %).

Таблиця 2.2

Аналіз розділів активу балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС» за 2014-2018 роки

Активи	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Необоротні активи	15,4	7,1	1,2	0	0	-15,4	-100,00%
Оборотні активи	69,2	104,4	92,7	70,8	112,2	43	62,14%
Баланс	84,6	111,5	93,9	70,8	112,2	27,6	32,62%

Дані зміни відображено на рис. 2.2.

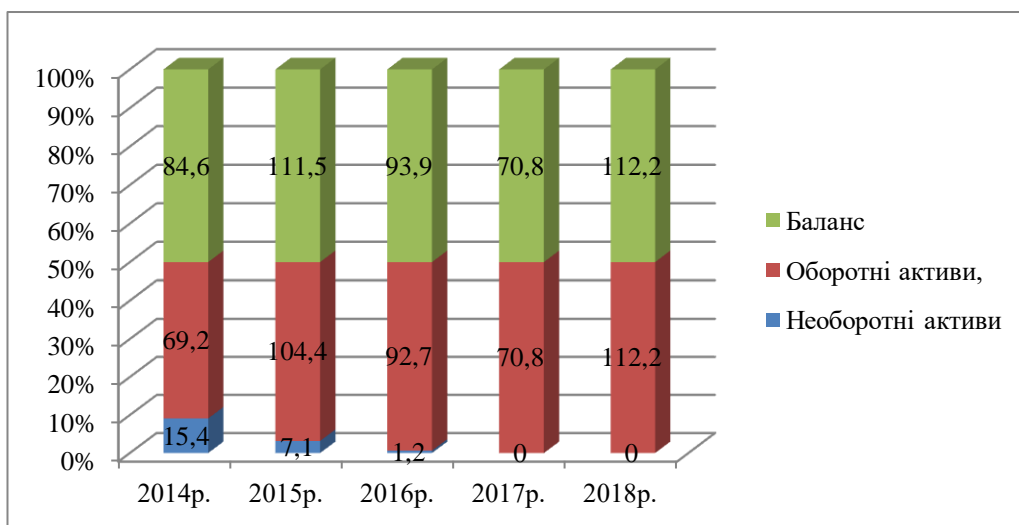


Рис. 2.2. Зміни основних розділів активу балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС» за 2014-2018 роки, тис. грн.

Вертикальний аналіз балансу дозволяє зробити висновок про структуру балансу в поточному стані, а також проаналізувати динаміку цієї структури. Технологія вертикального аналізу полягає у тому, що загальну суму балансу приймають за 100% і кожну статтю фінансової звітності представляють у вигляді відсоткової частки від прийнятого базового значення.

Розглянемо вертикальний аналіз на підставі даних балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Вертикальний аналіз активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС»

Активи	2014р.	Питома вага	2015р.	Питома вага	2016р.	Питома вага	2017р.	Питома вага	2018р.	Питома вага
Необоротні активи										
Основні засоби, залишкова вартість	15,4	18,20%	7,1	6,37%	1,2	1,28%	0	0,00%	0	0,00%
Основні засоби, первісна вартість	46,4	54,85%	46,4	41,61%	46,4	49,41%	46,4	65,54%	46,4	41,35%
Основні засоби, знос	31	36,64%	39,3	35,25%	45,2	48,14%	46,4	65,54%	46,4	41,35%
Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Необоротні активи, всього	15,4	18,20%	7,1	6,37%	1,2	1,28%	0	0,00%	0	0,00%
Запаси	8,4	9,93%	12,9	11,57%	26,8	28,54%	0	0,00%	0	0,00%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	28,6	33,81%	50,8	45,56%	36,1	38,45%	40,8	57,63%	54,2	48,31%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,4	0,47%	0,4	0,36%	0,4	0,43%	0,4	0,56%	0,4	0,36%
Грошові кошти та їх еквівалент	31,8	37,59%	40,3	36,14%	29,4	31,31%	29,6	41,81%	57,6	51,34%
Оборотні активи, всього	69,2	81,80%	104,4	93,63%	92,7	98,72%	70,8	100,00%	112,2	100,00%
Активи, всього	84,6	100,00%	111,5	100,00%	93,9	100,00%	70,8	100,00%	112,2	100,00%

Здійснивши аналізування за методикою вертикального аналізу можемо бачити негативні зміни. Основні засоби у 2014р. становлять 18,2, що вже є критичною часткою і в подальшому піддаються зносу та як наслідок зникають до 2017р. Це відбувається за рахунок зносу основних засобів і відсутності капітальних вкладень у їх поновлення.

Для наочності зобразимо структуру активу балансу ТОВ «Маркетингові технології ПБС» графічно (рис.2.3):

В свою чергу основну частку активів складають оборотні активи. Їх частка впродовж аналізованого періоду зростає з 81,8% у 2014р. до 100% у 2018р.(18,2п.п.) Такі зміни у структурі оборотних активів відбулися за рахунок збільшення суми дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги з 33,8% до 48,38% (14,6п.п.), а також грошових кошти з 37,59% до 51,34% (13,75п.п.). Розмір запасів навпаки зменшився із 9,93% до 0%

Отримані результати оцінювання активів підприємства відображають наступне. Вартість активної частини балансу змінилася в сторону збільшення на 27,6 тис. грн. у відсотках це перевищує 32%. Це збільшення спричинила зміна дебіторської заборгованості. Підприємство виступає кредитором своїх клієнтів, а ті здійснюють затримку платежів за надані послуги. Не слід розглядати це як виключно негативний фактор, оскільки товариство все ж таки має ринки збуту і може розраховувати на отримання коштів в наступному періоді. Таку ситуацію можна спостерігати вже тривалий час. Це свідчить про надійність партнерів на даному ринку, тому потрібно очікувати покращення з показниками ліквідності.

Збільшення вартості оборотних активів відбулося у розмірі 43 тис. грн. У той же час, відбулося зменшення суми основних засобів підприємства (фактично їх ліквідація) Це відбулось внаслідок зносу обладнання. Значно зменшились і виробничі запаси, натомість збільшилась величина грошових коштів (на 25,8 тис. грн.). Все це свідчить про стійке зростання надходження коштів на підприємство, що не може бути свідчити про негативні тенденції.

Підприємства, як правило, цінують клієнтів, які вчасно здійснюють платежі за отримані послуги і товари, але реалії бізнесу дещо інші. На фоні зниження платоспроможності як фізичних так і юридичних осіб (а саме з такими працює дане підприємство) необхідно налагоджувати роботу з різними групами клієнтів. Дана ситуація вимагає від бухгалтерії запроваджувати специфічний облік розрахунків з покупцями та замовниками. Це дозволить

здійснювати якісну оцінку розміру дебіторської заборгованості. Заборгованості партнерів можна розділити на такі групи: своєчасність платежу; прострочення в межах 30 днів; прострочення в межах 90 днів; прострочення в межах 180 днів; прострочення в межах 360 днів і більше.

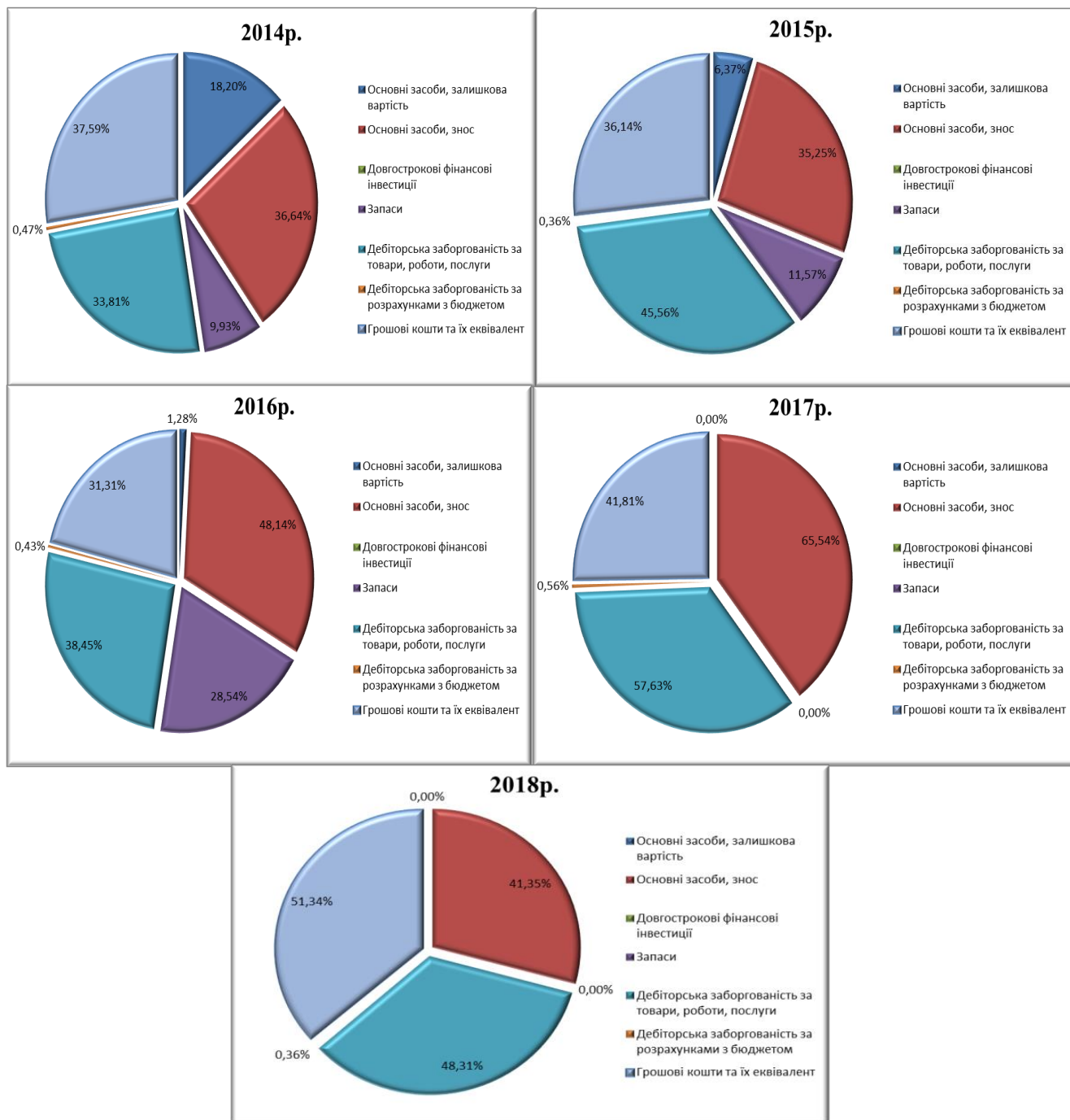


Рис.2.3. Питома вага статей активу у балансі підприємства

Необхідною умовою аналізування дебіторської заборгованості є виявлення і порівняння кредиторської заборгованості, оскільки саме там може критися основна загроза. Як вже зазначалося вище, необхідність збільшення залучених коштів для забезпечення активів у належному стані викликане зниженням фінансової стійкості, що напряду пов'язано із дебіторською, заборгованістю. Одним з факторів низької платоспроможності підприємств є значна сума запозичених коштів порівняно із заборгованістю партнерів.

2.2. Динаміка показників ліквідності активів ТОВ «Маркетингові технології ПБС»

Ліквідність активів потребує в першу чергу з'ясування складових платіжних елементів активів, які відображені у фінансовій звітності. Наступним є поділ усіх активів на ті, які можна охарактеризувати умовною ліквідністю і ті, які відображають реальний стан ліквідності активів.

Ліквідність з точки зору фінансового аналізу відображає здатність суб'єкта господарювання чітко дотримуватись термінів кредитних договорів та фінансової дисципліни. Завданням суб'єкта господарювання в напрямку забезпечення ліквідності є забезпечення резервів грошових коштів та активів з високим рівнем ліквідності.

Оборотні активи у вартісному виразі які перевищують короткострокові пасиви є вагомим фактором у характеристиці ліквідності. В той же час негативним явищем буде накопичення грошових коштів та резервів активів з високим рівнем ліквідності не залучаючи їх до виробничого процесу. Така ситуація може впливати на зниження рентабельності виробництва. Варто також уникати нагромадження іммобілізованих коштів та активів з низьким рівнем ліквідності

Підвищення або зменшення рівня ліквідності товариства може бути викликано рядом факторів

Вплив факторів на ліквідність активів підприємства

Максимізація ліквідності	Одержання довгострокового кредиту
	Інвестування капіталу
	Прибутки
	Амортизаційні відрахування
	Зменшення дебіторської заборгованості
	Скорочення запасів
	Відшкодування наданих позик
	Реалізація необоротних активів
Мінімізація ліквідності	Повернення довгострокових позик
	Виплата грошових коштів
	Збитки
	Податок на дохід від до оцінювання активів
	Інвестиції в майнові цінності
	Накопичення дебіторської заборгованості
	повернення короткострокових кредитів
	Застосування резервних фондів

Достатність коштів чи інших активів достатніх для негайного повернення запозичених коштів відображає показник платоспроможності підприємства. Також показник платоспроможності характеризується можливістю підприємства погасити заборгованість за рахунок коштів, на рахунках підприємства у банківських установах, а також мінімізація протермінованої заборгованості. Не бажаними у фінансовій звітності є збитки, протерміновані чи не повернені в термін позики, кредиторська заборгованість.

Здійснити оцінювання ліквідності і платоспроможності можна взявши до уваги як абсолютні так і відносні значення. Зокрема, абсолютні характеризує розмір власних обігових коштів та рівень ефективної заборгованості, який можна визначити взявши до уваги власний капітал, довгострокові зобов'язання та позаоборотні активи:

$$VOK = (VK + DZ) - PA \quad (2.1.)$$

Практичне значення даного розрахунку буде мати зміст, коли підприємство здійснюючи свою діяльність в звичному режимі, може створювати короткострокову заборгованість. Частково обігові кошти можуть слугувати розрахунком при не значних зобов'язаннях, а їхній залишок робочим капіталом за звичного режиму ведення справ.

За збільшеного розміру короткострокових пасивів порівняно з грошовими оборотними активами товариству в пошуках додаткових коштів для погашення короткострокових зобов'язань доведеться збувати наявні основні засоби (якщо такі залишилися) і це становище звичайно є не вигідним для підприємства,

Рівень ефективної заборгованості визначається різницею короткострокового запозиченого капіталу та сумою коштів і розміру дебіторських зобов'язань:

$$KZ = KZK + SKD \quad (2.2.)$$

На аналізованому підприємстві дані показники матимуть значення, які наведені в табл. 2.5

Таблиця 2.5.

Абсолютні показники ліквідності

№п/п	Показник	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення	
							Абсолютне	Відносне
1.	Розмір власних обігових коштів	-61,4	-39,7	-39,3	-81,2	-38,9	22,5	-36,64%
2.	Ступінь ефективної заборгованості	69,8	45,5	64,9	81,2	38,9	-30,9	-44,27%

Значення корисної заборгованості характеризує наступне. Частина суми короткострокових зобов'язань, яку не покривають обігові кошти являє собою

так званий рівень корисної заборгованості який буде змогати погасити результатами майбутньої діяльності.

Показники ліквідності розроблені для ряду господарських об'єктів з метою співставлення рівнів ліквідності. Кожен показник ліквідності може характеризувати інший вид оборотних активів. Однак співставлення поточних пасивів до активів за рахунок яких вони покриваються є основною метою показників ліквідності. До складу поточних пасивів доцільно віднести також і довгострокові кредити, які повертаються в повному обсязі у найближчий фінансовий рік.

Оборотні активи за рівнем ліквідності групуються за трьома ознаками:

- грошові кошти, в тому числі на банківських рахунках та касі товариства;

- прирівняні до грошових коштів короткострокові вклади, дебіторська заборгованість ліквідність яких визначається рядом умов таких як темпи банківського обслуговування, фінансовим становищем партнерів, кредитними умовами та рядом факторів, які нададуть їм реальних платіжних форм;

- продукти матеріального виробництва віднесені до запасів, товарні цінності, витрати незакінченого виробничого процесу т.д.

З цього випливає, що оцінювання ліквідності та платоспроможності відбувається за вибраними групами і може бути здійснено за такими показниками:

1. Показник короткострокової ліквідності :

$$K_{пл} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокові пасиви}} \quad (2.3)$$

Для ефективного функціонування підприємства необхідно мати достатню кількість оборотних активів. Ця величина повинна бути достатньою для покриття короткострокових пасивів. Альтернативним трактуванням поточної ліквідності є нарощення суми короткострокових пасивів до рівня

середньострокових пасивів. При розрахунках даного показника бажаним для товариства є тенденція до підвищення числових значень показника. Окремі галузі можуть констатувати величину даного показника понад 100. Нормативного значення цього показника не існує, однак потрібно відслідковувати його в динаміці звертаючи увагу на тенденції зростання або спаду.

Галузь в якій працює підприємство, має важливий вплив на величину даного коефіцієнта. При розрахунку його величини, необхідно мати на увазі, що існує велика розбіжність в підходах до його розрахунку. Це пов'язано з тим, що розрахунок запасів і дебіторської заборгованості здійснюється по різному навіть на підприємствах однієї галузі. Відповідно даний показник може бути не зовсім об'єктивним коли береться до уваги або великий період, або група підприємств.

2. Показник швидкої ліквідності. Змістова значення показника на перший погляд, є ідентичним до поточної ліквідності. Однак слід брати до уваги, винятково оборотні активи з високим рівнем ліквідності. Найзручніше здійснювати розрахунок за наступним методом:

$$K_{шл} = \frac{\text{Дебітори} + \text{Грошові засоби}}{\text{Короткострокові пасиви}} \quad (2.4)$$

Існує ще альтернативний спосіб для визначення даного показника, який полягає у нарощенні чисельника на величину поточних фінансових інвестицій. Ця величина відображена у вартості оборотних активів. Продаж запасів для покриття інших статей балансу здійснюється здебільшого за меншою вартістю, порівнюючи з купівельною ціною відповідно, не пориваючи їх в повному обсязі.

3. Показник абсолютної ліквідності на відміну від попередніх, чітко регламентований відображаючи розмір наявних коштів суб'єкта

господарювання, які можуть бути використані на фінансування короткострокових позик

$$\text{Кал} = \frac{\text{Грошові засоби}}{\text{Короткострокові пасиви}} \quad (2.5)$$

Здійснюючи аналізування ліквідності суб'єктів господарювання потрібно брати до уваги ряд інших факторів. Аналізовані показники розраховуються за методикою ретроспективного аналізування, тобто дані беруться з фінансової звітності підприємства, яка мала місце в минулому періоді. Відповідно ця інформація вже є дещо застарілою. На момент здійснення дослідження цей показник може частково, але подекуди і повністю відрізнятись, що спричинить відхилення від реального стану речей. Також розрахункова ліквідність не висвітлює політику підприємства у відношенні цінності власного майна. Підприємства володіють фінансовими коштами у формі невикористаних кредитних ліній, що безумовно впливає на ліквідність, але ця інформація не має відображення у фінансовій звітності.

Здійснимо розрахунок наведених показників для аналізованого підприємства:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності :

$$\text{Кпл}_{2014\text{р.}} = \frac{69,2}{130,6} = 0,53$$

$$\text{Кпл}_{2015\text{р.}} = \frac{104,4}{144,1} = 0,72$$

$$\text{Кпл}_{2016\text{р.}} = \frac{92,7}{132,0} = 0,7$$

$$\text{Кпл}_{2017\text{р.}} = \frac{70,8}{152,0} = 0,47$$

$$\text{Кпл}_{2018\text{р.}} = \frac{112,2}{151,1} = 0,74$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності.

$$K_{\text{шл}}_{2014\text{р.}} = \frac{28,6 + 0,4 + 31,8}{130,6} = 0,47$$

$$K_{\text{шл}}_{2015} = \frac{50,8 + 0,4 + 40,3}{144,1} = 0,63$$

$$K_{\text{шл}}_{2016\text{р.}} = \frac{36,1 + 0,4 + 29,4}{132,0} = 0,5$$

$$K_{\text{шл}}_{2017\text{р.}} = \frac{40,8 + 0,4 + 29,6}{152,0} = 0,47$$

$$K_{\text{шл}}_{2018\text{р.}} = \frac{54,2 + 0,4 + 57,6}{151,1} = 0,74$$

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$K_{\text{ал}}_{2014\text{р.}} = \frac{31,8}{130,6} = 0,24$$

$$K_{\text{ал}}_{2015} = \frac{40,3}{144,1} = 0,28$$

$$K_{\text{ал}}_{2016\text{р.}} = \frac{29,4}{132,0} = 0,22$$

$$K_{\text{ал}}_{2017\text{р.}} = \frac{29,6}{152,0} = 0,19$$

$$K_{\text{ал}}_{2018\text{р.}} = \frac{57,6}{151,1} = 0,38$$

Зведемо отримані результати в таблицю 2.6.

Таблиця 2.6.

Аналіз показників ліквідності ТОВ “Маркетингові технології ПБС”

Показник	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення (+, -)	Норматив
	рік	Рівень показника	рік	Рівень показника		
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2014	0,14	2014	0,24	+0,1	> 0,2-0,35
	2015	0,24	2015	0,72	+0,48	
	2016	0,72	2016	0,7	-0,02	
	2017	0,7	2017	0,47	-0,23	
	2018	0,47	2018	0,74	+0,27	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2014	0,46	2014	0,47	+0,01	1-2
	2015	0,47	2015	0,63	+0,16	
	2016	0,63	2016	0,5	-0,13	

(продовження табл.2.6)

1	2	3	4	5	6	7
	2017	0,5	2017	0,47	-0,03	
	2018	0,47	2018	0,74	+0,27	
Коефіцієнт поточної ліквідності	2014	0,54	2014	0,53	-0,01	1,5-2,5
	2015	0,53	2015	0,28	-0,25	
	2016	0,28	2016	0,22	-0,06	
	2017	0,22	2017	0,19	-0,03	
	2018	0,19	2018	0,38	+0,19	

Як видно з таблиці 2.6. коефіцієнти ліквідності мають дещо негативні значення, що свідчить про низький рівень ліквідності підприємства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є достатнім для погашення короткострокових пасивів за рахунок оборотних активів, що є позитивним фактом, однак підприємству потрібно працювати над тим, щоб ця ситуація не погіршилася, оскільки значення показника наближаються до нижньої межі. Однак, вже у 2018 році прослідковується тенденція до покращення у решти показників. Для наочності отриманих результатів зобразимо їх графічно на рис.2.4.

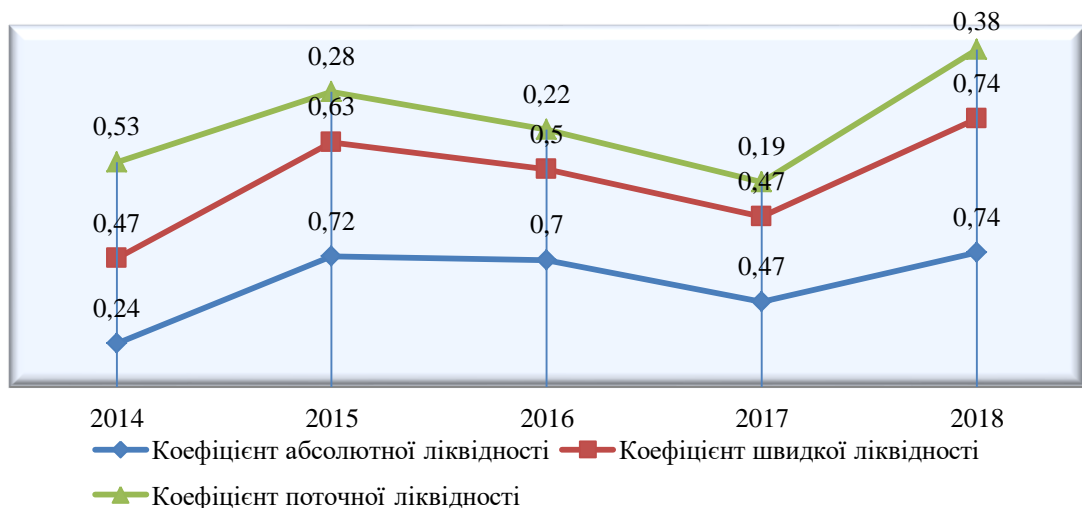


Рис.2.4. Показники ліквідності підприємства

Слід зазначити, що лише коефіцієнт абсолютної ліквідності має значення в межах норми, інші ж не дотягують до нормативного значення, хоча є тенденція до зростання. Необхідно використати всі можливі варіанти

підвищення ліквідності і забезпечити надійність дотримання цієї лінії в майбутньому.

2.3. Оцінювання ефективності використання активів підприємства

Принципи ведення підприємницької діяльності піддаються змінам порівняно з попередніми періодами в наслідок зміни економічної та бізнесової політики в суспільстві. Варто зазначити, що вона надає перевагу доказовому методі аналізування вподобань споживачів, щодо продукції підприємства.

Відбуваються зміни і у напрямках фінансового аналізування активної частини балансу підприємства. Основні тенденції змін направлені на формування власних коштів в частині амортизаційної політики та власних коштів.

Підприємці активно використовують принцип взаємного фінансування через відтермінування платежів, операцій на фондовому ринку, фінансового лізингу та інші доступні форми співпраці. Повна матеріальна відповідальність є не від'ємним елементом фінансової діяльності, яку провадить підприємство. З цього випливає, що процес фінансового управління потребує ґрунтовного аналізування включаючи весь комплекс факторів. Зокрема, оцінювання кваліфікованого підходу до майнового стану підприємства.

Необхідно зважати на цілий ряд негативних явищ в результаті ігнорування такого ґрунтовного оцінювання зокрема зниження або навіть анулювання фінансової стійкості, погіршення платіжної спроможності, відсутність грошових засобів та ін. Вцілому базою для котротрестрокового та довгострокового фінансового управління слугує саме системне управління активними засобами підприємства.

Цілий ряд досліджень свідчать про те, що фінансове становище залежить в основному від кваліфікованого керівництва в системі довготривалого та тактичного управління активами підприємств.

Не залежно від сфери діяльності підприємства технологічний процес пов'язаний із станом майна організації, його кількісний, якісний склад та

кваліфіковане використання впливає на те, як повно буде забезпечене виконання місії підприємства. Отже, оцінювання стану майна є недостатнім, необхідно ще оцінити наскільки продуктивно воно використовується на підприємстві.

Визначимо показники, які відображають даний процес на аналізованому підприємстві:

1. Рентабельність активів - це відношення прибутку, що є у розпорядженні підприємства до середньої величини активів.

$$Pa_{2014p.} = \frac{-18,8}{84,2} \times 100\% = -0,22\%$$

$$Pa_{2015p.} = \frac{16,9}{98,05} \times 100\% = 0,17\%$$

$$Pa_{2016p.} = \frac{-5,5}{102,7} \times 100\% = -0,05\%$$

$$Pa_{2017p.} = \frac{-43,1}{82,35} \times 100\% = -0,52\%$$

$$Pa_{2018p.} = \frac{42,3}{91,5} \times 100\% = 0,46\%$$

2. Рентабельність поточних активів - це відношення прибутку, яким користується підприємство до середнього значення активів:

$$Rpa_{2014p.} = \frac{-18,8}{64,5} \times 100\% = -0,29\%$$

$$Rpa_{2015p.} = \frac{16,9}{86,8} \times 100\% = 0,19\%$$

$$Rpa_{2016p.} = \frac{-5,5}{98,55} \times 100\% = -0,05\%$$

$$Rpa_{2017p.} = \frac{-43,1}{81,75} \times 100\% = -0,53\%$$

$$Rpa_{2018p.} = \frac{42,3}{91,5} \times 100\% = 0,46\%$$

3. Рентабельність інвестиційних коштів – це відношення чистого доходу до валюти балансу за виключенням зобов'язань, які мають короткостроковий характер:

$$Pi_{2014p.} = \frac{460,5}{-37,5} \times 100\% = -12,28\%$$

$$P_i_{2015p.} = \frac{384,1}{-32,6} \times 100\% = -11,78\%$$

$$P_i_{2016p.} = \frac{423,3}{-38,1} \times 100\% = -11,11\%$$

$$P_i_{2017p.} = \frac{577,6}{-81,2} \times 100\% = -7,11\%$$

$$P_i_{2018p.} = \frac{718,3}{-38,9} \times 100\% = -18,46\%$$

4. Рентабельність власних коштів – це відношення прибутку, яким користується товариство до джерел його надходжень. Даний індикатор висвітлює розмір зиску, який надходить з кожної грошової одиниці, інвестованої в товариство:

$$P_{BK}_{2014p.} = \frac{-18,8}{-37,5} \times 100\% = 0,5\%$$

$$P_{BK}_{2015p.} = \frac{16,9}{-32,6} \times 100\% = -0,52\%$$

$$P_{BK}_{2016p.} = \frac{-5,5}{-38,1} \times 100\% = 0,14\%$$

$$P_{BK}_{2017p.} = \frac{-43,1}{-81,2} \times 100\% = 0,53\%$$

$$P_{BK}_{2018p.} = \frac{42,3}{-38,9} \times 100\% = -1,08\%$$

5. Рентабельність реалізованих послуг – це відношення прибутку, що є у розпорядженні підприємства до суми виручки від реалізації продукції.

$$P_{rp}_{2014p.} = \frac{-18,8}{460,5} \times 100\% = -0,04\%$$

$$P_{rp}_{2015p.} = \frac{16,9}{384,1} \times 100\% = 0,04\%$$

$$P_{rp}_{2016p.} = \frac{-5,5}{423,3} \times 100\% = -0,01\%$$

$$P_{rp}_{2017p.} = \frac{-43,1}{577,6} \times 100\% = -0,07\%$$

$$P_{rp}_{2018p.} = \frac{42,3}{384,1} \times 100\% = 0,11\%$$

Для узагальнення розрахунків зведемо отримані результати в таблицю

2.7.

Аналіз показників ефективності використання майна ТОВ
«Маркетингові технології ПБС», %

№п/п	Показник	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення
1.	Рентабельність активів (майна), Ра	-0,22	0,17	-0,05	-0,52	0,46	0,68
2.	Рентабельність поточних активів, Рпа	-0,29	0,19	-0,05	-0,53	0,46	0,75
3.	Рентабельність інвестицій, Рі	-12,28	-11,78	-11,11	-7,11	-18,46	-6,18
4.	Рентабельність власного, Рвк	0,5	-0,52	0,14	0,53	-1,08	-1,58
5.	Рентабельність реалізованої продукції, Ррп	-0,04	0,04	-0,01	-0,07	0,11	0,15

Проведені розрахунки показали, що на ТОВ «Маркетингові технології ПБС» відбулося значне зниження більшості показників, хоча порівняно з 2017р. у 2018 році деякі дещо підвищились. Це свідчить про те, що підприємству необхідно продовжувати проводити політику щодо ефективного управління власними активами. Така ситуація є свідченням того що підприємство потребує залучення додаткових коштів.

Для наочності аналізу зобразимо показники рентабельності графічно на рис.2.5

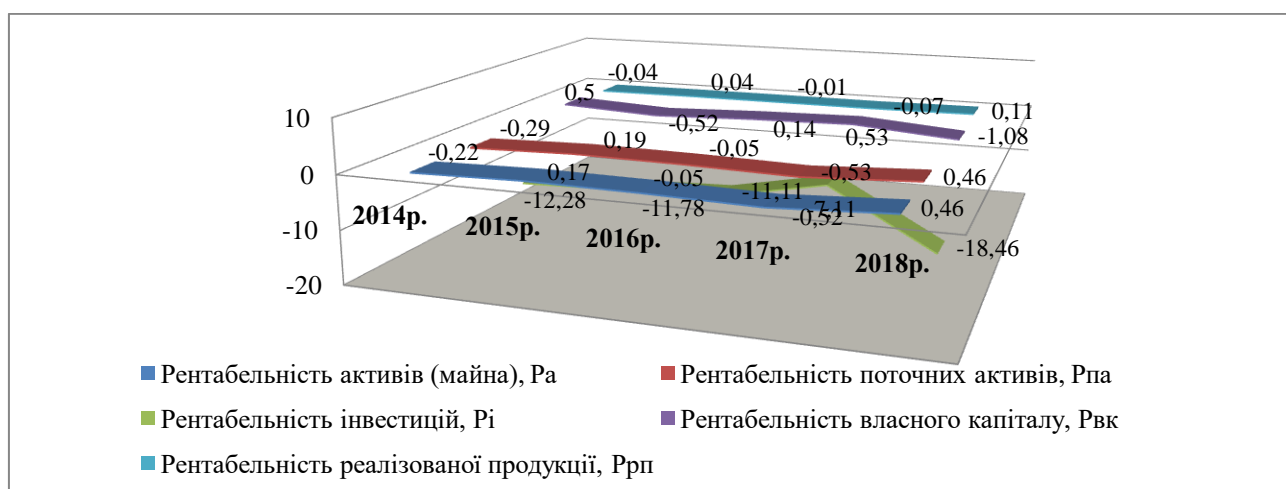


Рис.2.5 Аналіз показників ефективності використання активів

Отже, проаналізувавши склад, структуру майна ТОВ “Маркетингові технології ПБС”, а також шляхи його надходження, доцільним буде застосувати ряд кроків, які сприятимуть вдосконаленню цього процесу:

- визначення часток елементів майна та шляхів його надходження в підсумковій вартості в динаміці;

- з’ясувати обставини, які вплинули на негативну динаміку основних показників;

- зосередити увагу на обставинах, які призвели до погіршення структури майна і шляхів його надходження, що безпосередньо впливають на фінансове становище товариства;

- інформування керівників підрозділів та адміністративний персонал про реальний стан речей, для прийняття заходів для покращення ситуації в напрямку забезпечення головної мети підприємства.

Фінансова стратегія поєднує в собі зовнішні і внутрішні фактори впливу на товариство, без яких не можливо розробити раціональний план дій.

До складу внутрішніх факторів відносимо насамперед політику управління оборотними та необоротним активами та характеристику обставин за яких відбуваються основні зміни.

Складові елементи майнового стану підприємства та їх аналізування забезпечить керівництво інформацією про ситуацію з активами та обсягом фінансових коштів для негайного погашення боргових зобов’язань. Однак, для подальшого розвитку і залучення інвестиційних ресурсів цього буде не достатньо для обґрунтування інвестиційного проєкту.

Кваліфіковане управління активами передбачає обґрунтування співвідношення між різними його елементами. Бажаним для товариства є якомога вищий показник співставлення оборотних коштів до вартості майна, що свідчить про зростання ліквідності і відповідно забезпечення платоспроможності враховуючи позитивну ситуацію по інших елементах аналізу.

Висновки до розділу 2

Абсолютна величина збільшення у оборотних активах склала 112,2тис. грн. У той же час, відбулося зменшення суми основних засобів підприємства. Це відбулося внаслідок зносу обладнання. Значно зменшилися і виробничі запаси, водночас відбулося збільшення величини грошових коштів (на 25,8 тис. грн.). Все це свідчить про стійке збільшення обороту підприємства і перспективи позитивних змін у його роботі.

Збільшення суми активів збільшилась за рахунок значного збільшення дебіторської заборгованості. Це означає, що підприємство фактично кредитувало своїх партнерів по бізнесу, які вчасно не розраховувалися за товари та послуги, що надавалися підприємством. Але з іншого боку, якщо підприємство має надійних партнерів, то слід очікувати надходження коштів у наступних періодах, що покращить ситуацію з показниками ліквідності.

Коефіцієнти ліквідності мають дещо негативну динаміку зниження, що свідчить про зниження рівня ліквідності підприємства, хоча спостерігається позитивна динаміка у 2018р. Керівництву підприємства необхідно тримати курс на підвищення ліквідності підприємства та вжити заходів для зростання ліквідності.

Отже, проаналізувавши склад, структуру майна ТОВ “Маркетингові технології ПБС” і джерел його утворення, можна зробити висновок, що для вивчення цього питання можна застосувати модель економічного аналізу, що передбачає такі операції:

- визначення питомих складових і джерел набуття майна в його загальній вартості на початок і кінець звітного періоду;
- порівняння даних на кінець звітного періоду з даними на його початок і визначення причини зміни;
- вивчення причин зміни складу структури майна і джерел його набуття, і передовсім тих, що негативно позначаються на фінансовому стані підприємства;

- доведення до відома керівництва підприємства інформації, яка сприятиме прийняттю управлінських рішень, спрямованих на усунення причин, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства.

Аналізу структури майна достатньо для того, щоб оцінити стан активів і наявність коштів на підприємстві для повернення боргів, але його замало для відповіді на запитання, наскільки вигідно інвестору вкласти капітал у це підприємство.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Програмне забезпечення для максимізації вартості активів

Здійснення господарської діяльності потребує наявності визначеного майна, яке належить йому на правах власності або володіння. Іншими словами, достатньої кількості активів, які дозволять забезпечити безперебійне виробництво продукції та надання послуг. Не належний стан активів може призвести до негативних наслідків на підприємстві, навіть за наявності всіх інших факторів господарювання. В сучасних умовах господарювання, коли підприємство може мати розміщені активи на віддалених локаціях керівництву досить важко відслідкувати їхній стан і відповідно здійснювати контроль за рівнем зносу та своєчасністю проведеного ремонту.

Сьогодні близько \$ 1,1 трлн. капіталу пов'язане з бізнес-активами і запасами. Управління цими предметами може бути дорогим, особливо якщо покладатися на традиційні методи обліку запасів і управління активами. Закриття очей на бізнес-активи не тільки погіршує накладні витрати, а й може значно ускладнити роботу співробітників і призвести до зниження продуктивності. Це все рівно, що вирішувати завдання без потрібних інструментів або із зламаним обладнанням.

Намагатися здійснювати пошуки заміни або спробувати знайти когось з технічного обслуговування просто для того, щоб виконати роботу потребує багато зусиль. Це збільшує витрати, знижує моральний дух на робочому місці і створює непотрібні перешкоди у робочих процесах. Крім того, може виникнути проблема під час відсутності надійного рішення по управлінню обладнанням.

Пошук даних, необхідних для поліпшення робочих процесів, часто може бути складним для бізнесу. Відсутність звітів або аналітичних даних для

підзвітності співробітників або вдосконалення бізнес-процесів може значно збільшити накладні витрати, пов'язані з бізнес-обладнанням.

Кожну хвилину, яку співробітник витрачає на пошуки інструментів, витрачають потенціал співробітника. Додайте до цього припущення графіки калібрування і технічного обслуговування, які збільшують час простою обладнання, і ви отримаєте негативні наслідки для бізнесу.

Часто підприємствам доводиться покладатися на різні платформи для управління різними аспектами життєвого циклу активу - наприклад, для створення замовлень на покупку, складання заявок на обслуговування, сканування міток активів або для створення робочого завдання. Такий поділ може коштувати бізнесу багато часу і грошей.

Щоб уникнути цих проблем, управління активами має бути в авангарді всіх планів управління бізнесом. Добре організований бізнес, швидше за все, буде більш продуктивним, і це стосується всіх - від малого бізнесу до величезних підприємств!

Управління обладнанням може бути величезною операцією - починаючи з закупівель і закінчуючи всіма основними фазами життєвого циклу активу, включаючи операції з технічного обслуговування, резервування персоналом, включення в робочі завдання, розрахунки амортизації. Це дозволить управляти своїми товарами від заявок до кінцевої стадії життєвого циклу. Надійне програмне рішення для відстеження обладнання не тільки відстежує обладнання, а й піклується про інших аспектах використання активів, включаючи звіти, історію постачальників, управління користувачами, контрольні журнали і т. ін.

УАП (управління активами підприємства) містить комплексний пакет програм, який передбачає підтримку системи управління активами товариства та його фондами в межах політики УАП.

Система УАП застосовується для кращого планування, оптимізації, виконання і відслідковування по технічному обслуговуванню за допомогою

пов'язаною з нею робочою силою, інвентарем, навиків, матеріалів, інструментів та інформації.

Підтримка стратегічних планів впродовж всього періоду функціонування товариства, включаючи негативний вплив ризиків, високий рівень витрат, направлений на скоординоване управління основними засобами та його завантаженістю забезпечується комплексною політикою УАП.

В свою чергу це дозволить скоротити витрати технічного обслуговування, відновлювальних робіт та забезпечення матеріальною базою при досягнутому ступені надійності і на надійності роботи устаткування, збільшуючи витратну частину фінансування.

Пакет УАП дозволить ефективно здійснювати керівництво такими операціями:

- облік майна товариства;
- виявлення і відслідковування потенційних загроз у роботі обладнання;
- своєчасне проведення технічних оглядів та ремонтів;
- своєчасне постачання ресурсів для безперебійної роботи;
- управління людським ресурсом;
- менеджмент замовлень;
- діагностика витрат та забезпечення фінансування ремонтних робіт.

Користь для підприємницької діяльності товариства:

- збалансування витрат на обслуговування обладнання;
- забезпечення безперервності роботи;
- скорочення кількості виходів з ладу обладнання;
- зменшення кількості ремонтних робіт.

Світова та вітчизняна практика містить ряд успішних прикладів реалізації такого типу ІТ- проектів.

Для аналізованого підприємства доцільно буде вибрати правильне програмне забезпечення УАП, для того щоб вони могли максимізувати життєвий цикл активів и зменшити витрати. Таким пакетом послуг може бути

як EZOfficeInventory або аутсорсинг від компанії SI BIS. Система, яка робить управління активами економічно ефективним. Це комплексне управління даними. Завдяки дієвим даними і настроюється звітів є можливість отримати доступ до всіх видів даних про доступність і використанні, а також до незліченних множин звітів і графіків, створених, щоб допомогти підприємству прийняти найкращі можливі бізнес-рішення.

Сканування RFID, штрих-коду і QR-коду дозволяють легко відстежувати обладнання в різних місцях і співробітників. Це не лише інтеграція зі сторонніми сканерами етикеток, але також поставка в комплекті з безкоштовним мобільним додатком, яке миттєво сканує RFID-мітки, штрих-коди і QR-коди. Крім того, це необмежена можливість розміщення місць дозволяє відстежувати елементи до останньої шафи або полки.

Повнофункціональний модуль обслуговування EZOfficeInventory дозволяє завчасно планувати дії з обслуговування, створювати заявки на обслуговування, налаштовувати обслуговування на регулярні інтервали і багато іншого. Можливість розставити пріоритети для завдань обслуговування і позначити активи для обслуговування відразу після їх повернення. Комплексне управління постачальниками послуг робить управління витратами надзвичайно простим.

Для даного підприємства це є комплексним рішенням для управління активами, що дозволить складати замовлення на поставку, робочі завдання, сервісні завдання, плани виведення активів і поєднувати все це за допомогою глибокої інтеграції з популярними програмами, що забезпечують продуктивність, такими як Zendesk, Dropbox, ADFS і багато іншого.

3.2. Формування механізму управління дебіторською заборгованістю

Дебіторська заборгованість вимагає постійної уваги зі сторони керівництва підприємства. Управляти заборгованістю можна самостійно за допомогою механізмів використання технічних, трудових та грошових

ресурсів, а також шляхом створення відповідних спеціалізованих структурних підрозділів аналізу, контролю та попередження виникнення боргів.

Впродовж здійснення виробничо-господарської діяльності досить часто підприємство не в силі стягнути борги зі споживачів. Виникнення дебіторської заборгованості може бути спричинене неплатоспроможністю покупців, зростанням обсягу продажу, невваженою політикою кредитування та ін.

Високий рівень дебіторської заборгованості призводить до порушення фінансової стійкості господарюючого суб'єкта та спонукає до пошуку нових джерел фінансування.

У випадку зростання кредиторської заборгованості виникає ризик неплатоспроможності підприємства.

Основні завдання при управлінні та регулюванні дебіторської заборгованості полягають у:

- аналізі інформації та її систематизації щодо замовників, споживачів, інших дебіторів;
- прискоренні обороту існуючої дебіторської заборгованості, яка дасть змогу зменшити потребу в ній із-за ефективнішого використання;
- відслідковуванні, аналізі структури та розміру заборгованості всіх категорій боржників за відвантаженою в певний період продукцію, надані послуги, виконані підприємством роботи та за операціями, що забезпечені вексями. Це дозволить зменшити фінансові потреби в даний час в оборотних інвестуваннях і витрат, пов'язаних з їх обслуговуванням;
- виявленні ступеня впливу дебіторської заборгованості на поточну платоспроможність, величину прибутковості та ліквідність активів господарюючого суб'єкта;
- захисті від інфляційних процесів;

- забезпеченні раціонального співвідношення між рентабельністю і платоспроможністю за допомогою дотримання відповідних розмірів оборотних активів та їх структури;
- аналізі і виявленні причин, що сприяють появі ризику зменшення ефективності діяльності та ліквідності загалом;
- проведенні максимально наближеного до реальності розрахунку прогнозованої величини сумнівних боргів;
- забезпеченні суворого контролю за боргами, термінами оплати, а особливо за тими операціями, по яких терміни ще не наступили;
- забезпеченні збільшення обсягу продажу через пропонування комерційного кредиту і, в такий спосіб, зростання рівня прибутковості;
- розробленні варіантів рефінансування дебіторської заборгованості;
- пошуку цільового рефінансування існуючої заборгованості;
- обґрунтуванні величини ризику несплати боргу споживачами;
- виробленні обґрунтованих пропозицій відносно зниження фактичної кількості неплатоспроможних споживачів.

Оскільки зростає дебіторська заборгованість, то існує потреба керувати нею.

Слід зауважити, що вироблення оптимального рівня управління боргами є одним із основних завдань у вирішенні питань підприємства щодо досягнення ефективних результатів у фінансуванні та забезпечення стабільності фінансової безпеки.

Формування політики керівництва дебіторською заборгованістю передбачає набір правил, процедур, умов, тактики, які сприяють досягненню поставлених цілей.

На основі викладеного пропонуємо динамічну схему управління процесом зменшення дебіторської заборгованості, яка є багатокomпонентною, багатофункціональною системою і складається з значної кількості взаємопов'язаних блоків. Дані блоки враховують силу дії внутрішніх і зовнішніх чинників, чим і забезпечують оригінальність і цілісність.

В основному схема формується з десяти вибраних блоків, які містять необхідні заходи та дії у певному взаємозв'язку. Їх реалізація дозволить більш результативніше ухвалювати управлінські рішення і забезпечувати виконання у відповідних сферах діяльності (рис.3.1).

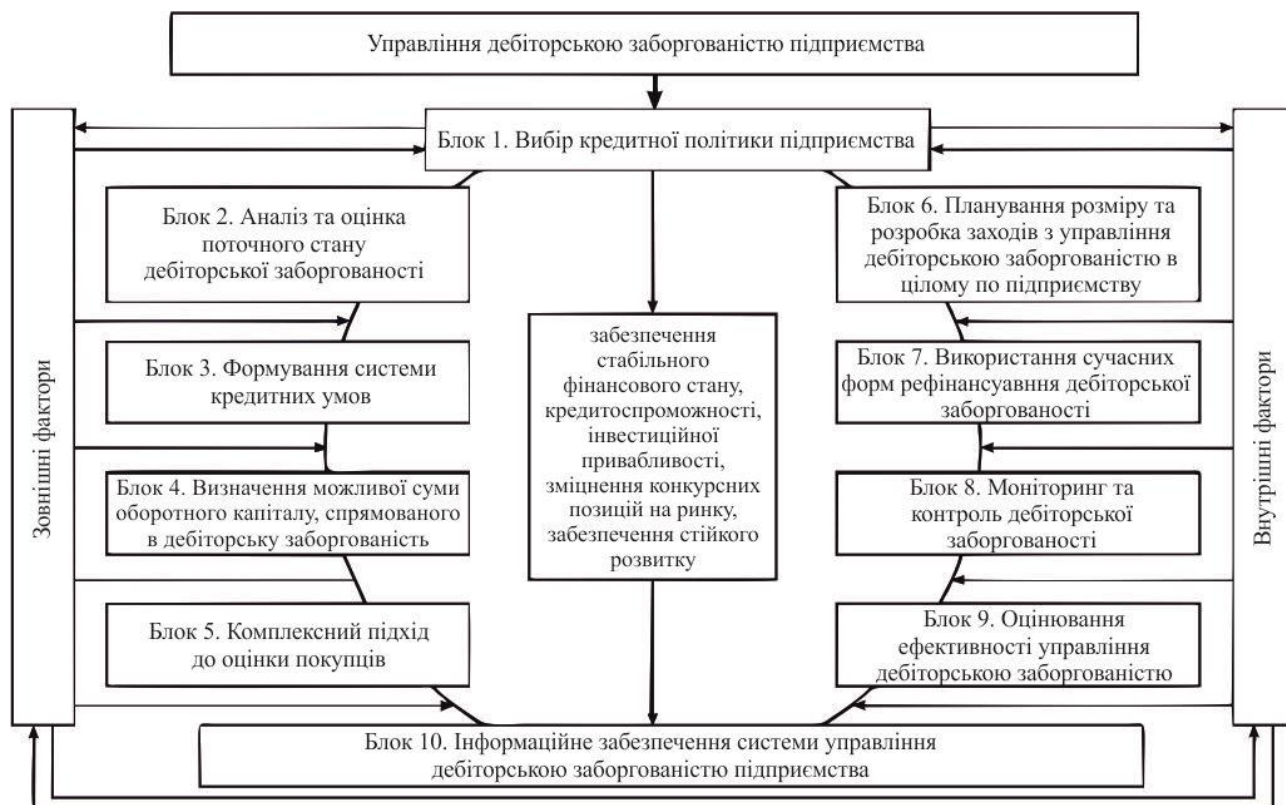


Рис.3.1. Послідовність забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства

Як вже зазначалось, на дебіторську заборгованість впливають різного роду зовнішні (неконтрольовані) і внутрішні (контрольовані) фактори.

У процесі розробки варіантів управлінських рішень враховують такі зовнішні фактори: ефективність та цілісність системи кредитно-грошової політики НБУ та політики комерційних банків, фінансові ринки, рівень інфляції, фонди, види продукції, послуг, фінансову стабільність, стан товарного ринку, рівень підтримки бізнесу і ін.

Внутрішні фактори формують кредитну політику і містять: досвід та кваліфікацію персоналу, спеціальну професійну підготовку працівників, цінову політику тощо.

Щоб забезпечити раціональне керівництво дебіторською заборгованістю господарюючий суб'єкт має найперше виробити кредитну політику, що дасть можливість максимально ефективно саму дебіторську заборгованість як засіб збільшення обсягу продажу. Крім того, виробити низку заходів, направлених на зменшення ризику появи безнадійної або простроченої дебіторської заборгованості.

Перший блок (вироблення кредитної політики) має містити обґрунтований вибір конкретного типу здійснення кредитної політики суб'єкта господарювання щодо споживачів продукції.

Кредитну політику необхідно розглядати як комплексний стандартний набір відповідних процедур з метою надалі прийняти рішення, які саме клієнти повинні заповучити кредит і на основі яких умов, забезпечити виконання цих умов та визначення процедур і правил надання знижок. Доцільність і необхідність кредитної політики оцінюється методом моделювання результатів реалізації виробленої кредитної політики і їх вплив на зміну величини прибутку.

Другий блок визначає оцінку та аналіз стану поточної дебіторської заборгованості. Він передбачає аналізування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, виявлення реальних можливостей, загроз та ризиків, визначення величини фінансових активів, що перебувають у вигляді дебіторської заборгованості, чіткий облік ресурсів, встановлення обмежень у термінах щодо досягнення визначених цілей, розподіл дебіторської заборгованості за її видами та термінами погашення.

Важливим є визначення величини дебіторської заборгованості, її питомої ваги в зведеній загальній сумі всіх оборотних активів підприємства.

Третій блок кредитної політики передбачає формування цілісної системи набору кредитних умов: розмір кредиту, що надається, термін

надання кредиту, вартість пакету надання кредиту, включаючи систему цінових пільгових знижок при проведенні негайних розрахунків в момент купівлі продукції, порядок нарахування штрафних санкцій у разі невиконання зобов'язань споживачами.

Четвертий блок передбачає визначення певної величини оборотного капіталу, який спрямований в дебіторську заборгованість за встановленим кредитом. Розрахунок цього розміру повинен враховувати заплановані обсяги реалізації продукції підприємства в кредит, коефіцієнт співвідношення витрат та ціни продукції, що реалізується в даний час в кредит, середній період інтервал прострочення платежів. Якщо у розрахунках відбулось прискорення оборотності коштів, то в динаміці таку ситуацію можна розглядати як цілком позитивну тенденцію.

П'ятим блоком вважається комплексний, системний підхід до процесу формування стандартів оцінювання споживачів, який передбачає обґрунтування системи характеристик, що дозволяють встановити кредитоспроможність певних груп споживачів, формування та достовірність саме інформаційної бази проведення аналізу кредитоспроможності контрагентів, вибір дієвих методів оцінювання кредитоспроможності споживачів, ранжування їх за відповідними рівнями, встановлення величини можливості ризику несплати виписаних рахунків споживачами; надання рекомендацій відносно зменшення кількості можливих неплатоспроможних споживачів, диференціація визначених кредитних умов щодо рівня кредитоспроможності споживачів.

Шостий блок. Слід зауважити, що при управлінні дебіторською заборгованістю суттєве значення має планування як основа діяльності, організація та тотальний контроль роботи з боржниками.

Управління дебіторською заборгованістю можна звести до: створення кредитного рейтингу покупців; ведення обліку старіння заборгованості, класифікації заборгованості за видами, включення всієї дебіторської заборгованості

в цілісну систему відповідних операційних бюджетів, оцінки вартості та обігу дебіторської заборгованості, реструктуризації заборгованості.

Сьомий блок. З метою прискорення розрахунків при управлінні дебіторською заборгованістю доцільне використання сучасних методів її рефінансування: процес клірингу, форфейтинг, аутсорсинг, система факторингу, застава, надання споживачам знижок, облік векселя, реструктуризація боргів.

Восьмим блоком є моніторинг та контроль дебіторської заборгованості, метою якого є встановлення термінів повернення боргу, що визначається в межах побудови цілої системи забезпечення фінансового контролю на підприємстві, а також контроль виконання фінансових планів протягом місяця і кварталу у частині ліквідації дебіторської заборгованості на підприємстві.

Аналіз і оцінка дебіторської заборгованості дозволяє зробити висновок щодо раціональності кредитної політики, яка здійснюється підприємством, виявити недоліки і надалі врахувати їх при розробленні нової удосконаленої кредитної політики.

Якщо стан поточної дебіторської заборгованості показує недосконалість кредитної політики підприємства або її відсутність взагалі, то в такому випадку важливим є організування та вчасне налагодження чіткої претензійної роботи за простроченими та безнадійними боргами.

Заключний (десятий) блок передбачає організацію достовірної інформації щодо обліку заборгованості перед підприємствами різних форм власності і є досить важливим, оскільки в значній мірі сприяє достовірності та прозорості даних із здійснення розрахунків за борговими правами, систематизації отриманої інформації, доступності та правдивості даних із документальної бази.

З метою заповнення оперативної і повної інформації відносно кожного з типів дебіторської заборгованості, котрі займають суттєву частку у загальній структурі оборотних коштів доцільно керівнику підприємства організувати дану ділянку облікової роботи із залученням кваліфікованих фахівців.

Отже, узагальнена схема комплексної системи управління дебіторською заборгованістю сучасного підприємства є сукупністю окремих підсистем, які відображають комплекси дій щодо покращення його фінансових можливостей. Водночас, наведена схема не відображає з високою деталізацією всіх організаційно-економічних способів управління дебіторською заборгованістю підприємства із-за складності та багатогранності проблеми. Проте така структуризація дозволить здійснювати системний пошук поєднання всіх ключових компонентів організаційно-економічного внутріфінансового управління для концентрації зусиль управлінського впливу на основні чинники, що дають змогу забезпечити підвищення конкурентоспроможності.

У процесі своєї діяльності підприємства повинні більше уваги приділяти здійсненню обліку перелічених вище операцій у вигляді запропонованої схеми з управління дебіторською заборгованістю.

Висновки до розділу 3

Послуга програмного забезпечення УАП це надання сервісної допомоги в максимально короткий термін без простоїв бізнесу. Дистанційна технічна підтримка включає в себе повний супровід ІТ-інфраструктури та всіх її компонентів, а саме: підтримку систем зберігання даних (СЗД): налаштування та віддалене обслуговування СЗД, супровід систем резервного копіювання, супровід географічно рознесених кластерів; підтримку серверного обладнання: конфігурація налаштувань серверів, моніторинг і регулярне системне адміністрування; підтримку середовища віртуалізації; підтримку мереж передачі даних: локальних, бездротових (Wi-Fi), розподілених; IP-телефонії; систем колективної роботи; контакт-центрів; систем відеоконференцзв'язку; управління загальними файловими ресурсами: розподіл прав доступу до файлового сервера і окремих папок, моніторинг використання дискового простору і його квотування; обслуговування і адміністрування робочих станцій; підтримку і супровід поштових систем;

адміністрування, резервне копіювання даних, настройка сценаріїв реплікації і продуктивності, виконання розподілених запитів і транзакцій і т.д.

Узагальнена схема системи управління дебіторською заборгованістю підприємства є сукупністю підсистем, що відображують агреговані комплекси дій з підвищення фінансових можливостей підприємства. У зв'язку зі складністю та багатоаспектністю проблеми, загальна схема не відображає з високим ступенем деталізації всіх організаційно-економічних та облікових методів з управління дебіторською заборгованістю підприємства. Але така структуризація дає змогу здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних компонентів організаційно-економічного забезпечення внутрішньофірмового управління для концентрації зусиль і управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал підприємства, який дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей. У своїй діяльності підприємствам необхідно приділяти більше уваги організації обліку перелічених операцій у запропонованій схемі із управління дебіторською заборгованістю.

РОЗДІЛ 4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

4.1. Сучасний стану рекламного ринку та визначення основних тенденцій його розвитку

В усьому світі зростають витрати на рекламні продукти і за величиною у 2019 році становлять 555 мільярдів доларів США. Найбільше у цій сфері інвестує Північна Америка, слідом Азія та країни Західної Європи. Найменше вкладають кошти Африка і Близький Схід.

Для порівняння, у 2018 році ринок реклами США витратив на свою рекламу близько 230 млрд. дол. США, а Китай за цей же період - половину цієї суми. Проте в рейтингу зайняв друге місце. Американська корпорація Procter & Gamble витратила зверх 12 млрд. дол. США на рекламу і стала найбільшим рекламодавцем 2017 року. Після неї голландський Unilever, німецький Volkswagen та французький L'Oréal, які посіли друге, третє і четверте місце.

Впродовж 2000 - 2010 років на світовому ринку реклами відбулися великі зміни. В цей період темпи зростання сягнули 11,3%, а мінімуми - 9,5%.

Вже з 2011 року ринок стабілізувався і залишився на рівні біля 6%. За попередніми даними в 2021 році цей показник зросте на 4,7%.

У першому півріччі 2019 року на ТБ відбулось зменшення обсягів викупленого інвентаря рекламодавцями з 523 тис. (перше півріччя 2018р.) до 421 тис. WGRP 18-54 50K+, проте грошовий ринок не сповільнився і знаходився в межах запланованого. Крім того, цілком імовірним є підвищення показників другого півріччя, а це призведе до зміни за 2019 рік в сторону збільшення прогнозу, який був зроблений в кінці 2018 року. Водночас, на сьогоднішній час зростання самої реклами на 27%, ТБ-спонсорства приблизно на 21% є в достатній мірі виправданим.

При аналізуванні не взято до уваги обсяги політичної та комерційної реклами. Проте в цьому році не можна не враховувати політичну рекламу.

Так, в ТБ-інвентарі сама політична реклама значно впливала на рекламний ринок, оскільки склала понад 13% відносно загального її обсягу.

Вартісний вираз на ТБ політичної реклами оцінюється приблизно 1,3 – 1,4 млрд.грн. за підсумками виборів Верховної Ради та Президента. Комерційна реклама в засобах масової інформації не перевищила прогнозований раніше обсяг: біля 13% зросла друкована реклама і на 22% - радіореклама.

Отримати в цих медіа більш детальні відомості про обсяги політичної реклами ВРК не змогло, але приблизно (за результатами спостережень) в пресі 52 мільйони гривень, на радіо – 74 мільйони гривень.

Наші політики, як і політики інших країн переважно люблять в своїх компаніях використовувати Зовнішню рекламу, яка в Україні оцінюється в розмірі 460 мільйонів гривень.

Так як кількість інвентарю для ТВ, а також в ООН Media обмежена, тому політичні кампанії суттєво змінили розміри ще й комерційної реклами. Це в першу чергу вплинуло на замовлення щитової реклами, де прогноз на 2019 рік складає 18% порівняно з попереднім 2018 роком. Хоч початковий прогноз передбачав ріс в розмірі 21%

Отже, обсяги замовлень політиками в 2019 році медіа реклами орієнтовно складе 3,4 млрд.грн., а це біля 15% додатково до загального комерційного медіа пирога у 2019 році.

Таблиця 4.1.

Прогноз динаміки обсягів комерційного медіа ринку реклами у 2019 році

	2019 р. (прогноз), млн.грн.	Відносне відхилення 2019/2018
ТБ-реклама, підсумок	11527	21 %
Реклама для цільової аудиторії	10 079	24 %

Спонсорство	1 448	23 %
Реклама у друкованих виданнях , підсумок	1853	14.4 %
Загальноукраїнські друковані видання	1 109	13 %
Місцеві (обласні та районні ЗМІ)	325	15 %
Професійні та тематичні видання	419	15 %
Реклама на FM станціях, підсумок	720	25 %
Загальнодержавне мовлення	518	24 %
Місцеве мовлення	60	25 %
Меценатство, благодійність	142	24 %
Зовнішня реклама загалом	4125	19 %
Реклама на щитах та сіті лайтах	3 414	17 %
Реклама на спецтранспорті	550	18 %
Внутрішня реклама	161	18 %
Реклама у кінофільмах	60	18 %
Інтернет (медіа) реклама	6421	37%
ВСЬОГО рекламний МЕДІА ринок	24706	25%

При досить серйозному і різносторонньому тиску рекламних політичних кампаній в 2019 році медіа ринок безпосередньо комерційної реклами зросте згідно з прогнозами орієнтовно на 25% і складе приблизно 24,706 млрд. гривень. Крім того, продовжить розвиватися відповідно до грудневих прогнозів також маркетинговий ринок сервісів та PR-послуг.

Асоціація PR (UAPR) України в свою чергу оцінює величину ринку PR-сервісів орієнтовно в 960 млн.грн. у 2019 році. Це на 11% більше ніж минулого року.

Згідно оцінки МАМІ (Міжнародної Асоціації Маркетингових Ініціатив) обсяг маркетингового ринку сервісів у 2019 році становитиме біля 6 мільярдів 400 мільйонів гривень, а це більше на 19%, порівняно з 2018 роком.

З наведеного видно, що у 2019 році при такому запланованому режимі медіа ринок реклами України становитиме біля 1,2 млрд. доларів США, а в 2014 році він досягнув 1,5 млрд. доларів США. Тобто, є ще резерви відновлення медіа ринку реклами.

За підсумками, підведеними на даний момент за 2019 рік рекламний ринок медіа зріс на 25%. А вже за прогнозними даними на 2020 рік збільшення відбуватиметься аналогічно попередньому 2019 року, але дещо сповільняться темпи росту (до +18,5%).

Таблиця 4.2.

Прогнозування обсягів комерційного медіа ринку реклами у 2019 році

Найменування реклами	Загалом 2019 р., млн. грн.	Відносне відхилення 2019/2018	2020р. (прогноз), млн. грн.	Відносне відхилення 2020/2019
ТБ-реклама, підсумок	11516	23 %	13353	15 %
Реклама для цільової аудиторії	10079	24 %	11610	14 %
Спонсорство	1437	23 %	1743	21 %
Реклама у друкованих виданнях, підсумок	2140	14,7 %	2431	14 %
Загальноукраїнські друковані видання	1110	14,5 %	1260	12 %
в т.ч. благодійність	285	15 %	322	13,5 %
Місцеві (обласні та районні ЗМІ)	325	15,1 %	370	14 %
Професійні та тематичні видання	420	14,6 %	479	13,6 %
Реклама на FM станціях, підсумок	710	25 %	828	18 %
Загальнодержавне мовлення	513	23 %	610	16 %
Місцеве мовлення	67	21 %	70	15 %

Меценатство, благодійність	130	24 %	148	19 %
Зовнішня реклама загалом	4241	23 %	4996	18,5 %
Реклама на щитах та сіті лайтах	3293	14 %	3790	14 %
Реклама на спецтранспорті	590	35 %	650	11 %
Цифрові технології	208	-	376	16 %
Внутрішня реклама	150	21 %	180	12 %
Реклама у кінофільмах	60	19 %	65	21 %
Інтернет (медіа) реклама	5474	33 %	6777	23 %
ВСЬОГО рекламний МЕДІА ринок	24141	24 %	28450	18,5 %

Слід зазначити, що до обсягу ринку PR включено:

1) величина агентської комісії та витрат підприємств на впровадження проектів як зовнішніх, так і внутрішніх невраховуючи тих сум, які передбачені для роботи кінцевим виконавцям комунікаційного ринку. Тобто, якщо у нас визначені певні кошти (бюджет) на заплановане медіа розміщення, то до обсягу ринку включається сервіс щодо креативного оформлення та розробка стратегії розташування. При цьому не зараховується та сума бюджету, котра передана медіа агенції напряму чи медіа каналу;

2) витрати, пов'язані з внутрішніми комунікаціями на підприємстві, оскільки це ті самі вкрай необхідні комунікації. Так само під них наймають персонал, передають розробку та всю реалізацію на відповідний аутсорсинг. Обсяг витрат на зовнішні, а також на внутрішні комунікації показують ріст або падіння ринку. При значних змінах кон'юнктури ринку, під час злиття або поглинання бізнесу загалом саме внутрішні комунікації матимуть більшу частку у бюджеті підприємства порівняно із зовнішніми.

4.2. Економіко-правове регулювання рекламної діяльності

Відомо, що мета реклами – викликати цілком реальний інтерес, привернути увагу споживачів, передати їм інформацію і змусити їх діяти відповідним чином. Виготовити продукцію ще недостатньо. Потрібно, щоб товар попав в руки споживача. Тому рекламне повідомлення має доносити щось цікаве і досить вагомим для споживача, про щось виняткове, чого немає або є в недостатній мірі в інших товарах. Загалом реклама є суперечливою категорією. З однієї сторони, вона сприятливо впливає на економіку, сприяє її зростанню, збільшенню кількості робочих місць, капіталовкладень, розширює ринки при появі нових товарів, інформує споживачів, розвиває конкуренцію. А з іншої – часто створює бар'єри для виходу на ринок, призводить до монополізації, виснаження ресурсів, протидії чесній конкуренції. Це і є її негативні сторони.

Правове регулювання рекламного ринку направлене на попередження і призупинення такої реклами, яка може завдати шкоди веденню бізнесу, майновим і немайновим правам громадян і юридичних осіб і суспільству в цілому.

Рекламну діяльність в Україні регулює Закон України “Про рекламу”, прийнятий 3 липня 1996 року (надалі – Закон „Про рекламу”).

Стаття 1 Закону „Про рекламу” стверджує, що реклама є уніфікованою інформацією про продукцію чи осіб, що поширюється в доступній формі та в різними методами задля отримання вигоди.

Слід обґрунтувати поняття інформації, а також чи може реклама мати інформаційний характер. Відповідно до ЗУ «Про інформацію» визначено, що інформацією вважається повідомлення або відомості про явища, події, які відбуваються в державі і суспільстві загалом.

Інформація не виступає і не може виступати об'єктом суміжних або авторських прав, а реклама – навпаки. Так, існує заборона імітування, наслідування або копіювання тексту, зображення, загального рішення,

звукових, музичних ефектів, які вже використовуються в іншій рекламі продукції чи послуг.

Інша сторона терміну «реклама» - це чітке спрямування на непередбачувану аудиторію чи коло людей (діти, чоловіки, жінки та ін.). Закон «Про рекламу» забороняє теле-, радіопрацівникам під прикриттям інформації займатися рекламою.

Звідси випливає, що реклама - це спеціальна інформація, яка в своїй основі має специфічний, особливий статус і не суперечить ЗУ «Про інформацію».

Позиція щодо відокремлення реклами від основного поняття інформації цілком виправдана. Цьому підтвердженням є специфіка рекламного бізнесу, який направлений на максимізацію прибутку. З цих причин рекламна діяльність має визнаватись такою, котра тяжіє до бізнесових (майнових), юридичних і правових відносин.

Втім, дія Закону «Про рекламу» не впливає на правові відносини, які стосуються інформації, що відображає інтереси громадських і релігійних організацій, різних політичних партій або певні соціальні події.

Спеціальний статус має також соціальна реклама та її інформація, яка стосується охорони природи, охорони здоров'я, державних органів (щодо шкідливих впливів, які загрожують життю людини), профілактики правопорушень, збереження енергоресурсів, соціальної захищеності населення, яка не містить комерційного зиску. Така інформація повинна бути надана без вказання конкретного типу виробу і його виробника.

Особливість рекламної діяльності ще й у повідомленні потенційного споживача про конкретну суть реклами.

Характерні принципи рекламної діяльності: законність, достовірність, точність, безпека, використання засобів та форм, які не наносять споживачеві реклами фізичної, психічної чи моральної шкоди.

Закон «Про рекламу» не допускає факти недобросовісної реклами, котра через недостовірності, умовчання, неточності, перебільшення, двозначності,

недотримання вимог відносно часу, способу і місця розповсюдження, нанести шкоду фізичним та юридичним особам.

Офіційне оформлення процесу започаткування рекламної діяльності є державний акт реєстрації суб'єктів господарювання.

У рекламній діяльності відповідно до нормативних документів забороняється рекламувати ті товари, які вимагають обов'язкового отримання сертифікату або спеціального дозволу.

Реклама тих видів діяльності, що вимагають додаткових дозвільних документів, має відображати номер дозволу або ліцензії, дату видачі та назву органу, який видав дані документи. Цей документ не поширюється на випадки, коли рекламується лише товарний знак.

Рекламна діяльність в більшості співпадає з тими принципами, що притаманні іншим видам підприємницької діяльності. Суб'єкти самостійно несуть відповідальність за дотримання законності.

Іншою невід'ємною ознакою діяльності у сфері реклами є узгодження приватних і публічних інтересів.

Суб'єкти діяльності перед суспільством несуть соціальну відповідальність за здійснення рекламної діяльності.

В законодавчих актах проведено розмежування професійних співучасників рекламної діяльності - виробника реклами, рекламодавця, та розповсюджувача. Розмежування суб'єктів є особливо істотним у випадку порушень законодавства.

Згідно з нормативними актами рекламодавець – це окрема особа, яка замовляє рекламу для її виготовлення та розповсюдження. Рекламодавець і спонсор поняття різні. Спонсор – особа, яка підтримує матеріально певний вид діяльності без отримання прибутку, маючи на меті популяризацію свого імені чи торгової марки.

Згідно з Законом «Про рекламу» виробником будь-якої реклами є особа, яка частково або повністю забезпечує виробництво реклами і надає їй готову форму для розповсюдження.

Згідно законодавчих актів розповсюджувачем реклами є особа, що забезпечує розповсюдження реклами різними рекламними засобами.

Таким чином, для забезпечення ефективної рекламної діяльності слід удосконалити існуюче законодавство, використовуючи досвід інших країн.

Висновки до розділу 4

Рекламно-комунікаційна індустрія України продовжує рости, або, якщо хочете, відновлюватися. Приріст рекламного медіа ринку на чверть свого об'єму, а нон-медіа приблизно на п'яту частину, не може не радувати. Хочеться і далі залишатися оптимістом, незважаючи на всякі положення, політичні і економічні чинники. Політична конкуренція наступного року, ймовірно, повинна внести свій додатковий вклад в зростання рекламного ринку. Хоча, значення політиків, як рекламодавців, часто дуже переоцінюється суспільством і ЗМІ, і навряд чи перевищить сумарні загальномедійні 5 % від об'єму комерційної реклами. Загалом, плануємо, що житимемо і поживати, але на жаль, не наживатися

Проведене дослідження дає підстави характеризувати рекламний ринок України як достатньо зрілий, нестабільний у результаті перманентної політичної та економічної кризи та такий, що значним чином залежить від державного регулювання. Слід також зазначити, що в Україні сформовано законодавство про рекламу – комплексний інститут законодавства, який складається із сукупності нормативних актів, що регулюють рекламу. Разом із тим законодавчо не визначено мету цього законодавства, у зв'язку з чим у Законі «Про рекламу» необхідно передбачити, що його метою є регулювання рекламної діяльності, сприяння ефективному розвитку рекламної індустрії, позитивної ролі реклами у розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення і захист законних прав та інтересів споживачів і підприємців, конкуренції у сфері підприємництва. На сьогодні достатньо розвиненим є саморегулювання ринку, підтвердженням чого слугує робота такої організації, як Всеукраїнська рекламна коаліція, що ініціює позитивні

зрушення та прагне до забезпечення якісно нових умов функціонування галузі, що висвітлено в «Декларації лідерів рекламно-комунікаційного ринку України».

РОЗДІЛ 5. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

5.1. Обґрунтування економічної ефективності модернізації обладнання

Основою діяльності підприємства є його фізичні активи - виробниче обладнання, будівлі, споруди, автотранспорт, інженерні мережі і т.ін. Управління фізичними активами на всіх етапах їх життєвого циклу є важливим і складним завданням як для власника активів, так і для сервісних організацій, що беруть участь в обслуговуванні та ремонті. Досвід показує, що менеджмент організацій відчуває невизначеність щодо того, на що орієнтуватися і на яких засадах будувати систему управління фізичними активами, чи існує тут цільна, розвинена методологія, яка на міжнародному рівні вважається загальноприйнятною. У розділі представлений аналіз декількох стандартів, які в сукупності є, на наш погляд, керівництвом до дії при впровадженні сучасної системи управління фізичними активами.

Фізичні активи (обладнання, споруди, будівлі, інженерні мережі, автотранспорт і ін.) заслуговують підвищеної уваги впродовж всіх етапів життєвого циклу. Необхідно знати, в яку суму обходиться кожна з робіт з ТОіР устаткування, скільки за планом і за фактом витрачено на запчастини, скільки часу обладнання простоювало і чому, які відмови і на якому обладнанні виникають. Тобто, потрібно розуміти суть причин відмов, їх наслідки, ризики для здоров'я, безпеки, екології і яке саме обладнання слід замінити тощо.

Необхідно також знати яким чином зменшити ці ризики і забезпечити продуктивність, надійність, довговічність обладнання.

При взаємодії з підприємством, що надає замовнику певні послуги з ТОіР, необхідні реальні дані про можливі відмови та надійність обладнання, щоб оцінити якість послуг підрядника. З іншої сторони, сервісні організації повинні обґрунтовувати свої понесені витрати, показувати їх прозорість при виконанні ремонтів і сервісного обслуговування.

Вибір відповідних обґрунтованих методів обслуговування (стратегій обслуговування) - це процес визначення оптимальних програм технічного обслуговування для управління відмовами фізичних активів і систем. У практиці багатьох великих компаній такий підхід застосовується і відомий як система технічного обслуговування, орієнтована на забезпечення надійності. Підхід до технічного обслуговування спрямований на оптимізацію використання ресурсів за критерієм максимуму надійності та зручності при ресурсних та інших виробничо-господарських обмеженнях.

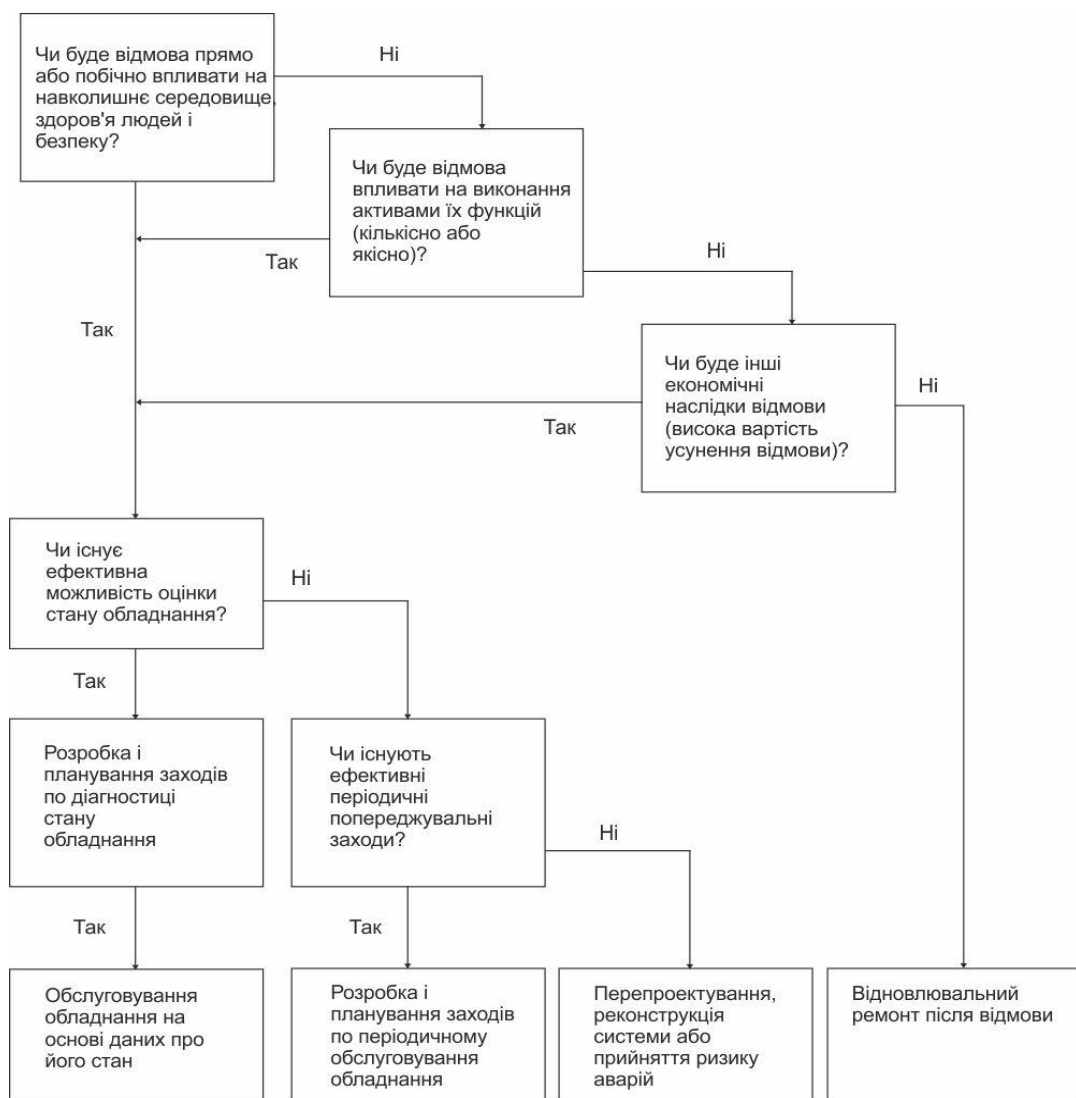


Рис.5.1. Алгоритм вибору програмного забезпечення

Для даного підприємства найбільш об'єктивним буде вибір пакету програм **SI BIS** (аутсорсинг), який описувався у 3 розділі.

На основі вартісних та трудових показників визначають і обґрунтовують економічну ефективність. Якщо окремі роботи автоматизовані, то співставляють витрати на обробку первинної інформації до запровадження комплексної інформаційної системи (ручна обробка інформації) із витратами на обробку цієї ж інформації при досягнутій автоматизації процесів.

Слід брати до уваги, що самі трудові показники (відносні і абсолютні) недостатньо відображають ефективність використання різних систем комп'ютерної обробки відповідної інформації. Вони досить часто не враховують понесені витрати при впровадженні та експлуатації системи. Тому, окрім трудових потрібно розраховувати ще й вартісні показники, тобто, визначати витрати при обробці інформаційних даних як в базовому, так і звітному періодах у грошовому еквіваленті.

При визначенні і обґрунтуванні економічної ефективності обов'язковою умовою є співставність у часі показників за номенклатурою, асортиментом продукції та наданих послуг, обсягом виробництва, цінами та відповідними тарифними ставками оплати праці, елементами витрат, способами розрахунку вартісних показників.

Оцінка економічної ефективності проводиться за допомогою узагальнюючих та окремо обраних показників.

До узагальнюючих показників відносять: річну норму приросту прибутку, отриманий економічний ефект протягом року, термін окупності понесених капітальних витрат.

До окремих обраних показників - економія за відповідними видами ресурсів, зниження витрат на виробництво, ступінь автоматизації основних функцій управління, ступінь автоматизації управлінської праці, підвищення її продуктивності та ін.

Економічна ефективність комп'ютеризації розраховується за основними показниками, наведеними в таблиці 5.1.

Витрати по групі обладнання визначаються шляхом врахування питомих витрат фактичної роботи цього обладнання у процесі вирішення

виробничих завдань. При експлуатації обладнання повні витрати розраховуються за конкретний місяць. Сюди входять: витрати на технічне обслуговування, включаючи оплату праці працівників, накладні витрати; вартість користування іншими пристроями, що належать до даної категорії. Повні витрати розбиваються згідно категорій обладнання пропорційно його вартості. Крім того, при розрахунку питомих витрат за групами обладнання використовується коефіцієнт, що враховує рівень фактичної роботи обладнання у відповідний розрахунковий період. Такий коефіцієнт визначається як співвідношення часу фактичної роботи даного обладнання до загального місячного фонду.

Проведені розрахунки, щодо впровадження програмного забезпечення SI BIS (аутсорсинг) показали ефективність здійснюваних заходів. Зокрема, зменшення трудомісткості робіт на 115 люд.год. дозволить вивільнити 1 працівника. Скорочення працівника по обслуговуванню активів не завжди може означати економію заробітної плати для організації вцілому, оскільки ця штатна одиниця буде переведена на виконання інших операцій. Впровадження даного програмного забезпечення також дозволить збільшити кількість операцій до 460 в місяць, що неодмінно збільшить розмір прибутку підприємства.

Оскільки програмне забезпечення ми не розробляємо, ми скорочуємо витрати на розробку, але потрібно в майбутньому передбачити витрати на його обслуговування. Термін окупності даного програмного забезпечення 2,4 роки, за цей час підприємство зможе наростити свої активи. Економія від вивільнення 1 працівника складе 3751 грн. в місяць, індекс грошових витрат 0,38, що є позитивним фактором.

Вцілому, впроваджуючи модернізацію управління активами підприємства ми отримали економію робочої сили, економію витрат на заробітну плату, оптимальний індекс грошових витрат, збільшення кількості виконуваних операцій і загальну ефективність в розмірі 101,4 тис.грн.

Таблиця 5.1

Показники економічної ефективності модернізації діяльності підприємства

Показник	Зменшення трудомісткості робіт	Чисельність працівників, що підлягають оптимізації	Частка витрат на обслуговування обладнання	Загальна величина операцій, виконуваних за певний період	Вартість ПЗ	Термін окупності витрат на впровадження ПЗ	Ефективність використання ПЗ	Ефективність витрат на ЗП	Індекс грошових витрат	Економічна ефективність від впровадження ПЗ SI BIS (аутсорсинг)
Формула для розрахунку	$T_{ск} = T_p - T_k$	$Ч_{вив} = \frac{T_{ск}}{\Phi_M}$	$V = \frac{\Pi}{Ч * K * Z}$	$K_t = (T_p - T_k) \times K_o$	$V = V_0 + V_1 + V_2 + V_3 + V_4$	$C = \frac{V}{Pr}$	$E_{вк} = \frac{T_k}{T_p}$	$V_{ек} = V_p - V_k$	$I_{гв} = \frac{V_{к}}{V_p}$	$\Delta V = \sum V_{оп1} - \sum V_{оп2}$
Умовні позначення	T_p – величина трудозатрат попереднього стану; T_k – сума трудових витрат після встановлення ПЗ	$T_{ск}$ – сума зниження трудозатрат за місячний термін після встановлення ПЗ; Φ_M – робочий фонд часу працівника	Π – загальні витрати при роботі обладнання певної категорії; $Ч$ – аналізований термін використання; K – показник роботи устаткування; Z – величина максимальної роботи устаткування	K_o – узагальнена величина однотипних виробничих операцій здійснюваних даний період часу	V_0 – кошторис розробки ПЗ; V_1 – кошторис обладнання; V_2 – кошторис встановлення в локальній сітці; V_3 – кошторис виготовлення та впровадження ПЗ; V_4 – кошторис розробки документації експлуатації та ознайомлення працівників.	V – вартість ПЗ; Pr – загальна вигода від впровадження ПЗ	T_k – величина затрат працівників від використання ПЗ; T_p – величина затрат працівників при ручній обробці інформації	V_p – розмір ЗП при ручній обробці інформації; V_k – розмір ЗП при використанні ПЗ		$V_{оп1}$, $V_{оп2}$ – величина витрат на опрацювання даних відповідно до впровадження ПЗ і після
Розрахунок економічної ефективності	$T_{ск} = 184 - 69 = 115$ люд.год	$Ч_{вив} = \frac{115}{184} = 1$ чол.	$V = \frac{3 \text{ тис. грн.}}{2 * 0,2 * 690} = 10,9$ тис. грн.	$K_t = 20 \times 23 = 460$ оп/міс.	$V = 117500$ грн.	$C = \frac{117500 \text{ грн.}}{48600 \text{ грн.}} = 2,4$ роки	$E_{вк} = \frac{69}{184} = 0,38$	$V_{ек} = 6000 \text{ грн.} - 2249 \text{ грн.} = 3751 \text{ грн.}$	$I_{гв} = \frac{2249}{6000} = 0,37$	$\Delta V = 676 \text{ тис. грн.} - 574,6 \text{ тис. грн.} = 101,4 \text{ тис. грн.}$

Економічна ефективність комп'ютеризації обліку характеризується основним показником – трудомісткістю, тобто, зменшення величини трудомісткості або трудових витрат на ведення облікових операцій. При різних методах обробки трудові витрати можна порівнювати, оскільки вони використовувались на обробку тих самих даних та одержання тотожної заключної інформації.

Окрім цього, підприємство зможе вчасно відслідковувати в режимі реального часу знос активів, виявляти завчасно потребу в ремонті обладнання, простій устаткування без перебоїв у роботі і відповідно уникнути такої ситуації як повний знос активів.

Рекламний ринок має тенденції до нарощення, тому на даний час відслідковування стану активів і їхнє нарощення є особливо актуальним.

5.2. Обґрунтування шляхів ефективності механізму управління активами підприємства

Дебіторська заборгованість спонукає до пошуку компромісу між доходом і ризиком. Оптимальний розмір її визначається шляхом порівняння виграшів, котрі підприємство має намір отримати при певній величині інвестованих коштів у дебіторську заборгованість з витратами, які будуть понесені при цьому.

Моделі, процедури та правила поведінки підприємства щодо наявних та потенційних покупців та продажу їм продукції у кредит і формує процес управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Вона і є складовою частиною загального менеджменту підприємства.

Багатофакторність дебіторської заборгованості як складової частини оборотних коштів має динамічний характер. Якість і розмір її залежить від виробленої політики в організації і, відповідно, керівництва дебіторською заборгованістю.

В переважній більшості підприємство здійснює свою діяльність в умовах обмежених ресурсів і балансування між величиною ризику і отриманим

потенційним прибутком. В зв'язку з тим, існує потреба в пошуку раціональних інструментів та джерел фінансування продажу і можливою відстрочкою оплати.

Тому першочерговим завданням є забезпечення управління кредитуванням споживачів, а при нестачі достатньої величини обігових коштів вироблення заходів з рефінансування всієї дебіторської заборгованості.

Безпосередньо процес управління дебіторською заборгованістю пов'язаний як з адміністративно-управлінськими, так і з економічними методами, важелями, інструментами.

Терміни “процес”, “механізм” при дослідженні різного характеру господарських та економічних явищ виступає логічною, в певній мірі абстрактною формою, а це дозволяє робити виважені узагальнення, приймати та ухвалювати ефективні рішення з економічних питань. Зокрема, розуміння терміну «механізм» не є складним, водночас потребує уваги.

У наукових дослідженнях при обґрунтуванні процесу керівництва дебіторською заборгованістю увага значної більшості науковців зосереджена на факторах мікросередовища. Зокрема, на стані об'єкта господарювання підприємства, стані споживачів продукції чи послуг, а фактори макросередовища враховуються не завжди. Поряд з цим, недостатньо висвітлене питання ролі та ступеня впливу структурних підрозділів під час управління дебіторською заборгованістю. Така ситуація неповністю висвітлює проблему.

Увага науковців зосереджується на рівні дебіторської заборгованості організації, її аналізі за попередній період. В такому випадку найбільш узагальнюючими показниками є такі:

1. Коефіцієнт забезпечення якості оборотних коштів і характеризує ліквідність оборотних активів:

$$K_{\text{яОА}} = \frac{D_{\text{п}}}{\text{ОА}} \quad (5.1.)$$

де $K_{\text{яОА}}$ – коефіцієнт забезпечення якості оборотних коштів;

$D_{\text{п}}$ – величина дебіторської заборгованості, неоплаченої в певний термін;

ОА – загальна величина оборотних коштів.

2. Показник оборотності існуючої дебіторської заборгованості:

$$K_{обD} = \frac{H_D}{D} \quad (5.2)$$

де $K_{обD}$ – коефіцієнт існуючої оборотності заборгованості перед товариством, раз;

H_D – поступлення коштів від споживачів за отримані ними послуги;

D – величина дебіторська заборгованість впродовж аналізованого періоду.

3. Період інкасації існуючої дебіторської заборгованості (термін ліквідації контрагентами заборгованості). Даний показник можна розраховувати на основі коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості:

$$O_D = \frac{T_d}{K_{обD}} \quad (5.3)$$

Де O_D – період інкасації існуючої дебіторської заборгованості або оборотність заборгованості);

T_d – кількість днів в аналізованому періоді;

$K_{обD}$ – коефіцієнт оборотності існуючої дебіторської заборгованості;

4. Коефіцієнт співрозмірності величин дебіторської та кредиторської заборгованостей:

$$K_{D/K} = \frac{D}{K} \quad (5.4)$$

де $K_{D/K}$ – коефіцієнт співрозмірності дебіторської та кредиторської заборгованості

D – залишок дебіторської заборгованості (на кінець періоду);

K – залишок кредиторської заборгованості (на кінець періоду).

Детальний аналіз дебіторської заборгованості здійснюється шляхом розподілу невиплачених рахунків споживачами по групах за віковою ознакою. В такий спосіб проводиться класифікація наявної дебіторської заборгованості за строками прострочення платежів та відображається її вікова група. Загалом доцільно порівнювати всі терміни неоплачених платежів з кредитними умовами кожного споживача, його договору.

Слід зазначити, що для розрахунку коефіцієнта оборотності самої статистичної звітності не вистачає. Особливо це відображається при визначенні середньої величини залишків існуючих боргів суб'єкта господарювання.

На момент зведення балансу на початок і кінець аналізованого періоду залишки можуть значно відрізнитися від тих самих показників середини періоду.

З цією метою пропонується визначати середньоденні залишки несплачених сум хронологічним методом, де враховувати середнє його значення.

Досить суттєвими є показники несплати дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, котрі відображають її якість, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей.

Для ТОВ «Маркетингові технології ПБС» такі показники за результатами виконання всіх заходів відображені в табл.5.2

Дослідники в своїх працях не залишають поза увагою диференціацію умов кредитування (розмір, термін, знижки, вартість, штрафи та ін.) залежно від характеру споживачів. Проте не надаються методичні рекомендації аналізування боргів з позицій диференціювання умов кредитування для споживачів.

Відповідно виникає потреба в структурному аналізі існуючих боргів за категоріями споживачів. В техніці під структурою розуміють певну кількість та положення складових елементів, тіл та частин, агрегатів та вузлів, котрі складають певний об'єкт.

Динаміка показників оборотності активів підприємства

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
1.	Коефіцієнт забезпечення якості оборотних активів	0,16	0,60	0,42	0,49	0,35	0,27
2.	Коефіцієнт оборотності існуючої дебіторської заборгованості	113,92	25,04	14,17	9,58	11,34	13,10
3.	Період інкасації існуючої дебіторської заборгованості	3,20	14,58	25,76	38,10	39,78	41,46
4.	Коефіцієнт співрозмірності дебіторської та кредиторської заборгованості	0,58	0,38	0,22	0,37	0,39	0,52

Зобразимо графічно:

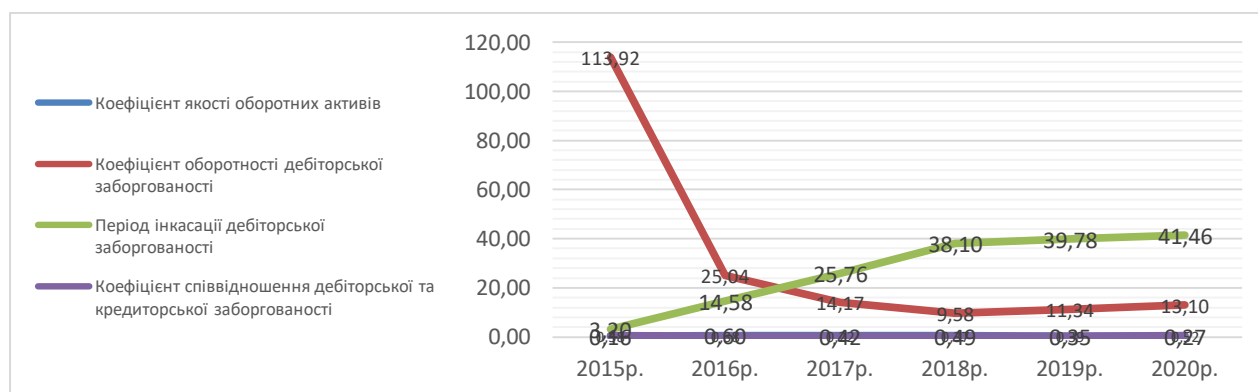


Рис.5.2. Динаміка дебіторської заборгованості

Отже, пропонується вважати, що структура дебіторської заборгованості за категорією споживачів - це співвідношення суми боргів певних споживачів до загальної величини дебіторської заборгованості.

Для зручності результати аналізу можна оформляти за допомогою таблиць відповідної форми з додаванням аналітичної довідки. Це залежить від

виду діяльності підприємства, його специфіки та виробленої практики роботи з боржниками.

Не менш важливим є питання вимірювання ступеня ефективності управління дебіторською заборгованістю. Зокрема, Костирко Л.А. стверджує, що рішення про обмеження або надання кредиту покупцю на підприємстві ухвалюються вищим керівництвом без врахування характеру впливу обраної політики кредитування на фінансові результати в майбутньому. Це спонукає до вироблення методичних вказівок з формування політики кредитування на іншій парадигмі. Автор наголошує на тому, що фінансовий стан суб'єкта господарювання прямо залежить від швидкого перенесення коштів, які інвестовані в дебіторську заборгованість у цілком реальні кошти. При цьому ефективність управління боргами господарюючого суб'єкта пропонує визначати показниками платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності.

На нашу думку, у процесі розрахунку ефективності керівництва дебіторською заборгованістю існує потреба в порівнянні прибутковості операцій з кредитування з прибутковістю інших альтернативних напрямків інвестування коштів. Пропонуємо також порівнювати прибутковість від товарного кредитування з визначеними середніми депозитними ставками корпоративних клієнтів. Управляти боргами потрібно при співробітництві з тими службами підприємства, які пов'язані зі споживачами продукції.

Зокрема, фінансово-економічна служба на підприємстві має координувати дії всіх інших підрозділів при управлінні дебіторською заборгованістю. Реально така співпраця повинна відбуватись у вигляді обміну даними щодо управління боргами. Фінансово-економічна служба отриману інформацію узагальнює та упорядковує у вигляді інструментів, методів, принципів.

Ще одним важливим питанням є розробка, погодження та затвердження положень ефективного управління дебіторською заборгованістю. Необхідно, щоб показники чітко відображали реальні зміни у діяльності суб'єкта

господарювання за рахунок здійснюваних структурних змін та динаміки дебіторської заборгованості.

Висновки до розділу 5

Найважливішим показником економічної ефективності комп'ютеризації обліку є зменшення трудомісткості або скорочення трудових витрат на виконання облікових робіт. Трудові витрати при різних способах обробки можна співставляти, оскільки вони витрачені на обробку одних і тих же вхідних даних та отримання тотожної кінцевої інформації.

Вцілому, впроваджуючи модернізацію управління активами підприємства ми отримали економію робочої сили, економію витрат на заробітну плату, оптимальний індекс грошових витрат, збільшення кількості виконуваних операцій і загальну ефективність в розмірі 101,4 тис.грн.

Окрім цього, підприємство зможе вчасно відслідковувати в режимі реального часу знос активів, виявляти завчасно потребу в ремонті обладнання, простій устаткування без перебоїв у роботі і відповідно уникнути такої ситуації як повний знос активів.

Обґрунтовано, що механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства має передбачати взаємодію наступних елементів:

- фінансове забезпечення реалізації товарів з відстрочкою платежу;
- параметри товарного кредитування;
- поточний контроль фінансового стану підприємства та структури дебіторської заборгованості (з метою підтримання ефективності управління дебіторською заборгованістю);
- фактори впливу на динаміку та структурні зміни дебіторської заборгованості (фактори макросередовища; фактори мікросередовища);
- кількісні та якісні характеристики управління дебіторською заборгованістю.

РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

6.1. Організація охорони праці на ТОВ «Маркетингові технології ПБС»

Управління охороною праці на ТОВ «Маркетингові технології ПБС» складається з підготовки, прийняття і реалізації рішень по розробці і виконанню організаційних, технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів, направлених на забезпечення безпеки, збереження здоров'я і працездатності працюючих в процесі роботи.

Метою управління охорони праці є постійне зниження: виробничого травматизму, професійних захворювань, аварій, на основі приближення якісних і кількісних значень факторів умов праці до рівня вимог Закону України «Про охорону праці» від 14.10.1992 р., нормативних актів з охорони праці, санітарно-гігієнічних нормативів, будівельних норм, міжгалузевих і галузевих правил по охороні праці.

На ТОВ «Маркетингові технології ПБС» створено безпечні умови праці. Загальне керівництво роботою з охорони праці та відповідальність за створення здорових і безпечних умов праці здійснює директор підприємства. Обов'язки, які стосуються охорони праці здійснює головний інженер з охорони праці.

Головний інженер з охорони праці підпорядковується безпосередньо директору підприємства і у разі виявлення порушень має право:

- безперешкодно в будь-який час відвідувати виробничі об'єкти з метою перевірки стану їх безпеки;
- видавати керівникам структурних підрозділів підприємства обов'язкові для виконання приписи щодо усунення наявних недоліків, одержувати від них необхідні відомості, документацію і пояснення з питань охорони праці;
- вимагати відсторонення від роботи осіб, які не пройшли передбачених законодавством медичного огляду, навчання, інструктажу, перевірки знань і не

мають допуску до відповідних робіт або не виконують вимог нормативно-правових актів з охорони праці;

- зупиняти роботу виробництва, дільниці, машин, механізмів, устаткування та інших засобів виробництва у разі порушень, які створюють загрозу життю або здоров'ю працюючих;

- надсилати роботодавцю подання про притягнення до відповідальності працівників, які порушують вимоги щодо охорони праці.

Головний інженер з охорони праці ТОВ «Маркетингові технології ПБС» виконує такі функції:

- організовує і координує роботи з охорони праці на підприємстві, здійснює контроль за додержанням у структурних підрозділах законодавчих і нормативних правових актів з охорони праці, проведенням профілактичної роботи із запобігання виробничого травматизму, професійних і виробничо-обумовлених захворювань, заходів зі створення здорових і безпечних умов праці на підприємстві;

- організовує вивчення умов праці на робочих місцях, роботу з перевірки технічного стану устаткування, запобіжних і захисних пристроїв;

- інформує працівників про стан умов праці на робочому місці, а також про прийняті заходи щодо захисту від небезпечних і шкідливих виробничих факторів, забезпечує підготовку документів на виплату відшкодування збитків, причинених здоров'ю працівників у результаті нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

- організовує проведення перевірок, обстеження технічного стану устаткування, машин і механізмів на відповідність їх вимогам нормативних актів з охорони праці, стану санітарно-побутових приміщень;

- забезпечує проведення ввідних і повторних інструктажів, навчання і перевірку знань з охорони праці працівників підприємства. Видає керівникам структурних підрозділів підприємства обов'язкові для виконання приписи щодо усунення наявних недоліків, одержує від них необхідні відомості, документацію і пояснення з питань охорони праці, вимагає відсторонення від

роботи осіб, які не пройшли медичного огляду, навчання, інструктажу, перевірки знань і не мають допуску до відповідних робіт або не виконують нормативи з охорони праці, зупиняє роботу виробництв, діляниць, машин, механізмів, устаткування та інших засобів виробництва в разі порушень, які створюють загрозу життю або здоров'ю працюючих;

- забезпечує проведення інструктажу (навчання) працівників з питань охорони праці, надання першої медичної допомоги потерпілим від нещасних випадків, правил поведінки в разі виникнення аварій згідно з чинним типовим положенням; контролює складання кошторисів витрат на заходи з охорони праці в підрозділах підприємства, правильність складання заявок на спецодяг та інші засоби індивідуального захисту, спецхарчування, запобіжні та захисні пристрої тощо;

- бере участь у розслідуванні та аналізі причин виробничого травматизму, професійних захворювань, у розробленні заходів щодо їх запобігання та усунення. Організовує роботу кабінету з охорони праці та пропаганду заходів з охорони праці і виробничої санітарії;

- забезпечує складання звітності з охорони праці.

Об'єктом управління системи управління охороною праці є діяльність функціональних служб і структурних підрозділів підприємства, спрямована на забезпечення безпечних і здорових умов праці на робочих місцях, виробничих діляницях і на підприємстві в цілому.

Вирішення завдань по забезпеченню безпеки праці повинно проводитись при взаємодії всіх підрозділів і служб підприємства, у відповідності із структурною схемою управління підприємством.

Керівники структурних підрозділів і служб, які приймають участь в реалізації завдань охорони праці, організовують свою роботу у відповідності з їхніми функціональними обов'язками згідно посадових інструкцій та положень системи управління охороною праці на підприємстві.

Фінансування заходів з охорони праці на ТОВ «Маркетингові технології ПБС»

Кошти, які виділяються на фінансування заходів по охороні праці спрямовуються відповідно до Переліку заходів та засобів з охорони праці, що затверджується Кабінетом Міністрів України.

Фінансування охорони праці здійснюється директором підприємства. Фінансування профілактичних заходів з охорони праці, виконання загальнодержавної, галузевих та регіональних програм поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, інших державних програм, спрямованих на запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням, передбачається разом з іншими джерелами фінансування, визначеними законодавством, у державному і місцевих бюджетах.

Для підприємств витрати на охорону праці становлять не менше 0,5 % від суми реалізованої продукції.

Таблиця 6.1

Фінансування заходів охорони праці на ТОВ «Маркетингові технології ПБС» за період 2014-2018 років

Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.					Сума фінансування (0,5 %), тис. грн.					Абсолютне відхилення, тис. грн.
2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014
460,5	384,1	423,3	577,6	718,3	2,3	1,9	2,1	2,9	3,6	+ 1,3

Сума коштів, яка була виділена на фінансування заходів з охорони праці на ТОВ «Маркетингові технології ПБС» становила у 2014 році – 2,3 тис. грн., у 2015 році – 1,9 тис. грн., у 2016 році – 2,1 тис. грн., у 2017 році – 2,9 тис. грн. та у 2018 році – 3,6 тис. грн. Обсяг фінансування заходів з охорони праці у 2015 році зменшився до 2014 року на 0,4 тис. грн. (17 %) і це був найнижчий рівень фінансування у аналізованому періоді. Починаючи з 2015 року відбувалося планомірне зростання, зокрема у 2016 році – 2,1 тис. грн., у 2017 році – 2,9 тис. грн. і у 2018 році – 3,6 тис. грн. Порівняно з початком досліджуваного періоду відбулося збільшення фінансування на 1,3 тис. грн., що свідчить про позитивну тенденцію на підприємстві.

6.2. Інженерно-технічні заходи ЦЗ, реалізовані у проекті, що розробляється, з метою підвищення стійкості роботи об'єкта (цеху) в умовах НС

Розділ ІТЗ (інженерно-технічні заходи) цивільного захисту (цивільної оборони) розробляється у відповідності із ДСТУ Б А.2.2-7:2010 “Розділ інженерно-технічних заходів цивільного захисту (цивільної оборони) у складі проектної документації об'єктів будівництва”, де встановлені вимоги до складу, змісту, порядку розробки, узгодження і затвердження розділу інженерно-технічних заходів цивільного захисту (цивільної оборони) у складі проектної документації об'єктів будівництва.

Розділ інженерно-технічних заходів цивільного захисту (цивільної оборони) у складі проектної документації об'єктів – це складова проектної документації що визначає комплекс інженерно-технічних рішень, спрямованих на запобігання виникненню надзвичайної ситуації, забезпечення захисту населення і територій та зниження можливих матеріальних збитків від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, від небезпек, що можуть виникнути при веденні терористичних, військових дій або внаслідок цих дій, а також створення містобудівних умов для забезпечення стійкого функціонування об'єктів.

Проектні рішення розділу ІТЗ ЦЗ (ЦО), в залежності від економічної та оборонної значимості об'єкта, а також його потенційної небезпеки, як правило, складаються із двох частин:

- проектні рішення у сфері цивільного захисту (цивільної оборони), які розроблюються з урахуванням розміщення виробничих сил і розселення населення, відповідних груп міст і категорій об'єктів з цивільної оборони, вимог ДБН В.1.2–4 щодо зон можливих небезпек, а також необхідності створення містобудівних умов для забезпечення сталого функціонування цих об'єктів;

- проектні рішення щодо попередження надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, які розроблюються з урахуванням

потенційної небезпеки на об'єкті, який проектується, а також поруч розташованих об'єктах, результатів інженерних вишукувань, оцінки природних умов і навколишнього середовища.

Проектні рішення стосовно запобігання на об'єкті будівництва НС, з урахуванням потенційної небезпеки, передбачають:

- запобігання виникненню НС, які можуть виникнути у результаті ймовірних аварій на об'єкті;
- запобігання виникненню НС, які можуть виникнути у результаті ймовірних аварій на розташованих поблизу ПНО, та унаслідок аварій на транспорті;
- запобігання виникненню НС, джерелами яких є небезпечні природні процеси.

Розроблення зазначених проектних рішень доцільно проводити у порядку відповідно до визначених етапів проектування. Для проектів будівництва об'єктів, які згідно з Законом України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» віднесено до об'єктів підвищеної небезпеки, слід розробляти проектні рішення розділу «ІТЗ ЦЗ» разом із матеріалами та технічними рішеннями декларації безпеки об'єкта. Також до розділу «ІТЗ ЦЗ» у складі проектної документації об'єктів підвищеної небезпеки та ПНО рекомендується включати результати оцінки рівня ризику аварій відповідно.

До проектних рішень ІТЗ ЦЗ щодо запобігання виникненню НС, які можуть виникнути в результаті ймовірних аварій на об'єкті будівництва треба включати:

- перелік особливо небезпечних виробництв і ділянок із наданням характеристики небезпечних речовин та їх кількості для кожного виробництва і ділянки;
- визначення уражуючих чинників аварійних ситуацій та аварій, зони можливого ураження у разі виникнення аварій, з посиланням на відповідні методики, які для цього використовувались;

– обґрунтування чисельності та місць розміщення виробничого персоналу об'єкта будівництва, який проектують, суб'єкта господарювання, що можуть потрапити до зони можливого ураження у разі виникнення аварій на об'єкті будівництва;

– обґрунтування чисельності та місць розміщення населення на прилеглий території, що може потрапити до зони можливого ураження у разі виникнення аварій на об'єкті будівництва;

– проектні рішення щодо виключення можливості розгерметизації технологічного устаткування та запобігання аварій з викиданням (загрозою викидання) небезпечних хімічних, біологічних речовин, радіоактивних речовин, вибухонебезпечних речовин і матеріалів, займистих та горючих речовин і матеріалів;

– про ймовірність виникнення аварій на об'єкті будівництва;

– про викиди і скиди небезпечних речовин у разі виникнення аварій на об'єкті будівництва, з посиланням на матеріали розділу «Оцінка впливів на навколишнє середовище»;

– інформацію, що стосується характеристики проектної радіаційнодозиметричної та хімічної обстановки в приміщеннях об'єкта та навколишньому середовищі;

– про наслідки аварій для персоналу і населення (для об'єктів з радіаційноядерними технологіями – дози потенційного опромінення, з посиланням на матеріали розділу «Оцінка впливів на навколишнє середовище», звіт з аналізу безпеки, звіт про відповідність санітарному законодавству);

– обґрунтування проекту системи дозиметричного контролю, включаючи програму дозиметричного контролю та елементи системи, які спрямовано на запобігання потенційного опромінення персоналу, хімічного контролю;

– проектні рішення, які спрямовані на запобігання розвитку аварій і локалізацію джерела забруднення у разі викидання (випливання) (загрозою викидання) небезпечних хімічних, біологічних речовин, радіоактивних

речовин, вибухонебезпечних речовин і матеріалів, займистих та горючих речовин і матеріалів;

- проектні рішення щодо забезпечення вибухо - та пожежобезпеки;
- відомості про наявність і характеристики систем автоматичного управління, блокування, сигналізації, а також безаварійного зупинення технологічного процесу;

- проектні рішення щодо забезпечення сталого функціонування пунктів та систем управління виробничим процесом, безпеки персоналу та управління процесом у разі виникнення аварії;

- відомості про наявність, місця розміщення та характеристики основних резервних джерел електро-, тепло-, газо- і водопостачання, а також систем зв'язку;

- проектні рішення щодо оптимізації (переулаштування) робочого циклу у зв'язку зі змінами у кінцевій продукції;

- проектні рішення щодо зменшення запасів ПНО, які використовувались при повному технологічному циклі об'єкта;

- відомості про потребу та розміщення матеріальних резервів для робіт з ліквідування наслідків аварій на об'єкті, що проектується:

- проектні рішення щодо запобігання сторонньому втручанню у діяльність об'єкта (системи фізичного захисту та охорони об'єкта);

- проектні рішення щодо розроблення проектної документації на автоматизовані системи раннього виявлення загрози виникнення НС та оповіщення населення відповідно до ДБН В.2.5-76;

- проектні рішення щодо забезпечення безперешкодного евакуювання людей із території об'єкта;

- необхідність проведення ідентифікації об'єкта підвищеної небезпеки [11], ПНО, розроблення декларації безпеки об'єкта підвищеної небезпеки та розроблення ПЛАС відповідно до Закону України «Про об'єкти підвищеної небезпеки»; – проектні рішення щодо забезпечення безперешкодного введення

і пересування на об'єкті, який проектується, сил і засобів цивільного захисту для робіт з ліквідування наслідків аварій.

До проектних рішень ІТЗ ЦЗ щодо запобігання виникненню НС, які можуть виникнути в результаті ймовірних аварій на розташованих поблизу ПНО, та унаслідок аварій на транспорті слід включати:

а) про ймовірність виникнення аварій на розташованих поблизу ПНО та унаслідок аварій на транспорті;

б) забезпечення безпечної експлуатації існуючих об'єктів (територій), які внаслідок будівництва можуть потрапити у зону впливу небезпечних чинників діяльності об'єкту, або у разі виникнення на об'єкті НС;

в) перелік ПНО та транспортних комунікацій, аварії на яких можуть стати причиною виникнення НС на об'єкті, який проектується;

г) визначення зони можливого ураження в результаті аварій на розташованих поблизу ПНО, та унаслідок аварій на транспорті з посиланням на джерело інформації або методику розрахунків, які було використано;

д) відомості про чисельність і місця розміщення персоналу об'єкту, що проектується, який може потрапити в зону можливого ураження, у результаті виникнення аварій на розташованих поблизу ПНО, та унаслідок аварій на транспорті;

ж) про викиди і скиди небезпечних речовин у разі виникнення аварій на розташованих поблизу ПНО та унаслідок аварій на транспорті;

к) проектні рішення щодо оптимізації (переулаштування) робочого циклу у зв'язку зі змінами у кінцевій продукції у воєнний час;

л) проектні рішення щодо зменшення запасів ПНО, які використовувались при повному технологічному циклі об'єкту у воєнний час;
прДСТУ Б А.2.2-7:201х 21

м) проектні рішення щодо захисту людей, технологічного устаткування, будинків та споруд від НС, які можуть виникнути в результаті ймовірних аварій на розташованих поблизу ПНО та унаслідок аварій на транспорті:

- 1) інформація, що стосується характеристики проектної радіаційнодозиметричної та хімічної обстановки;
- 2) обґрунтування проекту системи дозиметричного контролю та тих елементів системи, які спрямовано на запобігання потенційного опромінення персоналу, хімічного контролю;
- 3) відомості про наявність і характеристики систем безаварійної зупинки технологічного процесу в разі виникнення НС, джерелами яких є аварії на розташованих поблизу об'єктів підвищеної небезпеки, ПНО;
- 4) проектні рішення щодо забезпечення сталого функціонування пунктів і систем управління виробничим процесом, які забезпечують протиаварійну безпеку персоналу і можливість управління під час НС;
- 5) відомості про наявність, місця розміщення та характеристики основних (резервних) джерел електро-, тепло-, газо- і водопостачання, а також систем зв'язку;
- 6) відомості щодо потреби і розміщення матеріальних резервів необхідних для захисту населення та робіт з ліквідування НС на об'єкті, що проектується;
- 7) проектні рішення щодо автоматизованих систем раннього виявлення загрози виникнення НС та оповіщення населення;
- 8) проектні рішення щодо забезпечення безперешкодного евакуювання персоналу та населення із території об'єкта;
- 9) проектні рішення щодо забезпечення безперешкодного введення на об'єкті сил і засобів для робіт з ліквідування наслідків аварій.

6.3. Розроблення і реалізація заходів щодо захисту працівників суб'єкта господарювання (підприємства, цеху, дільниці) від наслідків НС.

Відповідно до вимог пункту 2 ст. 20 Кодексу ЦЗ, організація заходів цивільного захисту суб'єкта господарювання здійснюється підрозділами (посадовими особами) з 11 питань цивільного захисту, які створюються

(призначаються) керівниками зазначених суб'єктів господарювання з урахуванням таких вимог:

1) у суб'єктах господарювання, віднесених до відповідних категорій цивільного захисту, з чисельністю працюючих понад 3 тисячі осіб створюються підрозділи з питань цивільного захисту;

2) у суб'єктах господарювання, а також закладах охорони здоров'я із загальною чисельністю працюючих та осіб, які перебувають на лікуванні, від 200 до 3 тисяч осіб та у суб'єктах господарювання, віднесених до другої категорії цивільного захисту, призначаються посадові особи з питань цивільного захисту;

3) у навчальних закладах з денною формою навчання з чисельністю 500 і більше осіб, які навчаються, призначаються посадові особи з питань цивільного захисту;

4) на суб'єктах господарювання з чисельністю працюючих до 200 осіб призначаються особи з питань цивільного захисту за рахунок штатної чисельності суб'єкта господарювання.

Після призначення на посаду особи з питань цивільного захисту, з метою набуття початкових знань, необхідно вжити заходів щодо направлення особи з питань цивільного захисту на функціональне навчання у НМЦ ЦЗ та БЖД.

Особи керівного складу та фахівці органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з організацією і здійсненням заходів з питань цивільного захисту, у перший рік призначення на посаду і періодично один раз на три - п'ять років зобов'язані проходити функціональне навчання.

Керівники суб'єктів господарювання визначають їх функціональні обов'язки (посадові інструкції) відповідно до вимог наказу МВС України від 20.04.2017р. № 325 «Про затвердження Типового Положення про підрозділ цивільного захисту суб'єктів господарювання», який зареєстрований у Міністерстві юстиції України 16.05. 2017 р. за № 626/30494, що стосується

конкретної особи з питань цивільного захисту, в залежності від особливостей діяльності суб'єкту господарювання.

Основними завданнями особи з питань цивільного захисту є:

- організація виконання заходів у сфері цивільного захисту на об'єктах суб'єкта господарювання, спрямованих на захист працівників, майна і територій від надзвичайних ситуацій, зменшення ризику їх виникнення та забезпечення сталого функціонування суб'єкта господарювання в умовах надзвичайної ситуації і в особливий період;

- забезпечення виконання завдань, створених суб'єктом господарювання, органами управління і силами цивільного захисту та підтримання їх готовності до дій за призначенням;

- забезпечення виконання вимог законодавства у сфері цивільного захисту, техногенної та пожежної безпеки.

Особа з питань цивільного захисту відповідно до покладених завдань:

- забезпечує виконання заходів у сфері цивільного захисту на суб'єкті господарювання;

- надає пропозиції, організовує та контролює виконання заходів щодо забезпечення дотримання вимог законодавства щодо створення, зберігання, утримання, використання та реконструкції захисних споруд цивільного захисту;

- здійснює облік та веде документацію з утримання захисних споруд цивільного захисту, які перебувають на балансі (утриманні), організовує утримання їх та забезпечує готовність цих споруд до укриття людей у разі виникнення надзвичайних ситуацій;

- організовує забезпечення працівників суб'єкта господарювання засобами індивідуального захисту органів дихання та засобами колективного захисту;

- організовує (на хімічно небезпечному об'єкті) взаємодію з місцевими органами виконавчої влади щодо участі в забезпеченні засобами індивідуального захисту органів дихання непрацюючого населення, яке

проживає в прогнозованій зоні хімічного забруднення цього суб'єкта господарювання;

- забезпечує розміщення інформації (наочної агітації) про заходи безпеки та відповідну поведінку працівників і населення, яке проживає в зонах можливого ураження, у разі виникнення аварії на об'єктах суб'єкта господарювання;

- організовує створення і забезпечення функціонування спеціальних, локальних і об'єктових систем оповіщення;

- організовує виконання заходів щодо впровадження інженерно-технічних заходів цивільного захисту, що зменшують ступінь ризику виникнення аварій, пожеж та вибухів на об'єктах суб'єкта господарювання; здійснює планування та забезпечує контроль за підготовкою та проведенням під час виникнення надзвичайних ситуацій заходів з евакуації працівників та майна суб'єкта господарювання;

- організовує та забезпечує проведення з працівниками індивідуального і курсового навчання за програмами підготовки до дій у надзвичайних ситуаціях, особисто проводить інструктажі з питань цивільного захисту, техногенної та пожежної безпеки;

- приймає активну участь у роботі комісії з питань надзвичайних ситуацій суб'єкта господарювання, забезпечує підготовку та контроль за виконанням її рішень; розробляє проекти наказів керівника суб'єкта господарювання щодо організації та реалізації заходів цивільного захисту;

- розробляє проект плану реагування на надзвичайні ситуації суб'єкта господарювання; розробляє проект плану цивільного захисту суб'єкта господарювання на особливий період;

- приймає участь у розробленні планів локалізації та ліквідації наслідків аварій на об'єктах підвищеної небезпеки, які належать до сфери управління суб'єкта господарювання;

- розробляє план-графік проведення спеціальних об'єктових навчань і тренувань з питань цивільного захисту, організовує його виконання та звітує за результатами проведених навчань, тренувань;
- організовує та контролює проходження посадовими особами суб'єкта господарювання навчання керівного складу та фахівців, діяльність яких пов'язана з організацією і здійсненням заходів з питань цивільного захисту; готує звітні документи з питань цивільного захисту;
- організовує та забезпечує виконання вимог законодавства у сфері техногенної та пожежної безпеки, а також надає пропозиції щодо виконання вимог приписів, постанов та розпоряджень ДСНС України та її територіальних органів; організовує проведення ідентифікації об'єктів підвищеної небезпеки суб'єкта господарювання;
- організовує та контролює утримання у справному стані засобів цивільного захисту, недопущення їх використання не за призначенням;
- забезпечує своєчасне інформування відповідних органів та підрозділів цивільного захисту про стан та виконання заходів цивільного захисту суб'єктом господарювання;
- надає пропозиції керівнику суб'єкта господарювання щодо: створення аварійно-рятувальних служб (на суб'єктах господарювання, які експлуатують об'єкти підвищеної небезпеки), об'єктових формувань цивільного захисту, спеціалізованих служб цивільного захисту, необхідних для їх функціонування та забезпечення готовності до дій за призначенням матеріально-технічної бази;
- планування матеріальних та фінансових витрат для виконання заходів цивільного захисту, що зменшують рівень ризику виникнення надзвичайних ситуацій на об'єктах суб'єкта господарювання;
- створення, накопичення, порядку зберігання і використання об'єктових матеріальних резервів для запобігання та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій;

- розроблення заходів забезпечення цивільного захисту, впровадження досягнень науки і техніки, позитивного досвіду із зазначеного питання; розроблення інструкцій та проектів наказів з питань цивільного захисту, здійснення постійного контролю за їх виконанням; готує пропозиції в межах компетенції до проектів наказів керівника суб'єкта господарювання;
- забезпечує виконання інших завдань і заходів у сфері цивільного захисту, передбачених Кодексом цивільного захисту України та іншими іншими нормативно-правовими актами.

Висновки до розділу 6

Метою управління охорони праці є постійне зниження: виробничого травматизму, професійних захворювань, аварій, на основі приближення якісних і кількісних значень факторів умов праці до рівня вимог Закону України «Про охорону праці» від 14.10.1992 р., нормативних актів з охорони праці, санітарно-гігієнічних нормативів, будівельних норм, міжгалузевих і галузевих правил по охороні праці.

На ТОВ «Маркетингові технології ПБС» створено безпечні умови праці. Загальне керівництво роботою з охорони праці та відповідальність за створення здорових і безпечних умов праці здійснює директор підприємства. Обов'язки, які стосуються охорони праці здійснює головний інженер з охорони праці.

Проектні рішення розділу ІТЗ ЦЗ (ЦО), в залежності від економічної та оборонної значимості об'єкта, а також його потенційної небезпеки, як правило, складаються із двох частин:

- проектні рішення у сфері цивільного захисту (цивільної оборони), які розробляються з урахуванням розміщення виробничих сил і розселення населення, відповідних груп міст і категорій об'єктів з цивільної оборони, вимог ДБН В.1.2-4 щодо зон можливих небезпек, а також необхідності створення містобудівних умов для забезпечення сталого функціонування цих об'єктів;

- проектні рішення щодо попередження надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, які розроблюються з урахуванням потенційної небезпеки на об'єкті, який проектується, а також поруч розташованих об'єктах, результатів інженерних вишукувань, оцінки природних умов і навколишнього середовища.

Керівники суб'єктів господарювання визначають функціональні обов'язки (посадові інструкції) відповідно до вимог наказу МВС України від 20.04.2017р. № 325 «Про затвердження Типового Положення про підрозділ цивільного захисту суб'єктів господарювання», який зареєстрований у Міністерстві юстиції України 16.05. 2017 р. за № 626/30494, що стосується конкретної особи з питань цивільного захисту, в залежності від особливостей діяльності суб'єкту господарювання.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Одним з основних чинників сфери надання послуг є їх структура, що визначає підсумок підприємницької діяльності. Не зважаючи від виду діяльності всі господарюючі суб'єкти дбають про безперебійну роботу та злагоджене функціонування. В свою чергу високу результативність можна досягти тільки при виваженій і раціональній фінансовій політиці товариства. Вироблення дієвої системи та впровадження у практичну діяльність є найголовнішою проблемою сучасності. Саме раціональний склад і обґрунтування величини активів забезпечить досягнення потрібного стану ліквідності, гнучкості виробничо-господарського та фінансового планування діяльності і відповідно дозволить сформулювати ряд стратегічних переваг в майбутньому.

До стадій управління необоротними активами товариства можна віднести: дослідження необоротних активів по операціях в попередньому періоді, оптимізація структури і обсягу необоротних активів товариства, здійснення безпомилкової амортизаційної політики щодо необоротних активів, постійне вдосконалення необоротних активів по операціях, підвищення рівня

ефективності використання необоротних активів, обґрунтування методів та удосконалення структури шляхів надходження коштів для необоротних активів.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що основними принципами системи керування оборотними активами є: обґрунтування оптимальної величини ліквідності активів; пошук шляхів досягнення вищої рентабельності активів з високим рівнем оборотності; доведення до мінімуму втрати оборотних активів під час експлуатування; вироблення механізму фінансування певних типів оборотних активів; вибір складу шляхів надходження коштів для забезпечення достатнього рівня оборотних активів.

Слід враховувати можливі загрози при визначенні складу оборотних активів і негативні результати: нестача фінансування спричинить до порушення ритмічності роботи, порушення умов договорів, отримання збитку, зменшення величини виробничих запасів, яке вплине виникнення зупинок у виробництві, надмірні витрати, втрати обсягів реалізації, надлишкові оборотні активи спонукають до додаткових витрат а утримання, залучення грошових коштів, недоотримання вигоди.

Абсолютна величина збільшення у оборотних активах склала 112,2 тис. грн. У той же час, відбулося зменшення суми основних засобів підприємства. Це відбулося внаслідок зносу обладнання. Значно зменшилися і виробничі запаси, водночас відбулося збільшення величини грошових коштів (на 25,8 тис. грн.). Можемо зробити висновок про стійке збільшення оборотності активної частини балансу товариства і перспективи позитивних змін у його роботі.

Збільшення суми активів збільшилась за рахунок значного збільшення дебіторської заборгованості. Товариство в основному виступало кредитором для своїх клієнтів, які затримували платежі за отримані ними послуги. Водночас, при наявності надійних партнерів, з якими налагоджені партнерські відносини, дають можливість розраховувати у майбутньому на покращення ситуації щодо ліквідності.

Коефіцієнти ліквідності мають дещо негативну динаміку зниження, що свідчить про зниження рівня ліквідності підприємства, хоча спостерігається позитивна динаміка у 2018р. Керівництву підприємства необхідно тримати курс на підвищення ліквідності підприємства та вжити заходів для зростання ліквідності.

Отже, проаналізувавши склад, структуру майна ТОВ “Маркетингові технології ПБС”, а також шляхи його надходження, доцільним буде застосувати ряд кроків, які сприятимуть вдосконаленню цього процесу:

- визначення часток елементів майна та шляхів його надходження в підсумковій вартості в динаміці;
- з’ясувати обставини, які вплинули на негативну динаміку основних показників;
- зосередити увагу на обставинах, які призвели до погіршення структури майна і шляхів його надходження, що безпосередньо впливають на фінансове становище товариства;
- інформування керівників підрозділів та адміністративний персонал про еальний стан речей, для прийняття заходів для покращення ситуації в напрямку забезпечення головної мети підприємства.

Аналізу структури майна достатньо для того, щоб оцінити стан активів і наявність коштів на підприємстві для повернення боргів, але його замало для відповіді на запитання, наскільки вигідно інвестору вкласти капітал у це підприємство.

Послуга програмного забезпечення ЕАМ це надання сервісної допомоги в максимально короткий термін без простоїв бізнесу. Дистанційна технічна підтримка включає в себе повний супровід ІТ-інфраструктури та всіх її компонентів, а саме: підтримку систем зберігання даних (СЗД): налаштування та віддалене обслуговування СЗД, супровід систем резервного копіювання, супровід географічно рознесених кластерів; підтримку серверного обладнання: конфігурація налаштувань серверів, моніторинг і регулярне системне адміністрування; підтримку середовища віртуалізації; підтримку мереж

передачі даних: локальних, бездротових (Wi-Fi), розподілених; IP-телефонії; систем колективної роботи; контакт-центрів; систем відеоконференцзв'язку; управління загальними файловими ресурсами: розподіл прав доступу до файлового сервера і окремих папок, моніторинг використання дискового простору і його квотування; обслуговування і адміністрування робочих станцій; підтримку і супровід поштових систем; адміністрування, резервне копіювання даних, настройка сценаріїв реплікації і продуктивності, виконання розподілених запитів і транзакцій і т.д.

Механізм управління дебіторською заборгованістю містить елементи, які віддзеркалюють цілу сукупність дій по покращенню фінансового становища товариства. У зв'язку зі складністю та багатоаспектністю проблеми, загальна схема не відображає з високим ступенем деталізації всіх організаційно-економічних та облікових методів з управління дебіторською заборгованістю підприємства. Але така структуризація дає змогу здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних компонентів організаційно-економічного забезпечення внутрішньофірмового управління для концентрації зусиль і управлінських впливів на чинники, що визначають внутрішній потенціал підприємства, який дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей. У своїй діяльності підприємствам необхідно приділяти більше уваги організації обліку перелічених операцій у запропонованій схемі із управління дебіторською заборгованістю.

Рекламний бізнес в Україні зростає. Зокрема відбувається позитивна тенденція рекламного ринку в цілому на 25% від попереднього об'єму, а інші сфери даного бізнесу понад 20%. Оптимістичні тенденції зростають, про що свідчать і світові рекламні ринки. Це відбувається внаслідок цілого ряду факторів, які прослідковуються в світі. Політична конкуренція 2019-2020 років вносить додаткові можливості у розвиток даного виду бізнесу. Потрібно також враховувати, що політичній рекламі надається надмірне значення, зокрема для ЗМІ і його частка за звичай не досягає і 5% комерційної реклами в цілому. Тому не слід особливо розраховувати, зокрема, медіа на політичну кампанію.

Проведене дослідження дає підстави характеризувати рекламний ринок України як достатньо зрілий, нестабільний у результаті перманентної політичної та економічної кризи та такий, що значним чином залежить від державного регулювання. Слід також зазначити, що в Україні сформовано законодавство про рекламу – комплексний інститут законодавства, який складається із сукупності нормативних актів, що регулюють рекламу. Разом із тим законодавчо не визначено мету цього законодавства, у зв'язку з чим у Законі «Про рекламу» необхідно передбачити, що його метою є регулювання рекламної діяльності, сприяння ефективному розвитку рекламної індустрії, позитивної ролі реклами у розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення і захист законних прав та інтересів споживачів і підприємців, конкуренції у сфері підприємництва.

Економічна ефективність комп'ютеризації обліку характеризується основним показником – трудомісткістю, тобто, зменшення величини трудомісткості або трудових витрат на ведення облікових операцій. При різних методах обробки трудові витрати можна порівнювати, оскільки вони використовувались на обробку тих самих даних та одержання тотожної заключної інформації.

Вцілому, впроваджуючи модернізацію управління активами підприємствами отримали економію робочої сили, економію витрат на заробітну плату, оптимальний індекс грошових витрат, збільшення кількості виконуваних операцій і загальну ефективність в розмірі 101,4 тис.грн.

Окрім цього, підприємство зможе вчасно відслідковувати в режимі реального часу знос активів, виявляти завчасно потребу в ремонті обладнання, простій устаткування без перебоїв у роботі і відповідно уникнути такої ситуації як повний знос активів.

У процесі розрахунку ефективності керівництва дебіторською заборгованістю існує потреба в порівнянні прибутковості операцій з кредитування з прибутковістю інших альтернативних напрямків інвестування коштів. Пропонуємо також порівнювати прибутковість від товарного

кредитування з визначеними середніми депозитними ставками корпоративних клієнтів. Управляти боргами потрібно при співробітництві з тими службами підприємства, які пов'язані зі споживачами продукції.

Зокрема, керівництво на підприємстві має координувати дії всіх підрозділів при управлінні дебіторською заборгованістю. Реально така співпраця повинна відбуватись у вигляді обміну даними щодо управління боргами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бедринець М. Д. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань ; Держ. фіскальна служба України, Ун-т держ. фіскальної служби України. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
2. Безбородова Т.В. Управління оборотними коштами підприємств / Т.В. Безбородова, Т.В. Даншина // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №1. – С. 59- 62.
3. Гаватюк Л.С. Теоретичні аспекти сутності управління оборотними активами підприємства / Л.С. Гаватюк, І.О. Захарчук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – №6 (11). – С. 107-110. 3. Дехтяр Н.А. Управління оборотними активами підприємства / Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнека, Т.М. Черноус // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 572-578.
4. Геєць В.М. Чому знову настав час починати спочатку / Економіка України. К. : Мінекономрозвитку, Мінфін, НАНУ, № 5/6, 2017 – с. 31-38.
5. Гришина В. І., Борисова І. С. Сутність фінансової стійкості. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 26 жовтня 2017 р.). Полтава, 2017. С. 306 – 308.
6. Діденко Є. О. Модель антикризового управління підприємством / Є. О. Діденко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 3. - С. 53-58. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutden_2015_3_8 (дата звернення: 02.03.2019).
7. Дробишева О. О. Шляхи оптимізації дебіторської заборгованості промислового підприємства з метою підвищення рівня його платоспроможності. / О. О. Дробишева, А. О. Гречка // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії / ред. О. В. Коваленко. - Запоріжжя, 2018. - Вип. 2 (14). - С. 56 – 62
8. Зянько В.В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Частина 1 / Зянько В. В., Фурик В.Г., Вальдшмідт І.М. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 126 с.

9. Іванілов О.С Економіка підприємства: Підручник / О.С. Іванілов. – К., 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/18860313/ekonomika/virobnicha_potuzhnist_mistse_rol_virobn_ichiy_programi_pidpriyemstva

10. Інноваційна модернізація менеджменту в умовах глобальної нестабільності: монографія / за заг. ред. А. Ю. Горбового // М. О. Кужелев, С. В. Онишко, В. І. Куценко, А. А. Олешко, М. В. Гусятинський, А. А. Халецька та ін., – Ун-т державної фіскальної служби України, Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи. – ІрпіньБілосток, 2018. – 305 с.

11. Карпунь І. Н. Санація підприємств : навч. посіб. / І. Н. Карпунь. – К. : Ліра-К, 2015. – 448 с.

12. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія/ М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 144 с.

13. Коблянська І. О. Методика і організація обліку та внутрішнього контролю запасів підприємства в системі управління активами [Електронний ресурс] / О. І. Коблянська, А. А. Сіренко, Г. Ю. Коблянська // Modern Economics. - 2018. - № 7. - С. 85-97. - Режим доступу : <https://modecon.mnau.edu.ua/methodology-and-organization-of-accounting-and-internal-control-of-inventories-of-the-company-in-the-system-of-asset-management/>

14. Колісник Г.М. Економічна суть витрат і управління ними / Г.М. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – 254-258 с.

15. Константюк Наталія, Борко Назар. Оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства з метою пошуку резервів їхнього зростання// Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» та I Міжнародного студентського наукового форуму «Креативна економіка очима молоді» у 2-х томах (29-31 березня 2018 р.) / Тернопільський національний

технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2018. – Т.1. – С.111-113

16. Константюк Ні Основні аспекти управління активами підприємства / Константюк Наталія, Когут Ірина // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“, 22-24 вересня 2016 року—Т.: Крок, 2016—С. 85-87.— (Особливості розвитку локальних економічних систем та виробничих структур економіки).

17. Константюк Ні Управління фінансовими результатами діяльності підприємства з метою оптимізації структури капіталу / Константюк Наталія, Дзодз Ірина // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“, 22-24 вересня 2016 року—Т.: Крок, 2016—С. 83-85.—(Особливості розвитку локальних економічних систем та виробничих структур економіки).

18. Костецький В. В. Особливості здійснення фінансового оздоровлення підприємства / В.В. Костецький // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 50-57.

19. Крамар І. Ю. Розвиток промислових підприємств України в контексті інтернаціоналізації: монографія / за заг. ред. Б. М. Андрушківа. - Тернопіль: Вид-во ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2019. - 399 с.

20. Кужелєв М. О. Внутрішні контрольно-наглядові системи в управлінні активами інституційних інвесторів: досвід України та Польщі / М. О. Кужелєв, М. М. Бойчук // Інноваційна модернізація менеджменту в умовах глобальної нестабільності : монографія ,Ун-т держ. фіскальної служби України. – Ірпінь-Білосток, 2018. – С. 121–145.

21. Куліков П.М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: Навчальний посібник / П. Куліков, Г. Іващенко. – Харків: Інжек, 2009. – 151 с.

22. Лучко Г.Й., Лебідь Т.В., Когут І.В. Сучасний стан та проблеми розвитку проектного менеджменту в Україні. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 501-506.

23. Олешко А. А. Механізм антикризового управління фінансовими корпораціями. Ефективна економіка. 2018. № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6106> (дата звернення: 02.03.2019).

24. Петрович Й.М. Економіка та фінанси підприємств: підручник / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів, 2014. – 408 с.

25. Плоха О.Б. Управління витратами: Конспект лекцій / О.Б. Плоха. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 152 с.

26. Погорелов, Ю.С., Миронова, Ю.Ю., Мазурьонк, В.В. 2015. Організація внутрішньогосподарського контролю на промислових підприємствах. Економіка і регіон. № 4, с. 135-139.

27. Погребняк А. Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві / А. Ю. Погребняк // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2015. - № 12. - С. 300-310. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_45 (дата звернення: 02.03.2019)

28. Податковий кодекс України від 24.11.2011 №2755-VI // zakon1.rada.gov.ua.

29. Полянська, А. 2012. Формування концепції розвитку підприємств на засадах ситуаційного управління. Науковий вісник «Демократичне врядування». Вип. 9, с. 56-65.

30. Приварникова І.Ю., Грибачова Г.Г. Управління виходом українських підприємств на міжнародні ринки сфери послуг / І.Ю. Приварникова, Г.Г.

Грибачова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - Випуск 5-1 (05). – 2016. – С. 141-144.

31. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: документ від 27 червня 2013 р. № 635 / Кабінет Міністрів України. З. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

32. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Загальні вимоги до фінансової звітності: документ z0336-13 / Кабінет Міністрів України, чинний, поточна редакція від 14 березня 2017 р., підстава z0267-17.

33. Рета М. В. Діагностика балансу підприємства: ключові проблеми / М. В. Рета, О. С. Блудова // Інновації в обліково-аналітичному забезпеченні та управлінні фінансово-економічною безпекою держави, регіону, суб'єктів господарювання – міждисциплінарний підхід = Innovations in Accounting and Analytical Support and Management of Financial and Economic Security of State, Region, Business Entities – multidisciplinary approach : матеріали 7-ї міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. для здобувачів вищої освіти і молодих науковців, 15 листопада 2018 р. – Харків : ХНУМГ, 2018. – С. 299-301.

34. Романчик Т.В. Конкурентний потенціал підприємства: сутність поняття [Електронний ресурс] / Т.В. Романчик, Є.В. Павленко // «ЕКОНОМІКА». Електронна збірка наукових праць – 2017. – № 1 (1). – С. 136-140. З. Михайлова Л. І. Нематеріальні активи в складі ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] : монографія / Л. І. Михайлова, О. В. Киричок. - Суми, 2014. - 216 с.

35. Сирцева, С.В. та Мулява, Д.Г. 2015. Організація внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємстві. Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. Вип. 12(1), с. 308-316.

36. Сич Є.М. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Є. Сич, О. Пилипенко, М. Стасишен. – К.: Каравела, 2010. – 303 с.

37. Скибінська З.М. Економіка та управління підприємством: Навчальний посібник для студентів дистанційної форми навчання / З. М. Скибінська. – Львів: Львівська політехніка, 2005. – 135 с.

38. Скоропад І. О., Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навчальний посібник І. С. Скоропад, О. Б. Курило, О. М. Чубка, О. В. Дідух, І. О. Кривецький. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 344 с.

39. Скоропад І.С. Механізм управління витратами підприємства / І.С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 30-232.

40. Терентьєва О. В. Основні складові механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві // Бізнес Інформ. – 2014. – №5. – С. 311–316. - Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-5_0-pages311_316.pdf (дата звернення: 02.03.2019)

41. Тимошик Н. С. Внутрішні фінансові джерела санації підприємства / Наталія Тимошик, Володимир Птушинський // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції „Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах“ та I Міжнародного студентського наукового форуму „Креативна економіка очима молоді“, 29-31 березня 2018 року. — Т. : ФОП Паляниця В.А., 2018. — Том 1. — С. 80–81. — (Інституційний та фінансовий базис формування інвестиційно-інноваційної моделі економіки: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії).

42. Тимошик Н.С. Економічні аспекти в управлінні витратами / Тимошик Наталія // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету Серія: «Економіка і менеджмент» - Одеса: Видавничий дім «Гельветика», 2017 – С.4 – 7 Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/26-2-2017/3.pdf>

43. Тимошик Н.С., Семчишин Є.В. Організаційні аспекти формування та оптимізації фінансових ресурсів підприємств. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського . Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). № 2 С. 232-238.

44. Федоронько, Н. І. 2014. Моделювання внутрішньогосподарського контролю витрат на підприємствах. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. Вип. 3, с. 334-340.

45. Фінанси підприємств: проблеми теорії та практики : монографія / Н. Е. Аванесова, К. О. Колєдіна, В. І. Успенко та ін. – Х. : Видавництво «Лідер», 2016. – 152 с.

46. Химич І.Г. Стратегія релокації: особливість сучасного бізнесу/І.Г. Химич, Н.С. Тимошик, Т.В. Подвірна//Сучасні тенденції розвитку світової економіки: нові виклики та проблеми: Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 19 квітня 2019).–Одеса: МГУ, 2019.–С. 141-142.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
„МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПБС”

м. Тернопіль, вул. Дружби 3/68 Тел. (0352) 528004 р/р 26001055100768 в КБ ПриватБанк,
МФО 338783 ЗКПО 32865739

№ 1 від 10.12.2019 р.

Ми засвідчуємо, що аналітичні розрахунки у дослідженні Бицького Р.І. здійснені на основі фінансової звітності ТОВ «Маркетингові технології» відповідають дійсності. Водночас не надаємо згоди на розповсюдження даних фінансової звітності, які містять комерційну таємницю для фірми для публічного досвіду у мережі Internet.

З повагою, директор

ТОВ Маркетингові технології ПБС»



М.М.Тимошик