

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
на здобуття ступеня вищої освіти Магістр

на тему: «Організація та шляхи удосконалення фінансово-аналітичної
роботи на малому підприємстві»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньо-професійною програмою
Фінанси, банківська справа та страхування
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа
та страхування
ступеня вищої освіти Магістр
групи 1
Тараненко О. О.

Полтава - 2022 року

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	8
1.1. Розвиток малого підприємництва та нормативно-правової бази	8
1.2. Організація та значення фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві	18
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	24
2.1. Аналіз фінансово-аналітичної роботи суб'єкта малого підприємництва	24
2.2. Оцінка ефективності фінансової діяльності малого підприємства.....	32
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	40
3.1. Удосконалення фінансового управління на малому підприємстві.....	40
3.2. Шляхи покращення стану фінансового планування та прогнозування...	50
ВИСНОВКИ	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах значну частку в загальній структурі підприємств країн з розвиненою економікою займає малий бізнес. Ситуація ускладнюється відсутністю компетентного у цих питаннях персоналу, або відсутністю відповідних посад на підприємстві з метою економії на витратах з оплати праці. Фінансовий менеджмент суб'єктів малого підприємництва має певні особливості і відмінності від фінансового менеджменту великих та середніх суб'єктів господарювання, насамперед, необхідно враховувати специфічні властивості малих підприємств.

Актуальність даної теми обумовлена і великою кількістю проблем при впровадженні фінансового менеджменту на малому підприємстві. За дослідженнями західних аналітиків більшість банкрутств на малих підприємствах відбувається за рахунок внутрішніх причин, а саме – нераціональної організаційної структури управління, поспішного вибору постачальників, невідповідній економічному потенціалу сфері діяльності, помилковій оцінці місткості ринку тощо. Серед вітчизняних вчених дане питання досліджували Ю. В. Банах, З. С. Варналій, М. І. Долішній, І. В. Камарницький, І. В. Лиспиц, В. М. Мельник, Й. М. Петрович, О. М. Плищук, А. Н. Поддєрьогін, В. О. Сизоненко, М. П. Скрипник та інші. Зазначене вище і обумовлює актуальність теми дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана в межах програми науково-дослідних робіт кафедри фінансів, банківської справи та страхування за темою «Удосконалення механізму фінансової діяльності підприємств, організацій і установ».

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає в аналізі стану фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах, обґрунтуванні теоретичних положень щодо необхідності її запровадження і удосконалення.

Виходячи з поставленої мети при написанні кваліфікаційної роботи

вирішувались наступні завдання: з'ясувати сутність та виявити особливості існування малого бізнесу в Україні; дати критичну оцінку існуючої організації фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах; виявити особливості здійснення фінансово-аналітичної роботи у сфері управління фінансами, оподаткування підприємств малого бізнесу; розробити шляхи удосконалення фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах.

Предмет і об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є організація фінансово-аналітичної роботи на підприємствах малого бізнесу. Предметом дослідження є теоретичні і методичні основи удосконалення фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах.

Методи дослідження. Для реалізації поставлених завдань дослідження використовувалися такі методи: теоретичного узагальнення та діалектичного пізнання (дослідження особливостей функціонування малих підприємств); аналізу і синтезу (узагальнення інформації щодо сучасного стану впровадження фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах); абстрактно-логічний (теоретичного узагальнення сутності та змісту поняття «фінансово-аналітична робота малих підприємств»); статистичних порівнянь (оцінювання сучасного стану та розвитку малого бізнесу; табличний (відображення результатів дослідження). Основою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних вчених із проблем здійснення фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах.

Інформаційна база. Інформаційною базою дослідження виступали законодавчі та нормативно-правові акти України з питань функціонування малих підприємств, матеріали державних органів статистики, дослідження вітчизняних вчених з даного питання та власні дослідження. Базою для виконання кваліфікаційної роботи було обрано ХХХ Дніпропетровської області.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів. Найбільш важливими результатами, що характеризують новизну дослідження є наступні: удосконалено методику планування грошових надходжень і видатків

за допомогою платіжного календаря, що дозволить уникнути несприятливих ситуацій для підприємства через підтримання належного рівня платоспроможності та ліквідності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні висновки і пропозиції кваліфікаційної роботи можуть бути використані для підвищення ефективності здійснення фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах. Зокрема, опрацьовані автором рекомендації щодо організації та удосконалення фінансово-аналітичної роботи і планування можуть бути використані в практичній діяльності ХХХ.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Усі розробки та пропозиції, що містяться в роботі, належать особисто автору.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження доповідалися і одержали позитивну оцінку на ІХ Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих учених «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики» (Полтава, ПДАУ, 10 листопада 2022 року) та Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації» (Суми, СНАУ, 22 листопада 2022 року).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 2 наукові праці загальним обсягом 0,3 др. арк., у тому числі у матеріалах конференції – тези 2 доповідей обсягом 0,3 др. арк.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел, що нараховує 60 найменувань, містить 22 таблиці, 2 рисунки, 9 додатків. Основний зміст роботи викладено на 59 сторінках друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Розвиток малого підприємництва та нормативно-правової бази

Нестійкий фінансовий стан малих підприємств є причиною їх неплатоспроможності, погіршення фінансової стабільності, які призводять до незапланованих втрат і недосягнення необхідного фінансового результату. Виходячи з цього, дослідження шляхів стабілізації та покращення фінансового стану є одним із найважливіших завдань фінансово-аналітичної роботи малих підприємств.

На нашу думку, для характеристики стану малого підприємництва в країні, важливою є не кількість підприємств, а їх внесок в розвиток економіки країни. Негативною тенденцією у розвитку малих підприємств є зменшення обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг). Існування малих підприємств в будь-якій країні неможливе без державної підтримки.

Професор В. Ф. Волик слушно зауважує, що трансформаційні зрушення у даній галузі передбачають дію законів України і нормативних актів Уряду про підприємництво, які забезпечували б: однакові можливості для всіх підприємців; встановлення змагальної поміркованої конкуренції на коректній основі; пріоритетність інтересів споживачів товарів та послуг; необмежене міжгалузеве переливання ресурсів і капіталів; вільну, у межах правового поля держави, підприємницьку діяльність, яка не стримувалася б будь-якими дозволами, а набула чинності після звичайної реєстрації владними структурами; вільне і беззаперечне об'єднання підприємців у спілки чи інші форми співпраці відповідно до вимог антимонопольного законодавства; налагодження поміркованих добропорядних стосунків між підприємцями і державою, між підприємцями і споживачами, між самими підприємцями [10, с. 22].

Ці вихідні позиції значною мірою ґрунтуються на засадах соціального партнерства, які широко практикуються у високорозвинених країнах. Вони є вирішальною підвалиною, яка забезпечує високу ефективність і поступовий розвиток малого бізнесу. Однак всі ці засади в умовах нашого суспільства використовуються недостатньо, та все ж чисельність вітчизняних підприємств малого бізнесу неухильно зростає.

Періоди економічного зростання змінюються періодами спаду ділової активності та депресією. У зв'язку з тим, що малий бізнес значно чутливіший до економічних коливань, ніж великий, його розвиток залежить від загальної макроекономічної стабільності в державі, стану її економіки, рівня стабільності економічно, кон'юнктури;

- функціонування малих підприємств значною мірою залежить і від рівня інфляції. Високі темпи інфляції є причиною для серйозних проблем у будь-якому бізнесі. Особливо згубно вони впливають на розвиток малих підприємств, оскільки розрив у цінах на час придбання сировини та реалізації продукції спричиняє для них значні фінансові труднощі.

Як показує світовий досвід та вітчизняна практика, на стадії економічного спаду, в умовах економічної кризи частка малих підприємств, що банкрутують у 2-5 разів більша, ніж великих [18, с. 90]. Названі фактори впливають також і на кількість новостворених підприємств.

До основних факторів, які сприяють збільшенню та розширенню потенціалу розвитку малого підприємства на державному (макро) і регіональному (мікро) рівнях відносять [15, с. 55].

1. На макрорівні: удосконалення державної регуляторної політики з метою поліпшення умов діяльності малого підприємництва та зменшення можливостей і мотивації підприємців до формування тіньових бізнес-схем; ; підвищення якості освітньо-професійної підготовки кадрів, що розширюватиме здібності і поліпшуватиме управлінський потенціал малих підприємств.

2. На мікрорівні: розробка і реалізація соціально-економічних програм розвитку малого підприємництва з огляду на ресурсні можливості регіону;

створення ефективного інформаційно-консультаційного середовища для комплексного обслуговування малих підприємств; впровадження програм підготовки та перепідготовки кадрів; сприяння у самоорганізації малих підприємств на політичних та економічних засадах.

На думку М. М. Баб'яка, основною проблемою недостатнього розвитку сектору малого бізнесу в Україні є дефіцит фінансових ресурсів. Враховуючи нинішній стан підприємницької діяльності він пропонує наступні варіанти вирішення даної проблеми [3, с. 80]: фінансування діяльності суб'єктів малого підприємництва за рахунок зворотного грошового потоку може здійснюватися, передусім, за допомогою перевищення амортизаційних відрахувань над необхідним еквівалентом коштів для оновлення устаткування та розширення потужностей виробництва; надлишкові кошти можуть вилучатися з процесу підприємництва й інвестуватися у зовнішні об'єкти, щоб приносити доходи (проценти, дивіденди, участь у прибутках). З іншого боку, доцільною можна вважати поведінку, коли частина власних надлишкових фінансових ресурсів не інвестується, а зберігається у вигляді резервів самострахування; за недостатнього внутрішнього фінансування для скорочення позитивної потреби в капіталі у підприємницькій діяльності вдаються до зовнішнього фінансування, яке, у свою чергу, передбачає використання для цих цілей як власного, так і позичкового капіталу [3, с. 80].

За даними опитувань, на думку самих підприємців, головними факторами активізації діяльності малих підприємств мають бути: спрощення системи оподаткування – вказали 85 % опитаних; пільгове кредитування суб'єктів малого підприємництва – 63 %; забезпечення стабільності нормативно-законодавчої бази та її удосконалення – 48; спрощення процедури здійснення податкових перевірок – 23 %; удосконалення порядку ліцензування діяльності малих підприємств – 16 %; спрощення системи реєстрації – 6 % [7, с. 70].

Незважаючи на значну кількість факторів, що негативно впливають на розвиток сектору малого бізнесу, все ж кількість малих підприємств в Україні невпинно зростає. Це є позитивним надбанням на сучасному етапі розвитку

економіки, оскільки з ним пов'язані такі зрушення, як збільшення робочих місць, помітне зростання випуску обсягів товарів і послуг, а відтак – значне наповнення внутрішнього ринку, розширення їхнього асортименту і якості. Проте діють і негативні чинники: надто посилились процеси тінізації, стало нормою ухилення від сплати державних податків, приховування фінансових оборотів, вивезення капіталів у закордонні банки, особливо у країни з ліберальнішими режимами оподаткування. Все це потребує всебічного аналізу, зокрема, суті і характеру чинників, що породжують динамічний розвиток тіньової економіки.

Світовий досвід показує, що ознакою ефективної ринкової системи є одночасне існування і взаємодія багатьох великих, середніх та малих підприємств у співвідношенні, яке забезпечує вільну конкуренцію між ними, і на цій основі – стійке і динамічне загальне соціально-економічне зростання.

Мале підприємство є найбільш динамічним елементом у цій структурі. За ринкових умов першочерговим завданням керівників малих підприємств є формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу, який забезпечував би здатність існувати і розвиватися.

На макрорівні розвитку малого підприємництва сприяють: розробка і реалізація соціально-економічних програм розвитку малого підприємництва з огляду на ресурсні можливості регіону; створення ефективного інформаційно-консультаційного середовища для комплексного обслуговування малих підприємств; впровадження програм підготовки та перепідготовки кадрів, що дозволить охопити навчанням не тільки підприємців, а й тих, хто тільки розпочинає власну справу; створення цільових регіональних фондів підтримки розвитку малого підприємництва; сприяння у самоорганізації малих підприємств на політичних (спілки, асоціації) та економічних (кредитні та збутові кооперативи тощо) засадах.

Ефективність функціонування малих підприємств у довгостроковому періоді, їх розвиток, підвищення конкурентоспроможності великою мірою визначаються рівнем управління фінансовими ресурсами. Удосконалення

процесу управління фінансовими ресурсами малих підприємств значною мірою пов'язане із дослідженням сучасних тенденцій їх розвитку, визначенням основних напрямків подальшого підвищення ефективності цього управління та умов їхньої реалізації на сучасному етапі економічного розвитку України.

У період з 2011 по 2019 роки спостерігається досить швидке підвищення частки прибутку малих підприємств. За досліджуваний період його частка зростає на 8,9 % і становить 22,9 %, частка збитків малих підприємств скорочується з 42,2 % до 29,0 %. За проаналізований період досить значна частка малих підприємств була збитковою, даний показник протягом 2008-2015 років коливається у межах від 32,8 % у 2011 році до 39,9 % у 2019 році. Дане явище може бути викликане як зниженням прибутковості малих підприємств так і підвищенням кількості та прибутковості підприємств, що не відносяться до сектору малого бізнесу [18, с. 92].

Вітчизняні науковці наявність значної частки збиткових підприємств малого бізнесу пов'язують з надмірною багатопрофільністю малих підприємств. З цих позицій вони не витримують конкуренції, характеризуються меншою стабільністю, оскільки диверсифікація вимагає високої маневреності у використанні фінансових ресурсів.

Безперечно, фінансовий стан держави в цілому теж значною мірою залежить від фінансового стану кожного конкретного підприємства. З іншого боку, за умови використання новітньої техніки, технологій, вузької спеціалізації мале підприємство є серйозним конкурентом, що підриває монополістичні позиції великих корпорацій.

На думку В. В. Виговської найбільш вагомими чинниками, які впливають на значну частку збиткових підприємств у малому бізнесі є: низький рівень технічної озброєності; низький управлінський рівень; відсутність системи самоорганізації та повної інформації про стан і кон'юнктуру ринку; прагнення до максимальної самостійності, в той час як більшість зарубіжних малих підприємств працює в умовах субпідряду, франчайзингу тощо [9, с. 59].

Питома вага найманих працівників, що працювали на малих

підприємствах, у загальній сукупності зайнятого населення в період з 2012 по 2020 рік зросла з 15,1 до 25,3 %. Для прикладу у світовій господарській системі малі й середні підприємства забезпечують робочими місцями майже 50 % працюючого населення усього світу, а обсяг виробництва у цьому секторі складає від 33 до 66 % валового внутрішнього продукту [10, с. 23].

Процес формування та розвитку елементів інфраструктури підтримки має значення не лише щодо формування суб'єктів малого підприємництва, але й значною мірою сприяє їх ефективному функціонуванню. Інфраструктура підприємництва – це сукупність державних та громадських інститутів (організацій, установ і об'єднань), які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності й забезпечують їхню господарську діяльність та сприяють підвищенню її ефективності [6, с. 25]. Сьогодні в Україні відбуваються зрушення у розвитку інфраструктури підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Консультативну та правову допомогу суб'єктам підприємництва в Україні надають: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки, фонди підтримки підприємництва, лізингові компанії, інвестиційні та інноваційні фонди, кредитні спілки, інформаційно-консультативні установи, регіональні громадські об'єднання. Разом з тим залишається значною диспропорція у розвитку інфраструктури підтримки суб'єктів підприємництва по регіонах України. Насамперед, це стосується таких об'єктів інформаційно-консультативної галузі, як бізнес-центри та бізнес-інкубатори. Недостатність послуг, що ними надаються, відсутність чіткої координації з упорядкування функцій різних об'єктів інфраструктури з боку місцевих органів влади значним чином стримують формування сприятливого підприємницького середовища в різних регіонах України.

На думку І. О. Плужнікова ключ до вирішення проблем розвитку суб'єктів малого підприємництва лежить у вдосконаленні й посиленні державного регулювання економічних процесів, серед яких він називає: спрямування бюджетної системи на розвиток підприємництва, вдосконалення

ціноутворення, стимулювання попиту тощо [23, с. 45].

Державне економічне регулювання підприємництва може здійснюватися засобами і методами бюджетної політики. Державний бюджет – це завжди компроміс, який відображає співвідношення сил основних груп носіїв різних соціально-економічних інтересів (партій, спілок підприємців тощо). Витрати державного бюджету виконують функції економічного, соціального і політичного регулювання, які стосуються й підприємництва.

З досвіду зарубіжних країн відомо, що для державної підтримки підприємництва через формування і реалізацію бюджетної політики доцільно використовувати: прямі бюджетні дотації, бюджетні кредити, бюджетні інвестиції, державні замовлення, податкові пільги, програмно-цільовий метод підтримки підприємництва, закладання коштів у спеціальний фонд державного та місцевих бюджетів на підтримку підприємництва. Бюджетні кредити підприємству можна вважати ефективнішою формою, ніж бюджетні дотації, а гарантії для одержання кредитів за рахунок бюджетів усіх рівнів ефективніші порівняно з бюджетними кредитами. До основних переваг бюджетних кредитів над дотаціями можна віднести практику їхнього надання на умовах платності і обов'язкового повернення, що стимулює підприємців до ефективного використання тимчасово залучених коштів. Перевагою ж банківських кредитів підприємцям під бюджетні гарантії є надання державної підтримки без використання бюджетних коштів (вони потрібні тільки при неможливості повернення кредиту).

Однак, наведені переваги реалізуються лише за певних умов: наявності ефективної системи повернення кредитів та реалізації принципу платності за них; забезпечення реальної відповідальності підприємців-позичальників; проведення державою на всіх рівнях виконавчої влади політики жорстких обмежень, яка не припускає списання боргів; надання кредитів під бюджетні гарантії лише тим підприємницьким структурам, які спроможні їх ефективно використати у ринкових умовах.

У країнах з розвинутою економікою широко використовуються як

державна підтримка підприємництва, так і державні замовлення підприємницьким структурам і окремим підприємцям. Державні замовлення доцільні за таких умов: високий рівень конкуренції між потенційними постачальниками-підприємцями; проведення державних тендерів для відбору найприйнятніших контрагентів з числа підприємницьких структур; адекватне відображення інтересів споживачів у контрактах між державою і підприємницькими структурами; точне виконання державних замовлень. Податкові пільги, оскільки вони суттєво впливають на податкові надходження до бюджетів усіх рівнів, слід надавати лише новоствореним підприємницьким структурам і не на тривалий час.

Враховуючи, що підприємницькі структури розташовані у конкретних регіонах і «прив'язані» до певних місцевостей, бюджетну підтримку підприємства слід перенести в основному на регіональний рівень, і лише для державних програм підтримки підприємництва в цілому доцільно використовувати кошти державного бюджету.

За рахунок коштів місцевого бюджету (спеціального фонду бюджету, фонду розвитку підприємництва тощо) місцеві органи повинні підтримувати такі напрямки розвитку підприємництва:

- інформаційно-методичне забезпечення підприємницьких структур, особливо новостворених, підготовка рекомендацій щодо напрямків діяльності цих структур у соціально-економічному розвитку регіону;

- надання інформаційних і консалтингових послуг новоствореним підприємницьким структурам малого бізнесу та окремим підприємцям, які передували б створенню підприємств. Доцільно також організувати юридичний захист і економічну просвіту підприємців, організувати для цього відповідні державні служби і надавати послуги за помірну (в окремих випадках – безкоштовно), а можливо й диференційовану плату;

- налагодження системи кредитування підприємницьких структур за двома напрямками: за рахунок бюджету (державного – асоціаціям і спілкам підприємців, які діють у масштабі країни і місцевих – регіональним спілкам та

окремим підприємствам і підприємцям); банківських кредитів з наданням гарантій з боку місцевих органів влади (через місцевий бюджет) [41, с. 153].

Розвиток малого бізнесу характеризується не лише кількісною величиною, а й якісною. Сюди, зокрема, слід віднести рівень впровадження інновацій у виробничому процесі. Щоб охарактеризувати сучасний стан українського малого бізнесу достатньо порівняти його інноваційну складову із даним показником для малих підприємств у розвинених країнах. Так у країнах Євросоюзу вона досягає 60 %, Південній Кореї і Японії – 65-67 %, США – 78 %. Інноваційна ж складова української економіки в малому бізнесі щороку скорочується і сьогодні складає біля 6 %. При цьому лише 10 % вітчизняних промислових підприємств впроваджує інновації, а понад 95 % підприємств реалізує продукцію, яка не є новою на ринках [35, с. 7].

Наведені цифри є більш ніж переконливими, і вони пояснюють причини складної ситуації, у якій опинилася на даному етапі вітчизняна економіка у порівнянні з розвинутими інноваційно спрямованими країнами світу.

Серед основних переваг, які визначають можливість участі малого бізнесу в інноваційному процесі, І. М. Копченко визначає наступні [18, с. 90]: сприятливе законодавство щодо заснування та подальшої діяльності, спрощене оподаткування; раціональна організаційна структура; мобільність фінансово-господарської діяльності; оптимальні розміри та можливість економії; чутливість до нових технологій, можливість швидкого втілення значної частини нових ідей, проектів та створення нових зразків продукції; вузька спеціалізація наукових розробок; готовність малих підприємств нести фінансові ризики.

Говорячи про достатній розвиток сектору малого бізнесу, не можна забувати про стимулювання їх експортної діяльності. Стримуючий вплив на здійснення експортної діяльності спричиняє низка факторів: повільна структурна перебудова, висока собівартість більшості видів експортної продукції, практика неповернення податку на додану вартість підприємствам при експорті ними продукції на зовнішні ринки за валюту. За цих умов природною є реакція експортерів до згорання поставок продукції на зовнішні

ринки, оскільки невідшкодування податку на додану вартість відчутно впливає на фінансовий стан підприємств-експортерів.

Держава повинна здійснювати політику підтримки та стимулювання експортної діяльності суб'єктів малого підприємництва за допомогою ринкових та державних організаційних засобів і коштів. До них належать: допомога в освоєнні нових ринків збуту; пошук нових партнерів; створення страхових програм на кожному етапі експортних рішень; інформаційне забезпечення; допомога при встановленні контактів, при організації виставок.

Базовим нормативно-правовим документом, що визначає принципи та механізми державного стимулювання і регулювання підприємницької діяльності є Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Норми цього Закону дають змогу досягти оптимального регулювання в економічній та соціальній сферах, спрямувавши діяльність державних органів влади та місцевого самоврядування на чітке дотримання збалансованої рівноваги між ринковим саморегулюванням та ефективним регуляторним державним впливом.

Отже говорячи про сучасний стан та перспективи розвитку сектору малого бізнесу в Україні слід пам'ятати про наявність великої кількості проблем. Їх вирішення є необхідною умовою економічного розвитку нашої держави, оскільки малий бізнес відіграє важливу роль в економічному житті, що легко прослідкувати на прикладі багатьох розвинутих країн. Якомога швидше слід подбати про удосконалення законодавчої бази, що стосується діяльності малих підприємств, особливо щодо їх державної підтримки та стимулювання. Малі підприємства володіють значним потенціалом для розвитку. Його використання в повній мірі дозволить не тільки підняти рівень життя населення, а й розв'язати низку інших соціально-економічних проблем, тому розвиток даного сектору підприємництва має бути домінуючим у найближчий час.

1.2. Організація та значення фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві

Постійне функціонування підприємств малого бізнесу в умовах дефіциту фінансових ресурсів і недостатньої державної підтримки стимулює їх до запровадження фінансово-аналітичної роботи. Часто відсутність фінансового відділу не означає відсутність здійснення даного виду роботи, оскільки вона має чи не найважливіше значення для функціонування підприємства. Саме за допомогою фінансових показників здійснюється планування і постановка цілей діяльності, а також контроль за здійсненням обраної стратегії. Здійснення фінансової роботи допомагає підприємству не втратити орієнтири у власній діяльності і порівнювати власні результати з результатами конкурентів.

Ефективність діяльності кожного підприємства багато в чому залежить від повної і своєчасної мобілізації фінансових ресурсів та правильного їх використання для забезпечення нормального процесу виробництва і розширення виробничих фондів. У цьому зв'язку для кожного підприємства важливу роль відіграє ефективна організація фінансової роботи.

Фінансова робота на малому підприємстві – це система економічних заходів визначення фінансових ресурсів в обсягах, необхідних для забезпечення виконання планів економічного і соціального розвитку малого підприємства, контролю за їх цільовим та ефективним використанням в сучасних умовах господарювання.

До основних завдань фінансової роботи на малому підприємстві можна віднести: пошук шляхів збільшення прибутку і підвищення рентабельності виробництва; своєчасне виконання зобов'язань перед ланками фінансово-кредитної системи, зокрема: перед бюджетом – зі сплати встановлених податків і платежів, перед централізованими позабюджетними фондами – зі сплати встановлених платежів, перед банками – з повернення кредитів і сплати відсотків за ними; мобілізація фінансових ресурсів у розмірі, необхідному для підтримки нормального виробничого процесу і розширення виробничих фондів

в обсягах, встановлених планами; своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками з оплати товарно-матеріальних цінностей, перед працівниками – з оплати праці; контроль за раціональним і цільовим використанням фінансових ресурсів.

На малому підприємстві роль фінансового менеджера, зазвичай, виконує бухгалтер. Відповідно він є відповідальним за всі обов'язки, які покладаються на фінансового менеджера. Досить часто у результаті цього керівник все одно не отримує повної інформації, яка вимагається від фінансового менеджера, а бухгалтер зовсім перевантажений. До того ж постійно знаходиться в стресовій ситуації, оскільки не може надати керівнику те, чого від нього очікують. Проблема виникає в основному через нерозуміння керівниками малих підприємств відмінностей між бухгалтерією і фінансовим менеджментом. Насправді їх робота тісно взаємопов'язана, але, це абсолютно різні функції, і в ідеалі виконувати їх мають абсолютно різні люди.

Функції, які на сьогодні покладені на бухгалтера як фінансового менеджера на малих підприємствах наведено на рис. 1.1.

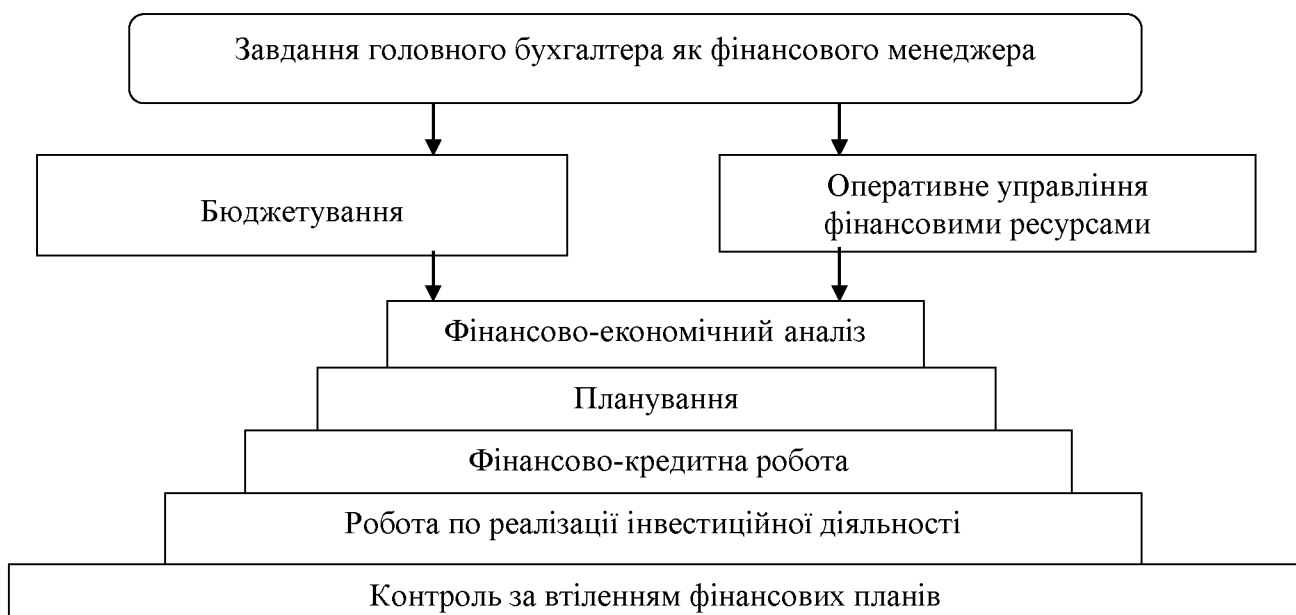


Рис. 1.1. Завдання головного бухгалтера

як фінансового менеджера малого підприємства

Розгалуження і збільшення масштабності функцій фінансового

менеджера в Америці та Західній Європі відбувалися природним шляхом разом з розвитком економіки. Виділення служб: бухгалтерської, економічної та фінансової почалося тільки в двадцяті роки ХХ століття. В Україні, в силу історичних особливостей, розвиток функцій фінансового менеджера, як і, власне, виникнення такої посади на підприємствах, відбувалося дещо іншим шляхом. Перші десять років функціонування країни в умовах ринкової економіки усіма фінансовими питаннями займалися бухгалтери. Але, оскільки розвиток економіки вимагало від малих підприємств якісного виконання і ряду інших завдань, фахівцям доводилося в екстреному порядку освоювати всі сходи функцій, пройдену західними країнами за 80 років [19, с. 5].

Одним із напрямків фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві є контроль за наявністю ресурсів, їх ефективним використанням, а також співвідношенням власного та залученого капіталу. Ресурси малого підприємства – це його активи. Баланс підприємства містить відомості про розміщення цих активів. Основною ознакою групування статей активу балансу є ступінь їх ліквідності (здатності швидко перетворюватися на готівку). За цією ознакою всі активи поділяються на: довгострокові (основний капітал). Основні засоби перетворюються повільно, на протязі декількох років. Повернення понесених витрат відбувається поступово у вигляді амортизаційних відрахувань.

Важливе значення для здійснення фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві має аналіз поточного стану та результатів діяльності за тривалий період – найчастіше за 3 роки. При цьому джерелом інформації для його здійснення слугує Баланс підприємства та Звіт про фінансові результати. Особливість такої роботи для малих підприємств полягає у відмінностях в формах річної фінансової звітності, що полягає у скороченій кількості і укрупненні статей балансу і особливій побудові звіту про фінансові результати.

У процесі складання звітів малі підприємства керуються положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [31]. Даний стандарт зміст і форму фінансового звіту суб'єкта

малого підприємництва в складі «Балансу» (форма № 1-м) і «Звіту про фінансові результати» (форма 2-м) та порядок заповнення їх статей.

Підприємства, які за результатами діяльності за минулий рік визнаються відповідно до чинного законодавства суб'єктами малого підприємництва, застосовують Положення (стандарт) 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» у поточному (звітному) році. Якщо такі підприємства, а також новостворені за результатами діяльності за I квартал або I півріччя поточного (звітного) року не можуть бути визнані суб'єктами малого підприємництва, то фінансовий звіт цими підприємствами складається за цей і подальші періоди поточного (звітного) року відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Форми річної фінансової звітності є джерелом інформації для проведення фінансового аналізу малого підприємства.

У зв'язку з особливостями складання фінансової звітності малих підприємств деякі етапи й показники здійснення аналізу втрачають свій економічний зміст. Також необхідно відмітити, що в даний час фінансовому аналізу суб'єктів малого підприємництва в економічній літературі майже не приділяється уваги.

Політика управління активами малого підприємства важлива, насамперед, з позиції забезпечення безперервності й ефективності поточної діяльності підприємства. У процесі цієї діяльності відбувається зміна величини оборотних активів, що супроводжується тимчасовою зміною пасивів. Низька мобільність коштів, вкладених у необоротні активи (основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції) обумовлює важливість здійснення управління ними для малих підприємств, які функціонують в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Для успішного здійснення господарської діяльності керівництву малого підприємства потрібно уміти здійснювати управління оборотними активами, які являють собою грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом не більше дванадцяти місяців з дати

балансу.

Значну частку оборотних активів на підприємствах складають запаси тому саме з управління ними потрібно починати при здійсненні оптимізації господарської діяльності. Від того, які методи обліку запасів визначені обліковою політикою підприємства, залежить різна оцінка коштів, які вкладені в запаси, а відповідно, і різні значення параметрів, які беруть участь у визначенні оптимальної політики управління ними. Найпоширенішим методом списання запасів на малих підприємствах є списання за середньозваженою собівартістю. Оцінка за середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів.

Досить часто на малих підприємствах не формується резерв сумнівних боргів, куди відноситься безнадійна дебіторська заборгованість. Це має як позитивні так і негативні риси. З одного боку при аналізі фінансової звітності зовнішніми користувачами відсутність резерву сумнівних боргів і, як наслідок, завищення сум дебіторської заборгованості призводить до викривлення результатів аналізу підприємства в кращу сторону. З іншого – не дає можливості підприємству достовірно визначити можливість виникнення неплатоспроможності. Після оплати сум дебіторської заборгованості надходження відображаються через коригування сум грошових коштів. Даний вид надходжень є складовою вхідних грошових потоків.

В умовах сьогодення, в яких функціонує малий бізнес, найбільш прийнятним є відтворення необоротних активів на простій основі, оскільки даний вид відтворення не потребує пошуку додаткових джерел фінансування. Він фінансується за рахунок амортизаційних відрахувань та витрат, які можна віднести до виробничих.

Аналіз фінансової діяльності і контроль за нею на малому підприємстві полягає в перевірці виконання фінансових, кредитних і касових планів,

цільового використання коштів, платоспроможності підприємства, своєчасності та повноти виконання фінансово-кредитних операцій, аналізу балансів і звітів.

Таким чином, цілеспрямованість аналітичного дослідження, вагомість його висновків та обґрунтованість пропозицій значною мірою залежать від організації робіт в малому підприємстві. Фінансовий контроль за діяльністю малого підприємства протягом року має на меті перевірку своєчасності та повноти надходження коштів, правильності їх розподілу відповідно до плану і фінансових зобов'язань, виявлення порушень та резервів збільшення фінансових ресурсів. Здійснюючи контроль і аналіз фінансової діяльності підприємства за рік, встановлюють ступінь виконання ним фінансового плану щодо прибутку, окремих видів доходів і витрат коштів, ефективність використання оборотних активів, його платоспроможність та ліквідність.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Аналіз фінансово-аналітичної роботи суб'єкта малого підприємництва

Діяльність малих підприємств в ринкових умовах базується на наступних принципах: добровільність утворення; самоуправління; самофінансування; відповідальність за результати господарської діяльності.

Створення малих підприємств в Україні має як позитивні сторони, так і негативні. До основних переваг малих підприємств над середніми та великими можна віднести наступні: по-перше, малі підприємства не потребують великого стартового капіталу, тому негайно розпочинають діяльність, чим збільшують пропозицію товарів (послуг) на ринку та забезпечують роботою значну частину; по-друге, малий бізнес сприяє розвитку науки, технічному прогресу.

Разом з тим, слід відзначити і недоліки функціонування малих підприємств в ринкових умовах: малі підприємницькі структури є досить нестійкими; на малих підприємствах існує великий комерційний ризик, пов'язаний із залученням особистих коштів; розвиток економіки будь-якої держави характеризується циклічністю.

Правові засади регулювання організації фінансово-аналітичної роботи та складання фінансової звітності визначається нормативно-законодавчими актами. Підприємству надано можливість самостійно обирати форму ведення обліку та складання звітності. Фінансово-аналітичну роботу на підприємстві виконують працівники бухгалтерії. Для чіткої організації виробництва та планування роботи з метою раціонального розподілу праці на підприємстві розробляються посадові інструкції. В них чітко і конкретно обумовлюється робота, яку повинен виконувати працівник бухгалтерії: обов'язки з урахуванням посади яку він обіймає, та одержаної освіти; права і

відповідальність за виконання своїх обов'язків.

Керівник ХХХ забезпечує неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до фінансово-аналітичної роботи, правомірних вимог щодо дотримання порядку оформлення та подання первинних документів, фінансової звітності, нарахування та сплати податків і зборів, проведення аналізу фінансового стану підприємства. Відповідальність за організацію фінансово-аналітичної роботи несе директор підприємства відповідно до законодавства та установчих документів.

Головною метою організації фінансово-аналітичної роботи суб'єкта малого підприємництва є: збір та аналіз інформації про майновий та фінансово-економічний стан підприємства; оцінка результатів виробничо-господарської діяльності, що є необхідною для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних фінансових рішень. Враховуючи вище зазначене слід констатувати, що фінансово-аналітична політика підприємства – це не просто сукупність способів оцінки фінансового стану підприємства, обраних відповідно до умов підприємництва, але й вибір методів аналізу, що надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів підприємницького життя. Участь при формуванні фінансово-аналітичної політики, а також відповідальність за її формування беруть на себе директор та головний бухгалтер.

Фінансовий стан ХХХ, як і інших подібних підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Він залежить від результатів комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства. Фінансово-економічна діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансова звітність підприємства складається відповідно до Положення

(Стандарту) бухгалтерського обліку України 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Результати діяльності відображаються у «Фінансовому звіті суб'єкта малого підприємництва», який включає «Баланс» (форма № 1-м) та «Звіт про фінансові результати» (форма № 2-м) (додатки А, Б, В). На основі наведених в них даних здійснимо фінансовий аналіз підприємства, що дозволить оцінити поточний і перспективний фінансовий стан підприємства; визначити можливі доцільні темпи розвитку підприємства з позицій фінансового їхнього забезпечення; виявити доступні джерела засобів і оцінити можливість і доцільність їхньої мобілізації.

Дослідження фінансового стану підприємства доцільно почати з аналізу наявного у його розпорядженні майна. Перш за все слід звернути увагу на загальну динаміку валюти балансу, яку подано в табл. 2.1 (додаток Г).

Дані таблиці свідчать, що за час проведення дослідження вартість майна зростає з 789 тис. грн у 2019 році, до 1412 тис. грн у 2021 році – на 78,9 %. Таке зростання відбувається за рахунок збільшення вартості необоротних та оборотних активів на 92,2 % та 21,7 %, відповідно. Необоротні активи підприємства зростають за рахунок збільшення вартості основних засобів (на 30,2 %), незавершеного будівництва (у 2,7 р. б.) та довгострокових фінансових інвестицій (на 6,4 %). Оборотні активи зростають за рахунок збільшення вартості виробничих запасів (на 15,9 %), поточної дебіторської заборгованості (на 4,3 %), грошових коштів і поточних фінансових інвестицій (на 100,0 %) та інших оборотних активів (на 46,6 %). Вартість грошових коштів залишається незмінною, і становить 1 тис. грн, що в структурі майна становить лише 0,1 % за досліджуваний період.

Здійснивши аналіз майна підприємства доцільно на основі звіту про фінансові результати за 2019-2021 роки проаналізувати склад, структуру та динаміку доходів ХХХ (табл. 2.2).

Дані таблиці свідчать, що підприємство формує свої доходи переважно за рахунок реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Так у 2019 році на дану

статтю доходів припадає 87,7 % у загальній величині доходів, у 2020 році вся сума доходів сформована за рахунок даної статті, а у 2021 році на неї припадає 95,1 %. За період проведення дослідження загальна сума доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростає на 107,8 %.

Таблиця 2.2

**Аналіз складу, структури та динаміки доходів
ХХХ за 2019-2021 рр.**

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відносне відхилення (+, -), %	
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2019 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	161	87,7	263	100,0	334	95,1	+63,4	+107,8
Інші операційні доходи	1	0,3	0	0,0	17	4,9	-100,0	у 17 р.б.
Інші звичайні доходи	22	12,0	0	0,0	0	0,0	-100,0	-100,0
Разом чисті доходи	184	100,0	263	100,0	351	100,0	+43,4	+91,7

У структурі доходів ХХХ у 2019 і 2021 роках наявні інші операційні доходи, що у структурі доходів становлять 0,3 % і 4,9 %, відповідно. У 2019 році підприємством було отримано інші звичайні доходи у сумі 22 тис. грн, що складає 12,0 % у загальній структурі доходів. Наслідком вищеописаної діяльності стала тенденція до зростання загальної суми доходів протягом усього проаналізованого періоду. Так за даний термін вона зросла на 91,7 %, що за умови більш повільного зростання витрат є позитивним для підприємства.

Оцінка доходів є досить важливою для підприємства, але вона не дає в повній мірі оцінити ефективність діяльності підприємства. Для цього необхідно оперувати даними стосовно витрат, які були понесені підприємством для отримання цих доходів. У табл. 2.3 наведено аналіз складу, структури і динаміки витрат ХХХ за 2019-2021 роки.

На основі даних, наведених в табл. 2.3 можна зробити наступні висновки. Основну частку в структурі витрат підприємства протягом проаналізованого

періоду займають матеріальні витрати. Так у 2019 році їхня частка сягає 41,3 % загальних витрат, у 2020 році зростає до 45,8 %, а у 2021 році знижується до 38,8 %. Значні частки в структурі витрат підприємства займають витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати, які протягом даного періоду зростають.

Таблиця 2.3

**Аналіз складу, структури і динаміки витрат
XXX за 2019-2021 рр.**

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відносне відхилення (+, -), %	
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2019 р.
Матеріальні затрати	51	41,3	82	45,8	111	38,8	+63,6	+122,8
Витрати на оплату праці	23	18,9	37	20,7	62	21,5	+61,6	+169,4
Відрахування на соціальні заходи	8	6,6	13	7,1	21	7,3	+58,8	+163,8
Амортизація	19	16,0	25	13,9	36	12,5	+28,5	+86,0
Інші операційні витрати	21	17,2	22	12,5	57	19,9	+7,7	+174,0
Разом витрати	122	100,0	179	100,0	287	100,0	+47,7	+137,3

Найбільше суттєво серед перерахованих видів витрат зростають останні – на 174,0 % порівняно з 2019 роком. Загальна структура витрат відображає спеціалізацію підприємства на відповідних, видах діяльності (реалізація продукції, робіт, послуг) і пояснює тенденції у відповідних статтях доходів підприємства.

В процесі своєї діяльності XXX не користується короткостроковими кредитами банків. Довгостроковий кредит було повністю погашено у 2021 році у сумі 4,1 тис. грн. Аналіз інших поточних зобов'язань наведено в табл. 2.4 (додаток Е). Дані таблиці свідчать, що поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями на підприємстві відсутня. Виходячи з розрахунків, проведених в таблиці, можна сказати про переважання в структурі

поточних зобов'язань підприємства короткострокової заборгованості за товари, роботи, послуги. Звертає на себе увагу значний темп зростання даного показника – протягом проаналізованого періоду він зростає майже у 9 разів. Виходячи з проведеного вище аналізу доходів і витрат можна стверджувати, що дані зобов'язання у повній мірі в найближчий період підприємство погасити неспроможне.

Що стосується інших зобов'язань, то вони становлять значно меншу частку у загальній структурі зобов'язань підприємства. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом у 2021 році складають 2,2 % всіх поточних зобов'язань підприємства. Суттєвим також є темп їх зростання, що свідчить про їх збільшення більше ніж у 7 разів, хоча в абсолютному вимірі дана сума не є значною – 12,0 тис. грн. Швидкими темпами зростають інші поточні зобов'язання – за час проведення дослідження майже у 8 разів. Відображенням змін в структурі поточних зобов'язань підприємства є ситуація, яка склалася на кінець 2021 року, що наочно відображено на рис. 2.1 (додаток Д).

Загальна сума поточних зобов'язань досить швидко зростає. Протягом проаналізованого періоду вона зросла майже у 8 разів. Підприємство має якомога більше скоротити свої витрати у найближчий термін для підвищення своєї платоспроможності.

Враховуючи негативні тенденції в динаміці поточних зобов'язань підприємства доцільно здійснити аналіз його ліквідності та платоспроможності, що виражає здатність ХХХ швидко реалізувати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань, тобто це співвідношення величини його високоліквідних активів (кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості. Для цього в табл. 2.5 здійснимо розрахунок коефіцієнтів абсолютної, швидкої та загальної ліквідності активів підприємства.

Розрахувавши коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яку частину поточної заборгованості може покрити підприємство за рахунок наявних грошових коштів, можна сказати про невідповідність його

нормативному значенню (0,2) протягом усього проаналізованого періоду. У 2019 і 2020 роках даний показник становить 0,001, у 2021 році – знижується до 0,0004, що свідчить про нездатність підприємства за рахунок наявних коштів розрахуватися за поточними зобов'язаннями. Це свідчить про велику залежність підприємства від дебіторів, що підтверджується розрахунком коефіцієнта швидкої ліквідності, який відповідає нормативу (більше 0,7) у 2019 і 2020 роках (1,775 і 0,844, відповідно) та менший за нього у 2021 році (0,227).

Таблиця 2.5

Відносні показники оцінювання ліквідності

XXX за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Нормативне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,001	0,000	$\geq 0,2$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,775	0,844	0,277	$\geq 0,7$
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,136	1,009	0,330	$\geq 2,0$

Наведені дані свідчать про здатність підприємства розрахуватися з поточними зобов'язаннями повністю у 2019 році, на 84,4 % у 2020 і всього на 22,7 % у 2021 році. Стрімке погіршення платоспроможності у 2021 році пояснюється незначним скороченням дебіторської заборгованості (з 117,5 тис. грн у 2020 до 110,8 тис. грн у 2021 році) і значним підвищенням поточних зобов'язань (з 170,3 тис. грн у 2020 до 548,3 тис. грн у 2021 році).

Після розрахунку коефіцієнта загальної ліквідності можна стверджувати про його відповідність нормативному значенню (більше 2,0) лише у 2019 році (2,136). Надалі даний показник швидко зменшується: у 2020 році (1,009) всіх оборотних активів ледь вистачає для покриття поточних зобов'язань, у 2021 році сума оборотних активів майже в 3 рази менша за поточні зобов'язання і коефіцієнт, відповідно, становить 0,330.

Підприємству слід звернути увагу на поточний стан платоспроможності, оскільки на кінець проаналізованого періоду жоден із трьох вище проаналізованих показників не відповідає нормативним значенням. Швидкими

темпами підвищується кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Здійснено аналіз ділової активності досліджуваного товариства з обмеженою відповідальністю «Тотус» за 2019-2021 роки, розраховавши показники оборотності активів і пасивів в табл. 2.6 (додаток Ж).

Дані таблиці свідчать про наявність негативних ознак та позитивних тенденцій в діловій активності підприємства. Звертає на себе увагу значна тривалість одного обороту активів та власного капіталу. Так, активи здійснюють один оборот у 2021 році за 1284,9 дні, що є досить значним. Власний капітал у 2021 році здійснює один оборот за 895,7 днів. Хоч даний показник і є значним, але слід виділити позитивні тенденції в його зміні. Даний показник знижується у 2020 році до 1037,5 днів (на 32,3 %), у 2021 році – до 895,7 днів (на 41,5 %). Спостерігаються позитивні тенденції і по тривалості обороту оборотних активів, який протягом проаналізованого періоду зменшується на 40,4 %.

Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості також швидко скорочується. За період з 2019 по 2021 роки вона значно зменшилася (на 42,0 %). В цілому тенденції показників ділової активності можна охарактеризувати як позитивні. Отже, важливе значення в діяльності підприємства відводиться діловій активності – комплексній характеристиці, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність. Таким чином, ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства.

2.2. Оцінка ефективності фінансової діяльності малого підприємства

З метою оцінки ефективності діяльності досліджуваного підприємства здійснено факторний аналіз залежності зміни чистого доходу від коефіцієнта обертання оборотних активів та середньорічної вартості оборотних активів. Результати розрахунків подано в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Модель факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції XXX за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення, (+; -), тис. грн	
				2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2020 р.
Вихідні дані					
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	161,0	263,0	334,0	+102,0	+71,0
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	142,5	160,4	176,5	+17,9	+16,2
Коефіцієнт обертання оборотних активів	1,129	1,639	1,892	+0,510	+0,253
Факторний аналіз чистого доходу від реалізації продукції					
Чистий дохід (умовний), тис. грн	x	181,0	289,0	x	x
Загальна зміна чистого доходу від реалізації продукції, тис. грн	x	102,0	71,0	x	x
у тому числі за рахунок факторів:					
а) середньорічної вартості оборотних активів, тис. грн	x	20,1	26,5	x	x
б) коефіцієнта обертання оборотних активів, тис. грн	x	81,9	44,9	x	x

При проведенні факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції було виявлено, що у 2020 році зростання даного показника відбувалося за рахунок впливу обох факторів. Під впливом зростання середньорічної вартості оборотних активів у 2020 році на 17,9 тис. грн відбулося збільшення чистого доходу на суму 20,1 тис. грн, зростання

коефіцієнта обертання оборотних активів призвело до збільшення показника, що аналізується, на 81,9 тис. грн. У 2021 році динаміка середньорічної вартості оборотних активів (зросла на 16,2 тис. грн) та коефіцієнта обертання оборотних активів (зріс на 0,253) також призвела до зростання чистого доходу на 26,5 та 44,9 тис. грн відповідно.

Для оцінки взаємозалежності вкладених коштів та отриманих за рахунок цього прибутків проаналізуємо один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва – рентабельність діяльності у 2019-2021 роках ХХХ (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Аналіз коефіцієнтів рентабельності діяльності
ХХХ за 2019-2021 рр.**

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення, (+; -)	
				2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2019 р.
Загальна рентабельність капіталу	0,081	0,095	0,054	+0,014	-0,027
Рентабельність власного капіталу	0,091	0,111	0,077	+0,020	-0,014
Рентабельність основного капіталу	0,100	0,117	0,063	+0,017	-0,037
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,387	0,320	0,192	-0,067	-0,195
Рентабельність доходів	0,340	0,320	0,183	-0,020	-0,157
Чиста рентабельність діяльності	0,515	0,471	0,224	-0,044	-0,291

На основі проведених в таблиці розрахунків рентабельності діяльності ХХХ можна зробити наступні висновки. Підприємство має негативну динаміку показників рентабельності капіталу. У 2020 році спостерігається незначне їх зростання на 0,014, 0,020 і 0,017 відповідно, а у 2021 році дані показники знижуються навіть нижче рівня 2019 року і становлять 0,054, 0,077 і 0,063. Це пояснюється випередженням темпу зростання витрат над темпом зростання доходів. Негативними є також тенденції, характерні для показників

рентабельності продажів. Протягом усього періоду спостерігається зниження даних показників. За час проведення дослідження вони знижуються на 0,195 і 0,157 відповідно. Рентабельність виробництва також знижується. За час проведення дослідження її зниження сягнуло 0,291 і у 2020 році вона уже становила 0,224. Отже по всіх показниках рентабельності діяльності ХХХ спостерігаються негативні тенденції за досліджуваний період.

На основі проведеного аналізу фінансових показників діяльності підприємства ХХХ можна говорити про наявність негативних тенденцій в його розвитку. Так, одночасно із зростанням вартості необоротних та оборотних активів не відбувається відповідного зростання прибутку. Це пояснюється швидкими темпами зростання витрат виробництва та відображається у незадовільному стані показників рентабельності. Показники ліквідності також свідчать про неспроможність ХХХ розраховатися з власними зобов'язаннями, при чому навіть показник загальної ліквідності у 2021 році не відповідає нормативному значенню.

Отже підприємству необхідно переглянути власну політику, покращити використання необоротних активів, оптимізувати витрати виробництва. Хоч на даний час воно є прибутковим, та все ж в найближчий період доведеться розраховуватися з постійно зростаючими зобов'язаннями, що особливо стосується кредиторської заборгованості за продукцію, роботи та послуги.

На даний момент у закордонній практиці існує два найбільш поширені методи оцінки доцільності зміни кредитної політики підприємства – метод граничного аналізу та метод аналізу за кінцевими результатами. Метод граничного аналізу полягає у порівнянні зміни рівня прибутку і зміни вартості капіталовкладень у дебіторську заборгованість. Скористаємось даним методом для оцінки стану розрахунків дебіторів з ХХХ (табл. 2.9).

Як видно з проведених розрахунків ХХХ може проводити зміну своєї кредитної політики. Всі наведені варіанти, по суті, є вигідними для підприємства. Але якщо детальніше звернути увагу на деякі з них, то можна обрати найбільш досконалий. Так, при збільшенні періоду розрахунків з

кредиторами з 30 до 40 днів відбувається досить незначне зростання чистого прибутку – 0,2 тис. грн. Не суттєво зростає прибуток і в випадку збільшення періоду розрахунків до 50 днів – на 1,5 тис. грн.

Таблиця 2.9

Оцінка доцільності зміни кредитної політики ХХХ

Показники	Варіанти					
	базовий	1	2	3	4	5
Період надання відстрочки по розрахунках, днів	30	40	50	60	70	75
Виручка, тис. грн	334,2	340,9	350,9	364,3	367,6	387,7
Відсоток зростання виручки,%	0,00	0,02	0,05	0,09	0,10	0,16
Сума зростання виручки, тис. грн	0,0	6,8	17,5	32,8	36,8	62,0
Середній щоденний обсяг продажу, тис. грн	0,93	0,95	0,97	1,01	1,02	1,08
Середній термін повернення дебіторської заборгованості, днів	55,6	64,2	71,8	77,9	83,6	87,5
Вартість капіталу, %	23,0	23,0	23,0	23,0	23,0	23,0
Сума дебіторської заборгованості, тис. грн	51,6	60,8	70,0	78,8	85,4	94,2
Зростання дебіторської заборгованості, тис. грн	0,0	9,2	18,3	27,2	33,7	42,6
Змінні витрати на одиницю продукції	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74
Зростання витрат на обслуговування дебіторської заборгованості, тис. грн	0,0	1,6	3,1	4,6	5,7	7,2
Зростання прибутку, тис. грн	0,0	1,8	4,6	8,6	9,6	16,2
Приріст чистого прибутку, тис. грн	0,0	0,2	1,5	3,9	3,9	9,0

На нашу думку таке незначне зростання річного прибутку не варте проведення змін кредитної політики. Цікавим є результат при здійсненні розрахунків з дебіторами для 60 і 70 днів. В цих випадках приріст прибутку складе 3,9 тис. грн. В такій ситуації вигіднішим слід вважати перший з цих варіантів, оскільки він дозволить прискорити надходження коштів від дебіторів і уникнути більшого зростання сумнівних боргів та їх непогашення в майбутніх звітних періодах.

У останньому розглянутому випадку із збільшенням періоду розрахунків з дебіторами до 75 днів приріст прибутку є найбільшим – 9,0 тис. грн. Але цей

варіант не можна назвати найкращим через значний період розрахунків і можливе значне зростання сумнівних боргів. Отже з наведених варіантів найбільш вигідним є збільшення періоду розрахунків з дебіторами до 60 днів.

За допомогою даного методу можна визначити максимальний рівень змінних витрат на одиницю продукції, при перевищенні якого приріст прибутку матиме позитивне значення. Так, для обраного найвигіднішого варіанту максимальний рівень змінних витрат становить 0,84. При його перевищенні відбувається зростання прибутку. Для першого, другого, четвертого та п'ятого варіантів максимально допустимий рівень змінних витрат становить відповідно 0,76, 0,81, 0,83 і 0,86.

Однією з важливих складових фінансово-аналітичної роботи на малому підприємстві є оцінка податкового навантаження, аналіз динаміки та структури нарахованих та сплачених податків і зборів. ХХХ перебуває на спрощеній системі оподаткування і є платником єдиного податку. Підприємство є платником податку на додану вартість, збору за першу реєстрацію транспортних засобів, податку на доходи фізичних осіб та інших. Зважаючи на те, що в країні спостерігається нестійкий кризовий стан економіки, який особливо гостро впливає на діяльність суб'єктів малого підприємництва, особливу увагу при здійсненні фінансової роботи на підприємстві необхідно приділяти оптимізації податкового навантаження.

Нині чинне законодавство України передбачає декілька видів систем оподаткування, обліку та звітності, з яких для досліджуваного підприємства можуть бути використані: загальна система оподаткування, обліку та звітності; спрощена система оподаткування, обліку та звітності, а саме один з її видів – єдиний податок.

Вибір системи оподаткування, обліку і звітності надається суб'єктам малого підприємництва в добровільному порядку, але за умови дотримання вимог діючого законодавства щодо обмежень застосування єдиного податку. Основу кожної спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності становить сплата певної суми, яка замінює сплату певного кола податків та

зборів. Поширеною є думка, що перехід на спрощену систему оподаткування дасть можливість сплачувати менше податків порівняно із загальною системою оподаткування. Але існують випадки, коли розмір податкових зобов'язань підприємства на спрощеній системі оподаткування може бути вищим, ніж у підприємства на загальній системі.

У кожній спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності є низка переваг, таких як спрощений порядок обліку доходів і витрат та розрахункових операцій, а також скорочений порядок та процедура податкової звітності, що дає можливість оформляти всю необхідну для звітності документацію без додаткової спеціальної бухгалтерської освіти. Негативним у цьому випадку є те, що залежно від виду спрощеної системи оподаткування передбачені певні обмеження, а саме по видах та місці провадження діяльності, кількості найманих працівників, розміру виручки, яку отримує ХХХ у звітному періоді. Враховуючи вищевикладене, в кожному окремому випадку необхідно визначати, чи вигідно підприємству переходити на спрощену систему оподаткування, і, якщо вигідно, то який варіант обрати. На нашу думку, критеріями, за якими потрібно здійснювати вибір є чистий прибуток (збиток) та суми коштів, які витрачає підприємство на сплату податків і зборів за досліджуваний період.

Нами було визначено, що ХХХ має можливість перейти на сплату єдиного податку або перебувати загальній системі оподаткування. Враховуючи те, що фінансовим результатом діяльності ХХХ за досліджуваний період є прибуток, динаміка якого є позитивною, то підприємству недоцільно переходити на загальну систему оподаткування і бути платником податку на прибуток. Тому, єдиним і найбільш вигідним варіантом для досліджуваного підприємства є сплата єдиного податку та інших податків і зборів, що передбачаються чинним законодавством.

Ще одним показником, який, на нашу думку, має важливе значення при виборі системи оподаткування є сума грошових коштів, яка витрачається підприємством для сплати всіх податків. Адже як відомо, обравши спрощену

систему оподаткування підприємство незалежно від того отримало воно прибуток чи збиток буде сплачувати податок. Вітчизняна практика показує, що малим підприємствам доцільно перебувати на сплаті єдиного податку.

За результатами господарської діяльності за 2019-2021 роки досліджуване ХХХ оформляє і подає до органів державної податкової служби «Податкову декларацію платника єдиного податку» та передає до свого відділу банку платіжні доручення на сплату єдиного податку за звітний період з позначкою банку про зарахування коштів.

Для визначення доцільності перебування підприємства на спрощеній системі оподаткування проаналізуємо спочатку склад, структуру та динаміку податків, що сплачуються досліджуваним підприємством за 2019-2021 роки (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Склад, структура та динаміка сплати податків і зборів
ХХХ при перебуванні на спрощеній системі оподаткування**

Податки	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відносне відхилення, +; -	
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2019 р.
Єдиний податок	16,9	49,2	24,8	45,3	34,2	48,5	+46,7	+102,4
Податок на доходи фізичних осіб	4,6	13,4	11,8	21,6	9,0	12,8	+155,3	+95,4
Єдиний соціальний внесок	8,5	24,7	13,7	25,0	22,9	32,5	+61,6	+169,4
Збір за першу реєстрацію транспортних засобів	4,4	12,7	4,4	8,1	4,4	6,2	0,0	0,0
Разом	34,4	100,0	54,7	100,0	70,5	100,0	+59,0	+104,9

За даними табл. 2.10 можна говорити про переважання в структурі податків, що сплачувалися підприємством протягом 2019-2021 років єдиного податку. Його частка протягом проаналізованого періоду коливалася в межах від 48,5 % у 2021 році і до 49,2 % у 2019 році. Значну частку у структурі

сплачених підприємством податків займає єдиний соціальний внесок. Дані таблиці свідчать, що його частка у 2019 році становила 24,7 %, у 2020 р. – 25,0 %, у 2021 р. – 32,5 %. Даний показник, як і більшість розрахованих податків і зборів, протягом проаналізованого періоду зростає на 169,4 %. Дані тенденції пояснюються зростанням виручки від реалізації, що є об'єктом оподаткування єдиним податком, фонду оплати праці, що використовується для здійснення нарахувань при визначенні сум єдиного соціального внеску, у результаті підвищення середньої заробітної плати та кількості працюючих.

При перебуванні підприємства на спрощеній системі оподаткування воно звільняється від сплати податку на прибуток підприємств; плати за землю; збору на спеціальне використання природних ресурсів та інших податків і зборів, що нараховуються і сплачуються до загальнодержавного та місцевого бюджетів. На сьогоднішній день досліджуване підприємство при нарахуванні і сплаті податків і зборів керується Податковим кодексом України.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Удосконалення фінансового управління на малому підприємстві

Організаційна структура системи управління фінансами на підприємстві значною мірою залежить від розмірів підприємства, специфіки його виробничо-господарської діяльності, форми організації підприємницької діяльності, а також стану ринку фінансових ресурсів у державі.

На малих підприємствах, які характеризуються незначними обсягами діяльності та простою схемою руху фінансових ресурсів, власник підприємства, маючи відповідний рівень кваліфікації, може сам виконувати функції фінансового менеджера, заощаджуючи при цьому кошти на утримання фінансової служби, яка навіть у найпростішому варіанті повинна мати осіб, що здійснюють бухгалтерський облік господарських операцій та організують взаємовідносини з податковими органами й фінансовими інститутами.

Системи управління фінансами на малих та великих підприємствах відрізняються не тільки організаційною побудовою, а й переліком і складністю завдань, які необхідно вирішувати в процесі управління рухом фінансових ресурсів. Малі підприємства, які мають обмежений доступ до таких інструментів фінансового ринку, як акції та облігації, нарощують обсяг фінансових ресурсів переважно за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, та за рахунок банківських позик. Проблема управління рухом фінансових ресурсів обмежується вирішенням питань, пов'язаних з банківським кредитуванням, розподілом прибутку, управлінням грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю тощо. Проаналізуємо діяльність підприємства «Тотус» протягом 2019-2021 років, оцінивши стан та динаміку показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості (табл. 3.1).

Показники порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості

XXX за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відносне відхилення (+; -), %	
				2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2019 р.
Дохід від реалізації продукції, тис. грн	81	171	182	+110,3	+124,3
Витрати, понесені при виробництві продукції, тис. грн	69	119	164	+71,4	+135,7
а) у тому числі: змінні витрати	59	105	145	+76,7	+144,7
б) постійні витрати	10	14	19	+40,5	+82,7
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	12	52	18	+340,5	+56,8
Маржинальний дохід, тис. грн	22	66	37	+201,8	+68,8
Частка маржинального доходу в доході від реалізації продукції	0,269	0,386	0,203	x	x
Поріг рентабельності у вартісному виразі, тис. грн	37	37	91	-2,1	+142,8
Частка порогу рентабельності в доході від реалізації продукції, %	46,2	21,5	50,0	x	x
Зона фінансової стійкості, тис. грн	44	134	91	+207,0	+108,3
Запас фінансової стійкості, %	53,8	78,5	50,0	x	x

В даній таблиці здійснено розподіл витрат на постійні та змінні залежно від частки доходу від реалізації продукції у загальному обсязі доходу, отриманого підприємством за рік.

Серед розрахованих показників звертає на себе увагу значне зростання маржинального доходу у 2020 році – на 201,8 %. Це пояснюється зростанням обсягів реалізації продукції більше ніж в 2 рази. У 2021 році спостерігається зворотна динаміка – при незначному зростанні обсягів реалізації відбувається зменшення маржинального прибутку (на 44,0 % в порівнянні з 2020 роком). Дана тенденція пояснюється зростанням цін на придбання сировини, матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей.

Розрахований поріг рентабельності не має стабільної динаміки: у 2020

році він знижується на 2,1 %, а у 2021 році – зростає на 142,8 %. Показник свідчить, що у 2019 році для покриття постійних витрат у сумі 10 тис. грн необхідно реалізувати продукцію на суму 37 тис. грн, у 2020 році для покриття постійних витрат у сумі 14 тис. грн – на 37 тис. грн, у 2021 для покриття витрат у сумі 19 тис. грн – на 91 тис. грн. Частка порогу рентабельності в доході від реалізації продукції свідчить, що у 2021 році на покриття власних постійних витрат підприємства припадає 50,0 % обсягу реалізації.

Зона фінансової стійкості свідчить, що обсяг реалізації понад порогом рентабельності у 2021 році складає 91 тис. грн. Даний показник не має стабільної динаміки – у 2020 році він підвищується до 134 тис. грн, а у 2021 році – знижується до 91 тис. грн. Запас фінансової стійкості показує, що у 2021 році обсяг реалізації в 2 рази перевищив поріг рентабельності.

Доповненням до розрахунку фінансової стійкості та порогу рентабельності, зокрема, може слугувати розрахунок операційного важеля. Він показує, у скільки разів зміниться прибуток при зміні виручки на певну величину. Здійснимо відповідні розрахунки для ХХХ (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок операційного важеля для ХХХ за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відносне відхилення (+; -), %	
				2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2019 р.
Обсяг реалізації, тис. грн	81	171	182	+110,3	+124,3
Змінні витрати, тис. грн	59	105	145	+76,7	+144,7
Валова маржа, тис. грн	22	66	37	+201,8	+68,8
Постійні витрати, тис. грн	10	14	19	+40,5	+82,7
Прибуток, тис. грн	12	52	18	+340,5	+56,8
Операційний важіль	1,9	1,3	2,0	x	x

За даними проведених в таблиці розрахунків можна стверджувати, що у 2019 році при певній зміні виручки від реалізації прибуток зміниться в 1,9 разів більше. У 2020 році ситуація змінюється і залежність прибутку від виручки

зменшується до 1,3. У 2021 році із зміною виручки буде пов'язана у 2 рази більша зміна прибутку.

Для розрахунку середньозваженої вартості капіталу (WACC) необхідно спочатку визначити вартість капіталу по кожному джерелу, потім питому вагу кожного джерела у всьому капіталі, перемножити вартість кожного джерела капіталу на його питому вагу і скласти отримані добутки. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу для підприємства ХХХ наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка середньозваженої вартості капіталу ХХХ

Показники	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Вартість, %
Поточна кредиторська заборгованість	450	34,2	7,3
Короткострокові кредити банків	0	0,0	23,0
Довгострокові кредити банків	4	0,3	24,5
Власний капітал	863	65,5	6,4
Всього капіталу	1317	100,0	х
Середньозважена вартість капіталу	х	х	6,8

Отже, основна частина капіталу сформована за рахунок власного капіталу – 65,5 %. Значну частину залученого капіталу ХХХ формує через відстрочення або несплату платежів за надані послуги та продукцію – 34,2 %. Крім того, в структурі залученого капіталу підприємства наявний довгостроковий кредит банку у сумі 4 тис. грн, частка якого складає 0,3 %. Отже основний вплив на середньозважену вартість капіталу матиме власний капітал і поточна кредиторська заборгованість, а вартість складатиме 6,8 %. Вартість поточної кредиторської заборгованості визначається сумами штрафів, нарахованих за прострочення заборгованості підприємством.

Функціональну залежність між рентабельністю власного капіталу та його структурою можна дослідити на основі визначення ефекту фінансового лівериджу. Цей показник дозволяє виявити граничну межу використання позичкового капіталу для конкретного підприємства.

Отже, оскільки валова рентабельність активів перевищує вартість залученого капіталу, то його залучення є доцільним, про що й свідчить ефект фінансового левериджу (2,8 %). Оптимізуємо структуру капіталу підприємства за критерієм мінімізації вартості капіталу, що дозволить визначити оптимальне співвідношення між власним та залученим капіталом (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Оптимізація структури капіталу ХХХ
за критерієм мінімізації вартості капіталу**

Показники	Фактичне значення	Варіанти розрахунку				
		1	2	3	4	5
Загальна потреба в капіталі, тис. грн	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0
Варіанти структури капіталу, %	-	-	-	-	-	-
власний капітал	65,5	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0
позиковий капітал	34,5	80,0	70,0	60,0	50,0	40,0
Вартість власного капіталу, %	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4
Середньозважена вартість запозиченого капіталу, %	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Премія за ризик, %		1,5	1,0	0,5		
Рівень вартості позикового капіталу з урахуванням премії за ризик, %	7,5	9,0	8,5	8,0	7,5	7,5
Вартість складових елементів капіталу, %	-	-	-	-	-	-
власного капіталу	4,2	1,3	1,9	2,6	3,2	3,8
позикового капіталу	2,6	7,2	5,9	4,8	3,7	3,0
Середньозважена вартість капіталу, %	6,8	8,4	7,8	7,3	6,9	6,8

На основі розрахунків, проведених в даній таблиці можна стверджувати, що середньозважена вартість капіталу серед проаналізованих варіантів мінімізується за фактичного їх відношення, а також за 5 варіанту – 60,0 % власного капіталу, 40,0 % позикового капіталу досліджуваного підприємства, і становить 6,8 %.

Отже, управління капіталом має важливе значення для всіх підприємств, а особливо для підприємств малого бізнесу, адже дозволяє раціонально використовувати кошти для залучення позикового капіталу.

На основі здійсненого аналізу управління фінансами ХХХ можна сказати, що підприємство з допомогою вище описаних методів може здійснювати визначення запасу фінансової стійкості та порогу рентабельності, на основі чого здійснювати планування необхідних обсягів реалізації продукції. Було виявлено, що у 2021 році частка порогу рентабельності у доході підприємства складає 50,0 %, відповідно запас фінансової стійкості також складає 50,0 %. З допомогою аналізу кредитної політики було виявлено найбільш оптимальний шлях її реформування і максимально допустимі змінні витрати на одиницю продукції, при яких підприємство продовжує отримувати прибуток.

Таким чином, найоптимальнішим для ХХХ буде збільшення терміну розрахунків з дебіторами до 60 днів, що призведе до зростання прибутку на 4 тис. грн. Максимально допустимий рівень змінних витрат на одиницю продукції у цьому випадку складе 0,84. Розрахунок операційного важеля дозволив оцінити можливі ризики втрати частини виручки та їх відображення на сумі отриманого прибутку. У 2021 році була наявна залежність, коли прибуток змінюється в два рази більшими темпами, ніж виручка. Використані методи оптимізації капіталу дозволили виявити можливість використання кредитів. Розрахований ефект фінансового левериджу виявив доцільність залучення кредитних коштів для досліджуваного підприємства.

Одним із важливих методів стратегічного контролінгу є, так званий, аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції.

На основі результатів аналізу контролінгу розробляються сильні та слабкі сторони для оцінки підприємства (табл. 3.5).

Визначення сильних і слабких сторін ХХХ

Параметри оцінки	Сильні сторони	Слабкі сторони
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> - наявність значних виробничих площ для розширення виробництва; - наявність досвіду у здійсненні даного виду виробництва; - наявність надійних постачальників сировини 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність оновлення обладнання; - значний фізичний та моральний знос наявних технологій; - невикористання закордонного досвіду та досвіду конкурентів у здійсненні виробництва продукції; - недостатня диверсифікація продукції; - висока собівартість продукції в порівнянні з основними конкурентами
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність потреби у розгалуженій системі управління і низькі витрати на заробітну плату 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність кваліфікованої робочої сили необхідної спеціалізації; - низька чисельність працівників, що обмежує обсяги виробництва; - значна частка працівників, що не приймають участі в виробництві
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> - налагоджена мережа збуту; - наявність постійних покупців 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність маркетингової служби; - відсутність аналізу ринку; - невпізнанність продукції на ринку; - необхідність розширення налагодженої мережі збуту
Менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> - задовільна структура управління підприємством; - наявність досвідченого керівництва 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність системи планування, фінансового відділу
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> - наявність досвідчених працівників бухгалтерії, що беруть на себе, в певній мірі, вирішення фінансових питань і дозволяють економити на заробітній платі; - відсутність заборгованості по сплаті кредитів та відсотків по них 	<ul style="list-style-type: none"> - низька рентабельність виробництва; - низька ліквідність та платоспроможність; - постійне зростання заборгованості підприємства; - нераціональне використання наявних фінансових ресурсів; - зростання дебіторської заборгованості за рахунок накопичення резерву сумнівних боргів

Дані таблиці свідчать, що підприємство має як певні переваги так і певні недоліки. Причому, деякі характеристики мають двостороннє значення через наявність у їх існуванні як позитивних так і негативних ознак.

Головним завданням підприємства має стати розширення існуючого виробництва і розширення асортименту продукції. Незначні витрати на оплату праці дозволяють ще певний час використовувати наявне застаріле обладнання. Але все ж після здійснення розширення виробництва його також бажано

оновити. Для зниження собівартості продукції пропонується переглянути контракти з постачальниками, намагаючись добитися зниження ціни при збільшенні розмірів закупівель.

Наступним етапом здійснення SWOT-аналізу є аналіз ринкового середовища діяльності підприємства. Це дозволить оцінювати ситуацію поза підприємством і зрозуміти, які є можливості, а також яких загроз варто побоюватися (заздалегідь до них підготуватися). Визначимо ринкові можливості та загрози ХХХ (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Визначення ринкових можливостей і загроз ХХХ

Параметри оцінки	Можливості	Загрози
Фактори попиту	- велика місткість ринку та її постійне зростання дозволяє здійснювати розширення виробництва	-
Фактори конкуренції	-	- поступове зростання кількості й посилення конкурентів; - наявність на ринку багатьох аналогів та заміників мінеральних добрив, що виробляються підприємством
Фактори збуту	- значна віддаленість постачальників сировини	- відсутність посередників дозволяє знизити ціну на продукцію підприємства
Економічні фактори	-	- значний рівень інфляції; - невизначеність стосовно майбутньої податкової політики, що стосується малих підприємств
Політичні й правові фактори	-	- політична нестабільність через постійні зміни в напрямках розвитку держави
Науково-технічні фактори	-	- низький рівень державної підтримки розвитку науки, що вимагає пошуку інноваційних рішень закордоном

З даної таблиці можна зробити висновок, що підприємство має більше загроз ніж можливостей. Причому, варто зазначити, що позитивний вплив можливостей, у разі їх реалізації, може допомогти уникнути або значно зменшити вплив більшості загроз.

На основі табл. 3.5 і 3.6 необхідно побудувати матрицю SWOT-аналізу. Її суть полягає у групуванні можливостей, загроз, сильних та слабких сторін і виявленні можливих дій підприємства для використання перших та уникнення

других. Здійснимо дане групування в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Матриця SWOT-аналізу ХХХ

		Можливості	Загрози
Х		<ul style="list-style-type: none"> - велика місткість ринку та її постійне зростання дозволяє здійснювати розширення виробництва; - відсутність посередників дозволяє знизити ціну на продукцію підприємства; - розширення потреб, що дозволяє збільшувати асортимент продукції 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання кількості й посилення конкурентів; - наявність на ринку багатьох аналогів та заміників добрив, що виробляються; - низький рівень державної підтримки розвитку науки, що вимагає пошуку інноваційних рішень закордоном
Сильні сторони	<ul style="list-style-type: none"> - наявність значних виробничих площ для розширення виробництва; - наявність досвіду у здійсненні даного виду виробництва; - наявність надійних постачальників сировини; - наявність досвідчених працівників бухгалтерії, що беруть на себе, в певній мірі, вирішення фінансових питань; - відсутність заборгованості по сплаті кредитів та відсотків по них; - відсутність потреби у розгалуженій системі управління і низькі витрати на заробітну плату 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Використання кредитів для розширення існуючого виробництва та асортименту продукції. 2. Використання наявного обладнання при зниженні витрат за рахунок економії на оплаті праці та відсутності посередників. 3. Можливості розширення виробництва при співпраці з існуючими постачальниками. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Швидке охоплення сегментів ринку з використанням банківських кредитів. 2. Розширення асортименту продукції.
Слабкі сторони	<ul style="list-style-type: none"> - значний фізичний та моральний знос наявних технологій; - невпізнанність продукції на ринку; - необхідність розширення налагодженої мережі збуту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зношене обладнання у найближчий час потребуватиме оновлення, що вимагає здійснення додаткових інвестицій. 2. Стимування продажу через відсутність розрекламованої торгової марки. 3. Потреба в додаткових витратах для розширення мережі збуту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Втрата позицій на ринку через застаріле обладнання і посилення конкурентів. 2. Втрата потенційних покупців на новий товар через відсутність реклами продукції

На нашу думку підприємство має використати дане джерело фінансування, оскільки в умовах, коли галузь динамічно розвивається необхідно не втрачати свої позиції на ринку. В майбутньому це дозволить забезпечити стабільні грошові надходження від здійснення основної діяльності підприємства. Прийнятним варіантом на даному етапі є навіть діяльність з отриманнями збитків або перебуванням в точці беззбитковості.

У разі проведення ефективної діяльності в довгостроковій перспективі підприємству необхідно подумати про інтенсифікацію маркетингової діяльності. Коли можливості ХХХ зможуть забезпечувати великі обсяги виробництва ефективний маркетинг стане передумовою для збільшення об'ємів реалізації та закріплення позицій підприємства на ринку, знаходження постійних покупців і укладання вигідних довготривалих контрактів.

Таким чином, на основі проведеного аналізу показників діяльності досліджуваного ХХХ можна говорити про наявність негативних тенденцій поряд із невикористаними можливостями для збільшення прибутку. Фінансовий стан підприємства можна покращити за рахунок зміни кредитної політики, реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості, поліпшення ступеня використання необоротних активів, реалізації частини запасів, що знаходяться на складі і виступають у якості резерву, реалізації довгострокових фінансових інвестицій, які займають значну частку в структурі необоротних активів. Здійснення всіх цих заходів дозволить підприємству генерувати додаткові грошові потоки, але ще не являється критерієм стабільного функціонування підприємства в майбутньому. Важливо правильно їх розподілити на потреби виробництва та погашення постійно зростаючої поточної заборгованості.

3.2. Шляхи покращення стану фінансового планування та прогнозування

Організація фінансово-аналітичної роботи передбачає пошук фінансових ресурсів, планування діяльності підприємства та прогнозування, управління фінансово-аналітичною роботою на малому підприємстві тощо. На сьогоднішній день більшість підприємств малого бізнесу функціонують в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Специфіка їхньої діяльності дозволяє пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, та все ж раціональний розподіл та використання наявних ресурсів дозволить мінімізувати ризики і уникнути несприятливих ситуацій, пов'язаних з втратою частки прибутку. Використовуючи вищенаведені розрахунки, складемо платіжний календар для ХХХ. Для уникнення несприятливих ситуації обсяги дебіторської заборгованості розподілимо з урахуванням можливих прострочень оплати 15 % від суми придбання до одного місяця (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Платіжний календар ХХХ на 2022 р.

Показники	Місяці											
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Виручка від реалізації, тис. грн	18,7	25,3	20,8	24,9	25,9	20,3	17,0	24,1	23,2	16,1	18,4	11,9
70 % в поточному році	13,1	17,7	14,6	17,4	18,1	14,2	11,9	16,9	16,2	11,3	12,9	8,4
15 % в наступному році	1,2	2,8	3,8	3,1	3,7	3,9	3,0	2,6	3,6	3,5	2,4	2,8
15 % через один місяць	1,8	1,2	2,8	3,8	3,1	3,7	3,9	3,0	2,6	3,6	3,5	2,4
Доходжи від орендної плати, тис. грн	5,6	16,3	16,3	6,7	6,7	9,8	9,8	3,1	12,8	7,6	5,3	3,4
Закупівля сировини, тис. грн	9,4	12,6	10,4	12,4	12,9	10,1	8,5	12,1	11,6	8,1	9,2	6,0

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
80 % в поточному році	7,5	10,1	8,3	10,0	10,3	8,1	6,8	9,7	9,3	6,5	7,4	4,8
20 % в наступному році	2,0	1,9	2,5	2,1	2,5	2,6	2,0	1,7	2,4	2,3	1,6	1,8
Прямі витрати на оплату праці, тис. грн	3,4	4,6	3,8	4,2	4,4	3,5	3,3	4,7	4,5	4,4	5,0	3,3
Витрати на оплату праці адмінперсоналу, тис. грн	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Нарахування на ФОП, тис. грн			6,5			6,6			6,8			6,9
Сплата єдиного податку, тис. грн			10,3			9,4			9,0			6,3
Видатки всього, тис. грн	14,8	18,5	33,3	18,2	19,2	32,2	14,1	18,0	33,9	15,2	16,0	25,1
Надходження всього	21,6	37,9	37,4	31,0	31,7	31,6	28,6	25,6	35,2	26,0	24,1	16,9
Нестача (-) чи надлишок (+) платіжних засобів	6,8	19,4	4,1	12,8	12,5	-0,5	14,6	7,6	1,2	10,8	8,1	-8,2

За результатами платіжного календаря можна побачити нестачу у платіжних засобах для підприємства у червні у сумі 0,5 тис. грн та у грудні у сумі 8,2 тис. грн. Вона може бути покрита за рахунок надходжень коштів за попередні місяці.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу в підприємстві і вжиття попереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, проводиться систематичний (щоквартальний аналіз) їх фінансового стану за допомогою коефіцієнта Бівера. Здійснимо розрахунок даного показника для ХХХ з метою оцінки відношення чистого грошового потоку до зобов'язань і, на його основі, оцінки задовільності чи незадовільності структури балансу (табл. 3.9).

З таблиці видно, що коефіцієнт Бівера не відповідає нормативному значенню лише у першому кварталі. Далі відбувається зростання показника і у

четвертому кварталі він майже втричі перевищує норматив. Це свідчить, що протягом 2019 року структура балансу ХХХ є задовільною.

Таблиця 3.9

Оперативний аналіз фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнта Бівера

Показники	На кінець відповідного кварталу 2019 р.				На кінець відповідного кварталу 2020 р.				На кінець відповідного кварталу 2021 р.			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Чистий прибуток, тис. грн	16	36	53	62	12	32	54	84	17	36	53	64
Амортизація, тис. грн	5	11	16	19	4	9	16	25	10	20	30	36
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	0
Поточні зобов'язання, тис. грн	73	76	73	70	84	108	135	170	275	387	486	548
Коефіцієнт Бівера	0,142	0,316	0,472	0,583	0,098	0,202	0,277	0,340	0,028	0,041	0,049	0,052

Підприємство генерує достатній обсяг прибутку для покриття витрат по покращенню основних фондів та для розрахунку в достатньому об'ємі з поточними та довгостроковими зобов'язаннями. Невідповідність коефіцієнта нормативному значенню пояснюється нерівномірністю розподілу прибутку протягом року.

Як свідчать розрахунки, проведені в табл. 3.9, коефіцієнт Бівера у 2020 році загалом повторює динаміку 2019 року – у першому кварталі має незадовільне значення, а у другому, третьому та четвертому – відповідає нормативу, хоча уже значно менший від рівня минулого року. Це пояснюється більшим темпом зростання поточних зобов'язань у порівнянні з темпом зростання чистого прибутку. Отже у 2020 році структура балансу підприємства є задовільною. Хоча досить помітною є тенденція щодо зниження значення

коефіцієнта в порівнянні з відповідним кварталом попереднього року.

Зростання поточних зобов'язань в достатній мірі не відображається на зростанні прибутку, що може свідчити про неправильну фінансову політику керівництва підприємства щодо залучених ресурсів. Також це може негативно позначитися на іміджеві підприємства і через неспроможність вчасно розрахуватися з боргами ХХХ може в перспективі втратити не лише потенційних, а й існуючих клієнтів. Продовженням динаміки, наявної у 2019-2020 роках є тенденція у 2021 році.

Значення коефіцієнта Бівера протягом 2021 року не відповідає нормативному значенню, тобто у 2021 році ХХХ уже не здатне забезпечувати стабільність грошових потоків для оновлення основних фондів і розрахунку з власними зобов'язаннями. Це пояснюється зменшенням прибутку і зростанням поточних зобов'язань. Отже після аналізу коефіцієнта Бівера протягом 2019-2021 років можна сказати, що підприємство поступово погіршувало стан структури балансу починаючи з 2019 року.

Оскільки коефіцієнт Бівера є функцією чотирьох показників: прибутку, амортизації, поточних та довгострокових зобов'язань, то необхідно здійснити заходи щодо оптимізації їх значень.

Для збільшення прибутку підприємства рекомендується переглянути політику стосовно запасів. Так на підприємстві знаходиться досить значний їх запас, розмір якого на нашу думку є не виправданим. Реалізація даної сировини за собівартістю може принести підприємству 20 тис. грн. Дані кошти необхідно використати на погашення частини прострочених і найбільш термінових зобов'язань. Хоча при можливості уникнення цього бажано спрямувати їх у виробництво для отримання вигід у майбутньому.

Серед заходів покращення фінансового стану ХХХ слід використати реструктуризацію дебіторської заборгованості і зміну власної кредитної політики. Реструктуризація дозволить краще оцінити теперішній стан підприємства, оскільки протягом проаналізованого періоду не відбувалося формування резерву сумнівних боргів. Тобто значна частина відображеної у

балансі дебіторської заборгованості може бути не повернута. Оскільки ХХХ проводить не досить ретельну політику стосовно власних дебіторів, можна зробити припущення, що до наявності в структурі поточної кредиторської заборгованості частки боргів, повернення яких можна уникнути.

Перегляд кредиторської заборгованості має позитивно відобразитися на значенні проаналізованого раніше коефіцієнта Бівера. Стосовно зміни кредитної політики, що має призвести до зростання прибутку на 3,9 тис. грн слід зазначити, що хоч це є досить незначним зростанням прибутку, та підприємству за сьогоднішнього стану слід використовувати будь-які можливості для збільшення прибутку.

Для того, щоб спрогнозувати чи спроможне підприємство відновити задовільну структуру балансу та свою платоспроможність, здійснимо розрахунок коефіцієнта відновлення та втрати платоспроможності (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

**Оцінювання структури балансу та перспектив відновлення (втрати)
платоспроможності ХХХ**

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	на початок	на кінець	на початок	на кінець	на початок	на кінець
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,632	2,136	2,136	1,009	1,009	0,330
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,357	0,504	0,504	-0,015	-0,015	-2,026
Коефіцієнт втрати платоспроможності	x	1,131	x	x	x	x
Коефіцієнт відновлення платоспроможності	x	x	x	0,223	x	-0,004

Отже у 2019 році ХХХ має задовільну структуру балансу, оскільки коефіцієнт загальної ліквідності більший 1,5 і коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами більший 0,1. Для прогнозу можливості втрати платоспроможності доцільно розрахувати коефіцієнт втрати платоспроможності – 1,131. Таке значення показника свідчить про реальну можливість підприємства не втратити свою платоспроможність протягом

перших трьох місяців 2020 року. У 2020 році коефіцієнт загальної ліквідності і коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами не відповідають нормативним значенням, що свідчить про наявність незадовільної структури балансу.

Отже доцільно розрахувати коефіцієнт відновлення платоспроможності. Він становить 0,223, що свідчить про відсутність реальної можливості для відновлення платоспроможності у першій половині 2021 року. У 2021 році значення коефіцієнт відновлення платоспроможності показує, що підприємство має ще менше можливостей для відновлення платоспроможності. Тобто найвірогідніше ХХХ у першій половині 2021 року не зможе відновити платоспроможність.

За теперішнього стану структури балансу доцільно оцінити імовірність настання банкрутства ХХХ. На сьогодні існує декілька моделей, що дозволяють це зробити: модель Альтмана, Тафлера, Лису, Гольдера та інші. Дані моделі розроблені зарубіжними авторами і, на нашу думку в повній мірі не відображають реалії функціонування вітчизняних підприємств. Тому спробуємо спрогнозувати настання банкрутства ХХХ за допомогою української моделі – дискримінантної функції. Вихідні дані для її розрахунку наведено в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Вихідні дані для прогнозування імовірності
настання банкрутства ХХХ**

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Cash-flow, тис. грн	81,6	108,9	100,1
Середньорічна величина зобов'язань, тис. грн	80,65	248,2	361,35
Середньорічна вартість активів, тис. грн	622,3	721,1	1016,35
Чистий прибуток, тис. грн	62,3	84,1	64,2
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	160,8	262,8	334,2
Середньорічна величина виробничих запасів, тис. грн	19,8	26,6	28,6

Розрахувавши коефіцієнти для цільової функції і підставивши їх в неї

отримуємо натупні значення: у 2019 році $Z=5,136$, у 2020 році – 3,724, у 2021 році – 2,291. Тобто всі розраховані значення цільової функції відповідають нормативу, що свідчить про фінансову стійкість підприємства і відсутність загрози банкрутства. Хоча звертає на себе увагу динаміка показника – протягом проаналізованого періоду він постійно знижується. За продовження таких тенденцій можна прогнозувати невідповідність показника нормативному значенню вже у 2021 році, що відобразить раніше описану динаміку коефіцієнта Бівера.

Отже, спостерігаються негативні тенденції. Універсальна дискримінантна функція свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства у 2021 році, хоча динаміка її цільового показника є негативною. Коефіцієнт Бівера також має негативну динаміку і вже в 2021 році у жодному кварталі не відповідає нормативному значенню. Відбувається загальне погіршення стану підприємства, що відображається у зниженні прибутку в 2021 році в порівнянні з 2020 роком і значним зростанням поточної заборгованості.

Для покращення фінансового стану крім вище запропонованих заходів можна запропонувати реалізації довгострокових фінансових інвестицій, балансова вартість яких станом на кінець 2021 року складала 250,5 тис. грн. Їх реалізації навіть нижче за собівартість дозволить отримати додаткові кошти для уникнення подальшого зростання заборгованості і спрямування їх частини на погашення найбільш термінових зобов'язань. На даний час мала частина нерухомого майна використовується. Доцільним є здача майна в оренду для забезпечення додаткових грошових потоків.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного аналізу стану фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах та її критичної оцінки можна зробити наступні висновки.

1. Розвиток поняття «сектору малого бізнесу» в Україні розпочався з терміна «мале підприємство», який вперше був введений в обіг у 1990 році. Критерії віднесення підприємств до малих не одноразово переглядалися і уточнювалися. Тенденції розвитку малого бізнесу в Україні мають позитивні ознаки. Але варто зауважити, що частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств в загальному обсязі прибутку хоч поступово і зростала, та не відповідала динаміці кількості малих підприємств.

2. Малий бізнес відіграє важливу роль в економічному житті, що прослідковується на прикладі багатьох розвинутих країн. Якомога швидше слід подбати про удосконалення законодавчої бази, що стосується діяльності малих підприємств, особливо щодо їх державної підтримки та стимулювання. Малі підприємства володіють значним потенціалом для розвитку. Його використання в повній мірі дозволить не тільки підняти рівень життя населення, а й розв'язати низку інших соціально-економічних проблем, тому розвиток даного сектору підприємництва має бути домінуючим у найближчий час.

3. Здійсненням фінансово-аналітичної роботи на малих підприємствах у більшості випадків займається головний бухгалтер. До кола його обов'язків як фінансового менеджера відноситься бюджетування, оперативне управління фінансовими ресурсами, фінансово-економічний аналіз, планування, фінансово-кредитна робота, робота по реалізації інвестиційної діяльності, контроль за втіленням фінансових планів. Таке широке коло обов'язків призводить до перевантаження головного бухгалтера і неякісного або неповного виконання покладених на нього завдань. Тому для роботи на малому підприємстві доцільно залучати відповідних фахівців.

4. Статутний капітал ХХХ становить 131 тис. грн. Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг у 2021 році становила 334 тис. грн, що дозволяє

підприємству перебувати на спрощеній системі оподаткування і бути платником єдиного податку. На основі здійснених в роботі розрахунків можна говорити про доцільність перебування на даній системі оподаткування, оскільки мінімізується обсяг сплачених податків.

5. Оцінка фінансового стану підприємства свідчить про переважання негативних тенденцій серед розрахованих показників. На кінець 2021 року коефіцієнти абсолютної (0,0004), швидкої (0,277) та загальної (0,330) ліквідності не відповідали нормативним значенням. На основі розрахованого значення коефіцієнта відновлення платоспроможності (-0,004) можна говорити про неспроможність підприємства відновити свою платоспроможність у першій половині 2021 року. Дохід ХХХ протягом проаналізованого періоду має позитивну динаміку. Динаміка прибутку відрізняється від динаміки загальної суми отриманих доходів – прибуток зростає у 2020 році на 35,0 % а у 2021 році знижується майже до рівня 2019 року. Поточні зобов'язання протягом аналізованого періоду збільшились майже у 8 разів. Показники рентабельності характеризуються негативними тенденціями.

6. На основі проведеного аналізу фінансових показників діяльності підприємства ХХХ можна говорити про наявність негативних тенденцій в його розвитку. Одночасно із зростанням вартості необоротних та оборотних активів не відбувається відповідного зростання прибутку. Це пояснюється швидкими темпами зростання витрат виробництва та відображається у незадовільному стані показників рентабельності. Показники ліквідності також свідчать про неспроможність ХХХ розрахуватися з власними зобов'язаннями, при чому навіть показник загальної ліквідності у 2021 році не відповідає нормативному значенню.

7. На основі аналізу управління фінансами у ХХХ було виявлено, що поріг рентабельності у вартісному виразі має позитивні тенденції. Так, у 2019 році він становить 37 тис. грн, у 2020 році також 37 тис. грн, а у 2021 році зростає до 91 тис. грн (на 142,8 %). Розрахунок операційного важеля виявив зростання залежності прибутку від виручки до 2,0. При оцінці кредитної

політики було встановлено, що при збільшенні терміну розрахунків з дебіторами до 60 днів прогнозується зростання доходу на 3,9 тис. грн. Значення ефекту фінансового лівериджу дає змогу стверджувати, що підприємство в незначних сумах може використовувати кредити банків.

8. Фінансовий стан підприємства можна покращити за рахунок зміни кредитної політики, реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості, поліпшення ступеня використання необоротних активів, реалізації частини запасів, що знаходяться на складі і виступають у якості резерву, реалізації довгострокових фінансових інвестицій, які займають значну частку в структурі необоротних активів. Здійснення всіх цих заходів дозволить підприємству генерувати додаткові грошові потоки, але це ще не є критерієм стабільного функціонування підприємства в майбутньому. Важливо правильно і ефективно їх розподілити на потреби виробництва та погашення постійно зростаючої поточної заборгованості.

На основі проведеного дослідження діяльності ХХХ можна внести наступні пропозиції щодо її удосконалення:

- для збільшення прибутку ХХХ рекомендується переглянути політику стосовно формування, зберігання та використання запасів, оскільки на підприємстві знаходиться досить значний їх запас, розмір якого є не виправданим;

- серед заходів покращення фінансового стану ХХХ слід використати реструктуризацію дебіторської заборгованості і зміну власної кредитної політики. Реструктуризація дозволить краще оцінити теперішній стан підприємства, оскільки протягом проаналізованого періоду не відбувалося формування резерву сумнівних боргів, а зміна кредитної політики дозволить збільшити прибуток. Необхідно переглянути склад поточних зобов'язань з метою виявлення можливостей для часткового їх відстрочення;

- складання платіжного календаря дозволить підприємству контролювати рівень своєї платоспроможності і уникати подальшого зростання поточної заборгованості.