

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Методичні рекомендації
до тренінгу
"ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА"
для студентів напряму підготовки
6.030508 "Фінанси і кредит"
денної форми навчання

Харків. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015

Затверджено на засіданні кафедри фінансів.
Протокол № 15 від 23.04.2015 р.

Самостійне електронне текстове мережне видання

Укладачі: Кузенко Т. Б.
Литовченко О. Ю.
Сабліна Н. В.

М 54 Методичні рекомендації до тренінгу "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" для студентів напряму підготовки 6.030508 "Фінанси і кредит" денної форми навчання : [Електронне видання] / уклад. Т. Б. Кузенко, О. Ю. Литовченко, Н. В. Сабліна. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 85 с. (Укр. мов.)

Подано методичні рекомендації до розроблення та проведення тренінгу, вміщено програму тренінгового навчання, методи, форми, техніки, вправи, які використовуються у тренінгу, зміст самостійної роботи студентів, систему контролю та оцінювання навчальних результатів студентів.

Рекомендовано для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання.

Вступ

Основна мета тренінгу полягає в тому, що професійна підготовка студента – це тренування нових навичок, необхідних для успішної роботи в умовах мінливого конкурентного середовища. Навичкам не можна навчитися, їх можна тільки тренувати. Тренінг дає змогу об'єднати процес передання нових знань з тренування управлінських навичок.

Одним з головних принципів тренінг-навчання є його зв'язок зі змістом професійної діяльності і досвідом учасників, а також його спрямованість на постійне оновлення знань та формування відповідних компетентностей. Процеси ефективного навчання тісно пов'язані зі змінами установок і стереотипів, із освоєнням нових можливостей і нових рішень. Будь-які зміни, у тому числі й навчального досвіду учасників тренінгу, відбуваються лише у тому разі, коли існує зацікавленість у їх реалізації. Тому серед завдань викладача – формування бажаних установок, нового ставлення до справи, створення нової мотивації до змін, розробки механізму для реалізації таких змін.

Проведення тренінгу на тему "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" має особливу актуальність, тому що дозволяє перевести в практичну площину систему набутих теоретичних знань щодо оцінювання фінансового потенціалу підприємства.

З метою підсилення практичної підготовки з фінансів підприємств доцільно проводити тренінг, що надасть змогу здобути компетентності щодо визначення та використання результатів аналітичних досліджень у фінансовій сфері діяльності підприємства з метою визначення його фінансового потенціалу. Проведення традиційних практичних занять, які зводяться до виконання завдань, спрямованих на обчислення певних показників фінансового стану та розвитку підприємств, на підставі яких обґрунтовуються висновки щодо прийняття рішень в галузі фінансової діяльності, не дають змогу студенту усвідомити практичну значущість усіх інструментів впливу на коригування завдань, що ставляться перед фінансовими підрозділами підприємств. У зв'язку із цим необхідно підключати такі технології, які б давали змогу в режимі реального часу залежно від змін середовища застосовувати певні інструменти оцінювання фінансової діяльності підприємства та брати на себе відповідальність за прийняті рішення.

1. Мета, завдання тренінгу та компетентності, що формуються

Цільовою аудиторією у процесі проведення тренінгу є студенти 3-го курсу, особливістю яких є знання теоретичної бази з фінансів підприємств, що узагальнено та доповнено в межах навчальної дисципліни "Фінанси підприємств", але відсутність достатніх вмінь, навичок та досвіду використання цього інструментарію в реальних умовах, тобто у процесі прийняття аналітичних рішень.

Метою тренінгу "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" є формування у студентів системи компетентностей щодо складання висновків і рекомендацій стосовно поліпшення фінансового потенціалу підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

1. Розподілити обов'язки та відповідальність в процесі оцінювання фінансового потенціалу підприємства.
2. Визначити об'єкт дослідження.
3. Провести фінансову діагностику підприємства.
4. Визначити рівень фінансового потенціалу підприємства.
5. Сформувати аналітичну записку щодо фінансового потенціалу підприємства.

Під час проведення тренінгу у студентів мають сформуватися певні професійні, особистісні та когнітивні компетентності.

Згідно з Національною рамкою кваліфікацій перелік предметних компетентностей в аспекті тематики тренінгу та опис кваліфікаційних характеристик 6 рівня ("бакалавр") наведено в табл. А.1 та додатку А.

Таким чином, **перелік професійних компетентностей** згідно з тематикою тренінгу "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" такий:

здатність розподіляти обов'язки та відповідальність у процесі оцінювання фінансового потенціалу підприємства;

здатність досліджувати та аналізувати зміни показників фінансової діяльності підприємства;

здатність приймати рішення щодо визначення перспективних шляхів розвитку підприємства;

здатність проводити експрес-діагностику фінансового становища підприємства;

здатність формувати аналітичні звіти можливостей подальшого розвитку підприємства;

здатність використовувати моделі оцінювання фінансового потенціалу.

Таблиця 1

Компетентності, якими мають володіти випускники напряму підготовки "Фінанси і кредит" освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" після тренінгу за темою "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства"

Знання	Уміння	Комунікація	Автономність і відповідальність
<i>Компетентність</i> – це здатність вирішувати завдання і проблеми у сфері оцінювання фінансового потенціалу підприємства або в процесі тренінгу, що передбачає проведення досліджень та характеризується невизначеністю умов і вимог			
Спеціалізовані концептуальні знання щодо оцінювання фінансового потенціалу підприємства, набуті в процесі навчання та професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи. Критичне осмислення проблем у галузі створення фінансового потенціалу	Розв'язання складних завдань з оцінювання фінансового потенціалу підприємства, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної чи недостатньої інформації та суперечливих вимог. Проведення дослідницької діяльності щодо оцінювання фінансового потенціалу підприємства	Зрозуміле і недвояке донесення власних висновків щодо наданих рекомендацій в галузі оцінювання фінансового потенціалу підприємства, а також знань і пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються	Прийняття фінансових рішень, що потребує застосування нових підходів та прогнозування грошових потоків на підприємстві, оцінювання капіталу та прибутку підприємства. Відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінювання стратегічного розвитку команди, здатність до подальшого навчання

Перелік особистісних та когнітивних компетентностей:

здатність до вирішення нестандартних завдань; здатність проявляти гнучкість мислення та креативність;

здатність до налагодження міжособистісних відносин (здатність працювати у команді);

здатність зробити усну презентацію; здатність у разі великого завантаження якісно виконувати різні завдання одночасно та грамотно систематизуючи різні завдання за пріоритетністю;

здатність переробляти зростаючу масу інформації та володіння інформаційними технологіями; навички управління інформацією;

уміння знаходити та аналізувати інформацію з різних інформаційних джерел;

здатність до критики та самокритики (критичне мислення; здатність формулювати критичні судження);

здатність формулювати думки та висловлювати їх; здатність застосовувати знання на практиці;

здатність брати на себе відповідальність за прийняття фінансових рішень.

2. Програма тренінгового навчання

Серед основних завдань тренінгу: орієнтація на кінцеві результати в практичній діяльності, визначення нових виробничих цілей; згуртування колективу та вдосконалення професійної майстерності; посилення мотивації та ентузіазму студентів; удосконалення навичок спілкування. Одним із найважливіших завдань тренінгу є використання набутого досвіду професійної діяльності учасників та формування нового. Результати цієї роботи потребують нових підходів до подальшого використання сформованих компетентностей в організаційних процесах.

Організаційна структура тренінгу за темою "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" наведена в табл. 2.

Таким чином, запропонований тренінг за темою "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" розрахований на 5 днів (1 800 хв).

**Організаційна структура тренінгу за темою
"Оцінювання фінансового потенціалу підприємства"**

Послідовність виконання навчальних процедур	Метод/вид активності	Тривалість, хвилин
1	2	3
День перший		
Вступна частина		
1. Вступне слово тренера (ознайомлення студентів з метою, завданнями, критеріями оцінювання та переліком компетентностей, котрі він отримає під час тренінгу)	Банки візуального супроводу	15
2. Знайомство (презентація тренера та учасників тренінгу)	Технологія "Круг"	10
3. Правила поведінки в процесі проведення тренінгу	Технологія "Круг", фліп-чарт	10
4. Визначення сподівань учасників від тренінгу	Банки візуального супроводу	10
5. Об'єднання учасників у групи	Технологія "Пазли"	10
6. Узгодження графіка роботи та видача завдань	Банки візуального супроводу	5
7. Перерва	Кава-брейк	10
Основна частина		
8. Міні-лекція "Завдання оцінювання фінансового потенціалу підприємства"	Міні-лекція, банки візуального супроводу	15
9. Видання вихідної інформації для кожної групи	Міні-лекція, роздавальний матеріал	10
10. Розподіл обов'язків та відповідальності за формування висновків на основі аналізу фінансового потенціалу підприємства	Робота в малих групах	10
11. Тренер пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Які основні напрями оцінювання фінансового потенціалу підприємства?"	Метод мозкового штурму, фліп-чарт	10
12. Перерва	Обід	30
13. Тренер дає завдання створити об'єднану міні-групу фінансових аналітиків з метою оцінювання фінансового потенціалу підприємства. У ході цього тренер пропонує врахувати такі етапи: обрати підприємство для дослідження, зробити фінансово-економічну характеристику підприємства, аналіз капіталу підприємства, оцінювання стану та ефективності використання основного та оборотного капіталів підприємства,	Інформація мережі Інтернет, робота в малих групах	90

Продовження табл. 2

1	2	3
аналіз структури та ефективності використання основного та оборотного капіталів підприємства, аналіз формування та напрямів використання прибутку підприємства, визначення беззбиткового обсягу виробництва продукції, аналіз руху грошових коштів		
14. Рухавки (з метою досягнення групової згуртованості, спрацьованості)	Рухавка	20
15. Сформувані перелік цільових орієнтирів та фінансових інструментів для аналізу фінансового потенціалу підприємства	Робота в малих групах	25
16. Перерва	Кава-брейк	10
Завершальна частина	Робота в малих групах	
17. Підготовка презентації		15
18. Презентація набору цільових фінансових інструментів для аналізу фінансового потенціалу підприємства	Презентація, групова дискусія	35
19. Підбиття підсумків та завершення роботи дня	Зворотний зв'язок (анкетування)	20
День другий		
Вступна частина		
1. Вступне слово тренера (пропонується згадати, яка мета, завдання тренінгу; визначається, що запам'яталось під час попереднього дня тренінгу)	Банки візуального супроводу	15
2. Визначення сподівань учасників від тренінгу	Банки візуального супроводу	15
3. Об'єднання учасників у групи	Технологія "Пазли"	10
4. Узгодження графіка роботи та роздавання завдань	Банки візуального супроводу	15
5. Перерва	Кава-брейк	10
Основна частина		
6. Роздавання вихідної інформації для кожної групи	Міні-лекція, роздавальний матеріал	15
7. Розподіл обов'язків та відповідальності за формування висновків на основі аналізу капіталу підприємства	Робота в малих групах	15
8. Тренер пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Чим характеризується оптимальна структура капіталу підприємства?"	Метод мозкового штурму, фліп-чарт	15
9. Перерва	Обід	30

Продовження табл. 2

1	2	3
10. Тренер дає завдання: пропонує представити об'єднану міні-групу фінансових аналітиків щодо оцінювання структури капіталу підприємства. У ході цього тренер пропонує врахувати такі етапи: економічна характеристика капіталу підприємства, джерела формування капіталу підприємства, аналіз капіталу підприємства, оцінювання результатів аналізу капіталу підприємства	Інформація мережі Інтернет, робота в малих групах	90
11. Рухавки (з метою досягнення групової згуртованості, спрацьованості)	Рухавка	20
12. Сформувані перелік орієнтирів та фінансових інструментів для аналізу капіталу підприємства	Робота в малих групах	25
13. Перерва	Кава-брейк	10
Завершальна частина	Робота в малих групах	
14. Підготовка презентації		20
15. Презентація результатів аналізу капіталу підприємства	Презентація, групова дискусія	40
16. Підбиття підсумків та завершення роботи дня	Зворотний зв'язок (анкетування)	20
День третій		
Вступна частина		
1. Вступне слово тренера (пропонується згадати, яка мета, завдання тренінгу; визначається, що запам'яталось під час попереднього дня тренінгу)	Банки візуального супроводу	15
2. Визначення сподівань учасників від поточного дня тренінгу	Банки візуального супроводу	15
3. Об'єднання учасників у групи	Технологія "Пазли"	10
4. Узгодження графіка роботи та роздавання завдань	Банки візуального супроводу	15
5. Перерва	Кава-брейк	10
Основна частина		
6. Роздавання вихідної інформації для кожної групи	Міні-лекція, роздавальний матеріал	15
7. Розподіл обов'язків та відповідальності за формування висновків на основі аналізу основних та оборотних коштів підприємства	Робота в малих групах	15
8. Тренер пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Як впливає структура основних та оборотних коштів на фінансовий потенціал підприємства?"	Метод мозкового штурму, фліп-чарт	15
9. Перерва	Обід	30

Продовження табл. 2

1	2	3
10. Тренер дає завдання: пропонує представити об'єднану міні-групу, як на першому дні тренінгу. У ході цього тренер пропонує врахувати такі етапи: економічна характеристика основних та оборотних коштів підприємства, джерела формування основних та оборотних коштів підприємства, прийоми аналізу основних та оборотних коштів підприємства, оцінювання результатів аналізу основних та оборотних коштів	Інформація мережі Інтернет, робота в малих групах	90
11. Рухавки (з метою досягнення групової згуртованості, спрацьованості)	Рухавка	20
12. Сформувані перелік орієнтирів та фінансових інструментів для аналізу основних та оборотних коштів підприємства	Робота в малих групах	25
13. Перерва	Кава-брейк	10
Завершальна частина	Робота в малих групах	
14. Підготовка презентації		20
15. Презентація результатів аналізу основних та оборотних коштів підприємства	Презентація, групова дискусія	40
16. Підбиття підсумків та завершення роботи дня	Зворотний зв'язок (анкетування)	20
День четвертий		
Вступна частина		
1. Вступне слово тренера (пропонується згадати, яка мета, завдання тренінгу; визначається, що запам'яталось під час попередніх днів тренінгу)	Банки візуального супроводу	15
2. Визначення сподівань учасників від поточного дня тренінгу	Банки візуального супроводу	15
3. Об'єднання учасників у групи	Технологія "Пазли"	10
4. Узгодження графіка роботи та роздавання завдань	Банки візуального супроводу	15
5. Перерва	Кава-брейк	10
Основна частина		
6. Роздавання вихідної інформації для кожної групи	Міні-лекція, роздавальний матеріал	15
7. Розподіл обов'язків та відповідальності за формування висновків на основі аналізу прибутку підприємства	Робота в малих групах	15
8. Тренер пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Які існують фактори впливу на прибуток підприємства?"	Метод мозкового штурму, фліп-чарт	15
9. Перерва	Обід	30

Продовження табл. 2

1	2	3
10. Тренер дає завдання: пропонує представити об'єднану міні-групу, як на першому дні тренінгу. У ході цього тренер пропонує врахувати такі етапи: економічна характеристика основних та оборотних коштів підприємства, джерела формування основних та оборотних коштів підприємства, прийоми аналізу основних та оборотних коштів підприємства, оцінювання результатів аналізу основних та оборотних коштів	Інформація мережі Інтернет, робота в малих групах	90
11. Рухавки (з метою досягнення групової згуртованості, спрацьованості)	Рухавка	20
12. Сформувані перелік орієнтирів та фінансових інструментів для аналізу прибутку підприємства	Робота в малих групах	25
13. Перерва	Кава-брейк	10
Завершальна частина	Робота в малих групах	
14. Підготовка презентації		20
15. Презентація результатів аналізу прибутку підприємства	Презентація, групова дискусія	40
16. Підбиття підсумків та завершення роботи дня	Зворотний зв'язок (анкетування)	20
День п'ятий		
Вступна частина		
1. Вступне слово тренера (пропонується згадати яка мета, завдання тренінгу; визначається, що запам'яталось під час попередніх днів тренінгу)	Банки візуального супроводу	15
2. Визначення сподівань учасників від поточного дня тренінгу	Банки візуального супроводу	10
3. Об'єднання учасників у групи	Технологія "Пазли"	15
4. Узгодження графіка роботи та роздавання завдань	Банки візуального супроводу	10
5. Перерва	Кава-брейк	
Основна частина		15
6. Роздавання вихідної інформації для кожної групи	Міні-лекція, роздавальний матеріал	15
7. Розподіл обов'язків та відповідальності за формування висновків на основі аналізу основних та оборотних коштів підприємства	Робота в малих групах	15
8. Тренер пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Як формується чистий грошовий потік підприємства?"	Метод мозкового штурму, фліп-чарт	30
9. Перерва	Обід	

1	2	3
10. Тренер дає завдання: пропонує представити об'єднану міні-групу, як на першому дні тренінгу. У ході цього тренер пропонує врахувати такі етапи: розподіл витрат на умовно-постійні та умовно-змінні, визначення маржинального прибутку, визначення точки беззбитковості аналітичним та графічним методами	Інформація мережі Інтернет, робота в малих групах	90
11. Рухавки (з метою досягнення групової згуртованості, спрацьованості)	Рухавка	20
12. Сформувані перелік орієнтирів та фінансових інструментів для аналізу беззбитковості підприємства	Робота в малих групах	25
13. Перерва	Кава-брейк	10
Завершальна частина	Робота в малих групах	
14. Підготовка презентації		20
15. Презентація результатів дослідження фінансового потенціалу підприємства	Презентація, групова дискусія	40
16. Підбиття підсумків та завершення роботи дня	Зворотний зв'язок (анкетування)	20

3. Змістова структура тренінгу

Змістова структура тренінгу за тему "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" – вступний, основний та підсумковий блоки наведено в табл. 3.

Особливу увагу слід приділити змісту міні-лекції, згідно зі структурою проведення тренінгу за темою "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства".

Сучасний термін "потенціал підприємства" – це максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Для кожного підприємства актуальна проблема наявності грошових коштів, ліквідність не грошових активів, а також здатність залучити додаткові інвестиції для розвитку або можливість отримати кредити від різних фінансово-кредитних установ (у першу чергу, від комерційних банків).

Змістова структура тренінгу. Перший день

Етап	Змістовні блоки	Очікувані результати
Вступний блок	<p>Ознайомлення студентів із метою, завданнями, критеріями оцінювання та переліком компетентностей, які він отримає під час тренінгу.</p> <p>Визначення очікувань від тренінгу. Визначення правил та умов тренінгу.</p> <p>Об'єднання студентів у малі групи для виконання завдань тренінгу</p>	<p>Визначення очікувань студентів від тренінгу. Формування робочого клімату.</p> <p>Прийняття правил проведення тренінгу.</p> <p>Визначення критеріїв оцінювання результатів тренінгу. Сформовані малі групи кількістю 4 – 6 осіб</p>
Основний блок	<p>Стисле висвітлення питань, які будуть запропоновані для розгляду під час проведення тренінгу з рекомендацією необхідної для розгляду літератури (використання мінілекцій).</p> <p>Перерва на каву.</p> <p>Тренер проводить розминку. Тренер, використовуючи метод мозкового штурму, пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Які основні напрями оцінювання фінансового потенціалу підприємства".</p> <p>Перерва на каву</p>	<p>Визначення напрямів оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Результати оцінювання фінансового потенціалу підприємства, орієнтири та фінансові інструменти для аналізу фінансового потенціалу підприємства (використовуючи методичні рекомендації щодо оцінювання фінансового потенціалу підприємства)</p>
Підсумковий блок	<p>Презентація за результатами роботи (кожна група). Оцінювання результатів проведеного першого дня тренінгу (міні-група отримує анкету, в яких оцінює роботу конкурентних міні-груп. Підбиття підсумків проходження першого дня тренінгу та завершення роботи. Обмін думками</p>	<p>Загальні рекомендації до інструментів оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Визначення напрямів та об'єктів оцінювання фінансового потенціалу підприємства</p>

Залучення додаткових коштів для свого розвитку є однією з найголовніших проблем більшості українських підприємств. Сьогодні багато говорять про відсутність інвестицій в економіку України, відсутність у підприємств фінансових ресурсів, незбалансованість грошових потоків, що приводить їх на межу банкрутства. Вирішення цих проблем залежить від різних факторів, але особливе значення має фінансовий потенціал підприємства.

В економічній літературі не існує загальноприйнятого визначення потенціалу підприємства, але багато науковців сходяться у тому, що це –

наявність засобів, запасів, джерел для досягнення конкретної мети (ресурсний підхід), а також сукупність можливостей, які має підприємство. Виробничий потенціал – це реальний обсяг продукції, який можна виготовити за умови певного використання всіх ресурсів, а також потенційних можливостей виробництва, наявності факторів виробництва та забезпеченості його основними видами ресурсів

У науковій літературі застосовується така категорія, як виробничо-економічний потенціал підприємства. Її сутність полягає в тому, що об'єднання виробничого і фінансового потенціалу – це об'єднання спроможностей (у вигляді ресурсів) і можливостей (у вигляді економічного механізму як можливості використання ресурсів). Вважається, що виробничо-економічний потенціал найбільш повно відповідає категорії загального потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал є складовою виробничого потенціалу і нарівні з трудовим, науковим потенціалом основними фондами входить до загальної групи "ресурси". Виходячи із загального визначення, фінансовий потенціал – це теж сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. Спроможності – це всі його фінансові ресурси. Тобто в міру накопичення потенціалу перед підприємством відкриваються нові шляхи для його подальшого розвитку.

Перш ніж детально розглянути фінансовий потенціал підприємства визначимося, яке місце він займає у загальному виробничо-економічному потенціалі.

Згідно з дослідженнями фінансовий потенціал є складовою частиною виробничого потенціалу. Вони пропонують таку його структуру (табл. 4).

Таблиця 4

Структура виробничо-економічного потенціалу (загального потенціалу) підприємства

Виробничий потенціал	Економічний потенціал
1. Ресурси: 1.1) трудовий потенціал; 1.2) основні фонди; 1.3) фінансовий потенціал. 2. Науково-технічний потенціал: 2.1) технологія; 2.2) інформація; 2.3) наукові роботи	1. Управління інфраструктурою. 2. Потужність виробничого потенціалу. 3. Маркетинг. 4. Матеріально-технічне забезпечення

Згідно із цією структурою, фінансовий потенціал є складовою тільки виробничого потенціалу, причому саме його ресурсної частини. Але слід розглянути його з погляду категорій спроможностей та можливостей. Тоді можна запропонувати структуру фінансового потенціалу, наведену на рис. 1.



Рис. 1. Склад і структура фінансового потенціалу підприємства

Варто розглянути детальніше кожну позицію цієї структури. Так, до фінансових ресурсів, що формуються під час заснування підприємства, належать внески до статутного фонду.

Ресурси, що формуються під час діяльності підприємства можна класифікувати так:

1. Власні та прирівняні до них кошти:
 - 1.1) надходження:
 - 1.1.1) амортизаційні відрахування;
 - 1.1.2) цільові надходження;

- 1.1.3) стійкі пасиви;
- 1.1.4) цільові внески членів трудового колективу;
- 1.1.5) інші види надходжень;
- 1.2) доходи:
 - 1.2.1) валовий та чистий дохід, прибуток від основної діяльності;
 - 1.2.2) прибуток від інвестиційної діяльності;
 - 1.2.3) прибуток від фінансової діяльності;
 - 1.2.4) прибуток від надзвичайних подій.
- 2. Мобілізуються на фінансовому ринку:
 - 2.1) надходження від емісії акцій, облігації та інших видів цінних паперів;
 - 2.2) кредитні інвестиції.
- 3. Поступають у порядку розподілу грошових надходжень:
 - 3.1) фінансові ресурси, які надійшли від галузевих структур, концернів, асоціацій;
 - 3.2) страхові відшкодування;
 - 3.3) бюджетні субсидії;
 - 3.4) інші види ресурсів.

До системи управління фінансами на підприємстві потрібно віднести наявність кадрів, які мають відповідну кваліфікацію, досвід роботи та здатні приймати грамотні рішення стосовно використання фінансових ресурсів підприємства. Тобто наскільки підприємство забезпечене такими кадрами і яку зарплату воно готове платити за їх працю. Крім того, до цієї системи потрібно включити функціональне забезпечення, тобто:

правове (наявність законів, постанов, нормативних актів щодо використання фінансів, грошей на підприємстві, а також інструкцій, правил, що регулюють цю діяльність);

інформаційне;

програмне;

забезпечення засобами роботи (персональні комп'ютери, локальні інформаційні мережі тощо).

Можливості, які створюють фінансовий потенціал, можна поділити на можливості 1-го та 2-го роду. Можливості першого роду – це той механізм, за допомогою якого можна реалізувати, використати наявні фінансові ресурси для досягнення цілей підприємства. Без цього ресурси або будуть лежати мертвим вантажем на підприємстві, або будуть розпорошені, що призведе до зменшення не тільки фінансового потенціалу, а й загального потенціалу підприємства.

До фінансового механізму, який є на підприємстві, належать:
структурні підрозділи та їх взаємодія між собою, з підприємством та із зовнішнім середовищем;
методи управління;
фінансові важелі.

До структурних підрозділів, що мають входити до фінансового потенціалу, належить, перш за все, фінансовий відділ, орієнтовна його схема, з урахуванням усіх його функцій.

В основному на підприємствах фінансовими ресурсами займається фінансовий відділ, але право розпорядження ними мають також директор та головний бухгалтер. Тобто ця структура також містить кількість посад, а також перелік зобов'язань кожного фінансового робітника та коло повноважень і відповідальності.

На підприємстві можуть використовуватися: прогнозування, планування, інвестування, кредитування, оподаткування, самофінансування, система розрахунків, матеріальне стимулювання і відповідальність, страхування, оренда, лізинг, факторинг; форфейтинг, взаємовідносини із засновниками, суб'єктами господарювання та інші методи управління фінансовими ресурсами.

До фінансових важелів відносяться: дохід, прибуток, амортизаційні вирахування, ціна, податки, орендна плата, фінансові санкції, банківський відсоток, цільові грошові фонди, пайові внески, інвестиції, форми розрахунків, види кредитів, дисконт.

У разі дії можливостей 1-го роду на спроможності відбувається їх реалізація, у підприємства з'являються можливості 2-го роду, тобто напрями розвитку подальшої діяльності. Насамперед, фінансовий потенціал стає індикатором виникнення вартісних диспропорцій на підприємстві, що дуже важливо для його здатності утримувати фінансову рівновагу.

Це дає можливість контролювати фінансово-господарську діяльність. Залежно від обсягу фінансового потенціалу та характеристики фінансового стану підприємства воно має можливості самофінансування та своди власної діяльності, відносної фінансової незалежності. Крім того, може залучати до підприємства грошові кошти у вигляді кредитів, інвестицій, позик тощо. Тобто ця можливість дає уявлення про те, скільки коштів підприємство з даним фінансовим потенціалом може залучити тільки завдяки своєму фінансовому потенціалу, абстрагуючись від виду проекту, на який вони залучаються, його прибутковості та ін.

За даним підходом фінансовий потенціал повинен займати більш значне місце у складі виробничо-економічного потенціалу.

Для того щоб проводити дослідження, необхідно визначитися із способами вимірювання тих чи інших показників. Фінансовий потенціал краще всього вимірювати у грошових одиницях. Щоб приймати оптимальні рішення щодо відновлення і подальшого розвитку потенціалу підприємства, правильного уявлення його перспективи та використання для досягнення поставлених цілей, управлінським структурам потрібно спочатку оцінити реальний стан потенціалу. Фінансовий потенціал повинен відображати можливості підприємства з фінансування не тільки виробництва продукції, а й всієї діяльності підприємства. Оцінювання фінансового потенціалу, його ресурсів і резервів збереження та подальшого розвитку необхідне для створення загального, адаптованого до ринкового середовища потенціалу підприємства.

Основними принципами оцінювання будь-якого потенціалу підприємства є:

- системний підхід;

- об'єднання кількісного вимірювання і якісного оцінювання;

- об'єднання ресурсного та управлінського підходів;

- оцінювання стану та відновлення потенціалу.

Оцінювання фінансового потенціалу повинне охоплювати його основні складові, стан внутрішніх зв'язків між ними, що формують його цілісність, зв'язки потенціалу з іншими видами потенціалів та зовнішнім середовищем.

Економічні дослідження у сфері потенціалу пов'язані здебільшого з оцінювання ефективності роботи підприємства, визначенням їхнього фінансового стану і конкурентоспроможності. Вони, як правило, орієнтовані на виявлення динаміки фактичних показників чи прогнозу можливості їхнього планового збільшення (зниження). Пропонуються також методики визначення обсягів виробництва, валового доходу, прибутку, фондоддачі, рентабельності капіталу й інших показників і визначення впливу на них різних чинників, а також тенденцій їхніх майбутніх змін. Проте практично відсутні методичні розробки у сфері оцінювання й управління потенціалом підприємства загальнодержавного значення. У цілому спроби вирішити ці питання без урахування специфіки функціонування тих чи інших суб'єктів господарювання мали місце в окремих наукових дослідженнях. Проте здебільшого вони стосувалися питань оцінювання потен-

ціалу підприємств та промисловості, що й зумовлювало акцентування уваги на методах виміру та оцінювання проектних виробничих потужностей підприємства.

Якщо економічний потенціал підприємства є сукупною можливістю використання сконцентрованих ресурсів, то можна стверджувати, що він має статичний характер, і для переведення цих ресурсів у динамічний стан необхідна рушійна сила, якою щодо підприємств загальнодержавного значення є фінансовий потенціал. Якщо ж діяльність підприємства загальнодержавного значення розглядати через призму його фінансово-економічного потенціалу, то її можна зобразити схематично (рис. 2).

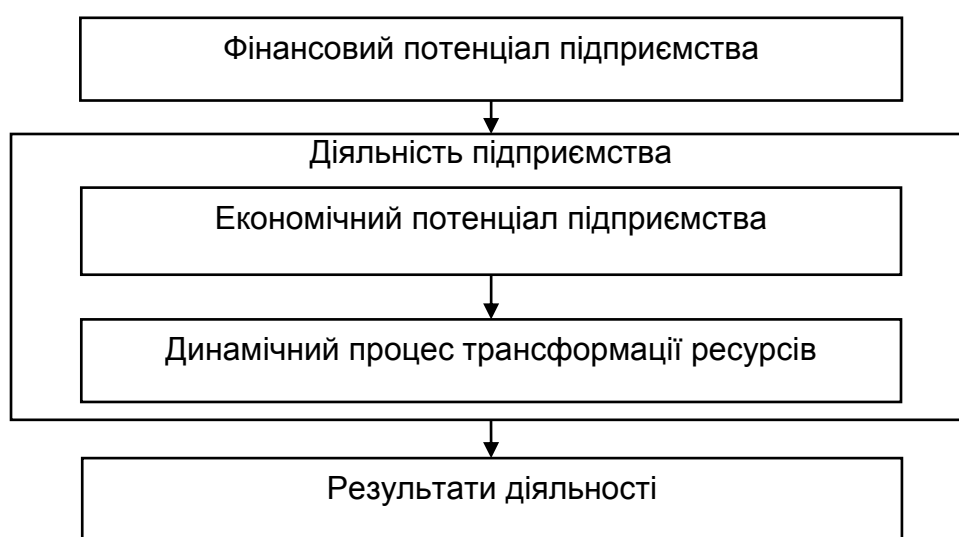


Рис. 2. **Схема реалізації потенціалу підприємства**

Таким чином, фінансово-економічний потенціал підприємства – це функціонально взаємопов'язана сукупність економічного та фінансового потенціалів, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей і напрямів розвитку підприємства.

Фінансовий потенціал є сукупністю фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності, й характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Виокремлення фінансового потенціалу зумовлене специфікою діяльності підприємств загальнодержавного значення, оскільки більшість їх програм фінансується через відомчі органи різних рівнів, тому обсяги діяльності таких підприємств обмежені розміром виділених фінансових ресурсів без практичної можливості пошуку й виявлення альтернативних їхніх

джерел. Таким чином, фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у результати діяльності підприємства. До певної міри фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємств. Не менш важлива і його роль у відтворювальних процесах на підприємстві. У ході оцінювання фінансового потенціалу треба враховувати такі показники, як обсяг власних коштів, можливість отримання додаткових коштів у вигляді цільового фінансування, обсяг дебіторської заборгованості (цей параметр враховується зі зворотним знаком, оскільки хоча наявність такого показника в процесі господарської діяльності може бути обґрунтованою, проте нарощуванню потенціалу сприяє його зменшення, а не збільшення); оперативність управління фінансами тощо.

Звідси можна зробити висновок, що фінансово-економічний потенціал формує основу для виробництва певного обсягу та асортименту продукції, побудови моделей мінімізації збитків та максимізації прибутку, визначення оптимального співвідношення компонентів виробничої, фінансової та організаційної структури управління й інших економічних механізмів. Уміння підприємства максимально використовувати власний фінансово-економічний потенціал значною мірою зумовлює його життєздатність і конкурентоспроможність.

Проте фінансово-економічний потенціал не тільки полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких спроможностей в економічні блага і таким чином максимально задовольняти інтереси підприємства й суспільства. Не будучи постійною величиною, фінансово-економічний потенціал підприємства також, як інші елементи виробництва, схильний до постійних змін, а тому потребує особливих підходів до управління. Тривале переривання процесу відтворення фінансово-економічного потенціалу гальмує або зовсім зупиняє розвиток підприємства. Власне, три компоненти – фінанси, трудові і матеріальні ресурси, а також засоби праці є підставою для виділення трьох складових повного фінансово-економічного потенціалу підприємства – ресурсної, виробничої і фінансової. Зокрема перший компонент має статичний характер, а два наступні – динамічний. Причому динамічність виробничої складової зумовлюється впливом на неї фінансової складової потенціалу.

Сенс і роль фінансово-економічного потенціалу може бути розглянуто й з позиції взаємозв'язків між його компонентами та результативністю діяльності підприємства в цілому (рис. 3).

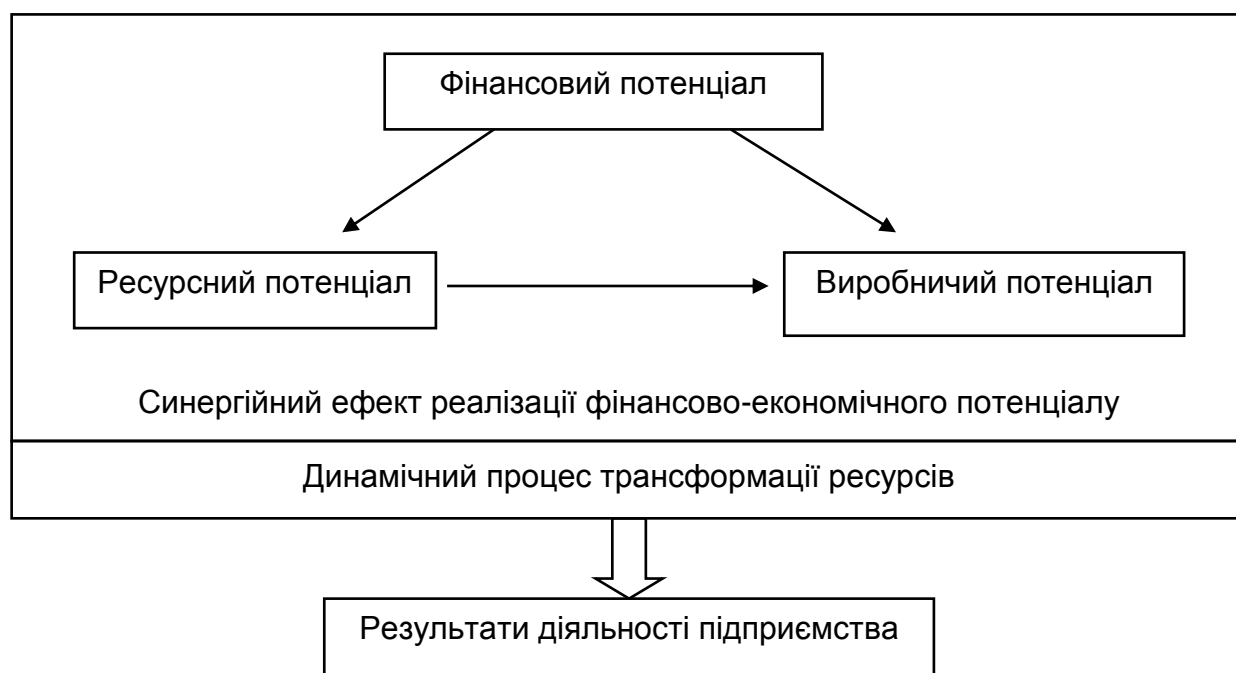


Рис. 3. Взаємозв'язки компонентів фінансово-економічного потенціалу підприємства

Як можна бачити, між компонентами фінансово-економічного потенціалу підприємства загальнодержавного значення існують взаємозалежності, які мають ієрархічний характер, що пов'язано з тим, що ресурсний потенціал підприємства виступає основою і необхідною умовою у здійсненні виробничо-господарської діяльності. Проте для активнішого використання ресурсів у виробничому процесі треба залучити рушійні сили: технологічні й економічні важелі, а також управлінські заходи і дії, спрямовані на ефективність виробництва. Отже, ресурсний потенціал трансформується у виробничий за наявності специфічних складових, що забезпечують процес виробництва. У свою чергу, фінансовий потенціал забезпечує процес виробництва і слугує основою для результативності використання фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Змістова структура другого дня наведена в табл. 5.

Змістовна структура тренінгу. Другий день

Етап	Змістовні блоки	Очікувані результати
Вступний блок	<p>Пропонується згадати, яка мета та завдання тренінгу. Визначається, що запам'яталось під час тренінгу.</p> <p>Визначення очікувань від другого дня тренінгу.</p> <p>Об'єднання студентів в малі групи для виконання завдань тренінгу</p>	<p>Визначення очікувань студентів від тренінгу.</p> <p>Формування робочого клімату.</p> <p>Визначення результатів тренінгу за перший день.</p> <p>Сформовані малі групи кількістю 4 – 6 осіб</p>
Основний блок	<p>Стисле висвітлення питань, які будуть запропоновані для розгляду під час проведення тренінгу з рекомендацією необхідної для розгляду літератури (використання міні-лекції).</p> <p>Перерва на каву.</p> <p>Тренер проводить розминку. Тренер, використовуючи метод мозкового штурму, пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Чим характеризується оптимальна структура капіталу підприємства?"</p> <p>Тренер дає завдання: пропонує об'єднатися в міні-групи згідно з першим днем тренінгу і пропонує врахувати такі етапи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна характеристика капіталу підприємства, джерела формування капіталу підприємства, аналіз капіталу підприємства, оцінювання результатів аналізу капіталу підприємства. 2. Пропозиції щодо оптимізації структури капіталу підприємства на основі отриманих розрахункових показників. <p>Перерва на обід</p>	<p>Визначення критеріїв, які дозволяють сформувати об'єктивну повну інформацію про капітал підприємства.</p> <p>Результати використання інструментів аналізу та фінансової діагностики капіталу підприємства</p>
Підсумковий блок	<p>Презентація результатів роботи (кожна група).</p> <p>Оцінювання результатів проведеного другого дня тренінгу. Підведення підсумків другого дня тренінгу та завершення роботи.</p> <p>Обмін думками</p>	Презентація роботи

Ефективне функціонування підприємств ґрунтується на оптимальній структурі капіталу. Правильно вибрана і сформована структура капіталу підприємства впливає на рентабельність активів і власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємств), на систему фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і в підсумку формує раціональне співвідношення ступеня прибутковості та ризику у процесі розвитку підприємства.

Капітал в різні моменти поточної діяльності підприємства може бути отриманий за рахунок власних і залучених джерел. Кожне підприємство прагне досягти оптимальності у співвідношенні між джерелами фінансування, адже структура капіталу впливає на його вартість.

В економічній літературі існують різні рекомендації стосовно оптимальної структури капіталу. Більшість із них зводиться до того, що питома вага позикових коштів у пасиві не повинна перевищувати 50 %, а краще – 40 %.

Оптимізація структури капіталу має головним критерієм оптимізації мінімізацію середньозваженої вартості капіталу підприємства під час збільшення доходів власників. Для акціонерного товариства оптимізація структури капіталу має критерієм мінімізацію середньозваженої ціни капіталу в разі зростання ціни акції. Основним інструментом у ході цього є визначення доцільності залучення нових позик у капітал підприємства механізмом фінансового ливериджу (фінансового важеля).

У процесі формування оптимальної структури капіталу підприємства перш за все необхідно враховувати позитивні та негативні сторони впливу власного та позикового капіталу на середньозважену вартість капіталу, яка враховується під час визначення ринкової вартості підприємства.

Позитивні сторони впливу власного капіталу:

чим більше власний капітал підприємства, тим більше ринкова вартість підприємства;

чим більше власний капітал підприємства, тим вища його фінансова стійкість;

в умовах нестабільної ринкової ситуації та кризових явищ на фінансовому ринку, чим більше власний капітал, тим вища конкурентоспроможність підприємства та надійніше його фінансове становище;

великий розмір власного капіталу підвищує кредитоспроможність підприємства на ринку кредитів;

великий розмір власного капіталу є основою отримання капіталу на фондовому ринку шляхом випуску нових акцій чи облігацій;

вартість власного капіталу знаходиться в зоні управління капіталом самого підприємства (наприклад, виплата дивідендів).

Негативні сторони впливу власного капіталу:

вартість власного капіталу вища за вартість позикового капіталу;

внутрішнім джерелом поповнення власного капіталу є прибуток та амортизація, яких може бути недостатньо для розвитку;

якщо поповнення неможливо через випуск нових акцій, то зовнішнім джерелом є залучення нових інвесторів і надання їм прав з управління підприємством.

Позитивні сторони впливу позикового капіталу:

залучення позикового капіталу підвищує рентабельність власного капіталу (фінансовий важіль);

використання механізму податкового щита з позикового капіталу для зменшення оподаткованого прибутку;

чисельність (варіантність) джерел і можливість пошуку більш дешевого позикового капіталу;

договірні відносини з кредитором стосовно вартості кредиту можуть знизити його вартість залежно від надійності позичальника;

менша ціна ніж ціна власного капіталу.

Негативні сторони впливу позикового капіталу:

підвищення ціни кредитів залежно від облікової ставки НБУ та від рівня інфляції;

необхідність застави або оплатної гарантії третьої особи для отримання більш дешевого кредиту;

негарантованість доступності кредиту у потрібні терміни і на необхідний період;

обмеженість розміру довгострокового кредиту;

отримання кредиту на умовах повернення у терміни за бажанням кредитора, що дає невпевненість у фінансуванні;

обмеженість напряму використання кредиту кредитним договором, тобто цільове призначення кредиту;

наявність штрафних санкцій за порушення умов кредитного договору.

Виходячи з того, що однозначного визначення "оптимальна структура капіталу підприємства" як категорії не існує, що відповідає канонічним засадам економічної науки, різні автори трактують оптимальність

структури капіталу диференційовано за певними критеріальними показниками. Одні дають визначення оптимальної структури капіталу як певного співвідношення власного та залученого капіталу, яке приводить до максимізації вартості акцій підприємства. Тобто критерієм визначення оптимальності структури капіталу автори визначають максимальну ціну акцій підприємств або, іншими словами, ринкову вартість власного капіталу підприємства. Цей підхід спрямований на оцінювання фіктивного капіталу.

Інша група авторів в якості критерію оптимізації співвідношення власного та залученого капіталу виділяє вартість підприємства загалом. Так, за твердженнями цих економістів, процес оптимізації структури капіталу підприємства в підсумку передбачає формування оптимального співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства, у разі якого максимізується вартість самого підприємства, тобто акцентують на оцінюванні середньозваженої вартості капіталу. Узагальнення підходів до визначення оптимальної структури капіталу за різноманітними критеріями подано в табл. 6. Отже, оптимальна структура капіталу максимізує загальну вартість підприємства і мінімізує загальну вартість його капіталу. У процесі цього слід зазначити, що ресурси будь-якого підприємства є унікальними, тому не можна говорити про єдину універсальну оптимальну структуру капіталу.

Таблиця 6

Трактування поняття "оптимальна структура капіталу"

Критерії	Визначення
Максимальна ринкова вартість власного капіталу підприємства	Співвідношення власного та залученого капіталу, яке призводить до максимізації вартості акцій підприємства
Максимальна середньозважена вартість капіталу підприємства	Оптимальне співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства, за якого максимізується вартість самого підприємства
Максимальна ринкова вартість підприємства в цілому	Співвідношення використання власних і позикових коштів, за умови якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтами фінансової рентабельності та стійкості підприємства

Визначення оптимальної структури капіталу вимагає вибору компромісу між ризиком та дохідністю, що ґрунтується на таких положеннях: підвищення частки позикового капіталу забезпечує більше значення доходності на власний капітал, підвищує рентабельність власного капіталу підприємства і величину прибутку, однак зростання частки позикового капіталу підвищує й фінансовий ризик.

Різноманітне визначення структури капіталу було витоками формування різних концепцій теорії структури капіталу: традиційна концепція; концепція індиферентності структури капіталу (модель ММ); компромісна концепція (теорія статистичного компромісу); теорія протиріччя інтересів формування структури капіталу (теорія асиметричної інформації; сигнальна теорія; теорія моніторингових витрат). Дані концепції розрізняють відмітні методологічні підходи до можливостей оптимізації структури капіталу. Кожна із цих концепцій має свої переваги і недоліки. Зокрема, недоліком традиційного підходу є суб'єктивізм у реакції інвесторів на зміну фінансового ризику, слабкою стороною моделі Міллера – Модельяні є припущення про існування досконалих ринків капіталу. Отже, жодна з моделей не може претендувати на універсальність у процесі оптимізації структури капіталу та придатна до використання за сприятливих для її адаптації умов.

В економічній літературі виділяється ряд чинників мікро- та макро-рівня, що впливають на рішення менеджменту підприємства відносно вибору оптимальних джерел формування структури капіталу. Узагальнення чинників впливу на формування оптимальної структури капіталу подано в табл. 7.

Таблиця 7

Чинники впливу на формування оптимальної структури капіталу підприємства

Фактори	Вплив
1	2
1. Підприємницький ризик	Чим вище підприємницький ризик компанії, тим нижча частка позикових коштів у капіталі компанії

1	2
2. Податкова позиція компанії	Використання позик скорочує податок на прибуток, що сплачується компанією, оскільки витрати позикового фінансування (відсотки) віднімаються з оподаткованого доходу
3. Економічна ситуація в світі, в країні, в галузі	Нестабільна економічна ситуація, кризові явища зменшують об'єм використання позикових коштів
4. Стадія життєвого циклу	На ранніх стадіях залучається позиковий капітал, не дивлячись на високий ризик. На стадії зрілості – більшою мірою використовується власний капітал
5. Стиль фінансового керівництва (тип фінансової політики підприємства)	Агресивна політика ставить пріоритетною метою максимізацію додаткового прибутку за рахунок позикового капіталу. Підприємства з оборонною поведінкою (консервативний тип фінансової політики) формує свій капітал здебільшого за рахунок власних коштів
6. Кон'юнктура товарного та фінансового ринків	За сприятливої кон'юнктури товарного ринку підприємствам доцільно збільшувати позиковий капітал. Чим стабільніше кон'юнктура фінансового ринку, тим безпечнішим є використання залученого капіталу
7. Кредитний рейтинг	Чим вище кредитний рейтинг підприємства, тим вища можливість залучення потрібного об'єму позик
8. Галузеві особливості операційної діяльності підприємства	Підприємства з високим рівнем фондомісткості характеризуються не мобільністю своїх активів і фінансуються здебільшого за рахунок власного капіталу. Чим коротший період операційного циклу у підприємства, тим більшою мірою воно може використовувати позиковий капітал
9. Фінансова гнучкість компанії	Висока фінансова гнучкість дозволяє використовувати у структурі підприємства великі суми залучених й позикових коштів

Досліджуючи перелічені фактори, керівництво установлює цільову структуру капіталу. Кожне рішення має відповідати цільовій структурі капіталу. Під впливом умов структура капіталу компанії може змінитися, однак перелічені фактори будуть основними у ході вибору структури.

Взагалі, формування оптимальної структури капіталу – це складний економічний процес, що пов'язаний із розробкою та оцінюванням альтернативних варіантів розподілу інвестиційних ресурсів.

Процес оптимізації структури капіталу складається з певних етапів і здійснюється в певній послідовності (рис. 4).

У ході розробки фінансової політики підприємства необхідно вибрати таку структуру капіталу, яка за найнижчої вартості капіталу дозволить збільшити ринкову вартість економічної одиниці. Оптимальною є така структура капіталу, яка дозволить звести до мінімуму середньозважену вартість капіталу і, водночас, підтримати кредитну репутацію фірми на рівні, який дозволяє залучати нові капітали на прийнятних умовах.

Найбільш змістовним критерієм розкриття оптимальності співвідношення структурних елементів капіталу є максимальність одночасного зростання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства, виділено такі критерії оптимізації структури капіталу.



Рис. 4. Зміст основних етапів процесу оптимізації структури капіталу підприємства

1. Метод оптимізацій структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу). Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) за умови різної структури капіталу. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового важеля. Розрахунок ефекту фінансового важеля здійснюють за такою формулою (1):

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Сн}) \times (\text{КР} - \text{Ск}) \times \text{ЗК} / \text{СК}, \quad (1)$$

де Т – ставка податку на прибуток;

ЕРА – економічна рентабельність активів;

СТВ – середня ставка відсотків за кредитами за період;

ПК – середня величина позикового капіталу;

ВК – середня величина власного капіталу.

2. Метод оптимізацій структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного та запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства. На цьому етапі здійснюється попереднє оцінювання вартості власного та позикового капіталів за різних умов його залучення і розрахунок середньозваженої вартості капіталу для декількох варіантів співвідношення власного і позикового капіталу за такою формулою (2):

$$\text{WACC} = \frac{D}{D + E} K_d + \frac{E}{D + E} K_e, \quad (2)$$

де WACC – середньозважена вартість капіталу;

D – борговий капітал компанії;

E – акціонерний капітал компанії;

K_d – вартість боргового капіталу;

K_e – вартість акціонерного капіталу.

3. Метод оптимізацій структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (із розбивкою їх на постійну

та змінну частини), відповідно до яких існує 3 підходи: консервативний, помірний (компромісний) та агресивний підходи (табл. 8).

Найбільш раціональним щодо досягнення оптимальності співвідношення структурних елементів капіталу підприємства, на погляд авторів, може бути метод, який ґрунтується на одночасній максимізації зростання рентабельності власного капіталу та рівня фінансової стійкості.

Таблиця 8

Підходи до фінансування активів підприємства

Склад активів підприємства	Підхід до фінансування		
	Консервативний	Помірний (компромісний)	Агресивний
Змінна частина оборотних активів	КПК	КПК	КПК
Постійна частина оборотних активів	ДПК + ВК	ДПК + ВК	ДПК + ВК
Необоротні активи			

Таким чином, оптимізація структури капіталу є важливим етапом стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Змістова структура тренінгу на третій день наведена в табл. 9.

Таблиця 9

Змістова структура тренінгу. Третій день

Етап	Змістові блоки	Очікувані результати
1	2	3
Вступний блок	Пропонується згадати, яка мета та завдання тренінгу. Визначається, що запам'яталось під час попередніх днів тренінгу. Об'єднання студентів у малі групи. Визначення очікувань від третього дня тренінгу	Визначення очікувань студентів від тренінгу. Визначення результатів тренінгу. Формування робочого клімату. Визначення результатів тренінгу

1	2	3
Основний блок	<p>Стисле висвітлення питань, які будуть запропоновані для розгляду під час проведення тренінгу з рекомендацією необхідної для розгляду літератури (використання мінілекції).</p> <p>Перерва на каву.</p> <p>Тренер проводить розминку. Тренер, використовуючи метод мозкового штурму, пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на питання: "Як впливає структура основних та оборотних коштів на формування фінансового потенціалу підприємства?". Тренер дає завдання врахувати такі етапи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна характеристика основних та оборотних коштів підприємства, джерела формування основних та оборотних коштів підприємства, прийоми аналізу основних та оборотних коштів підприємства, оцінювання результатів аналізу капітала підприємства основних та оборотних коштів. 2. Напрями оптимізації використання основних та оборотних коштів. <p>Перерва на каву</p>	<p>Визначені напрями оцінювання основного та оборотного капіталів підприємства. Результати оцінювання основного та оборотного капіталів підприємства, орієнтири та фінансові інструменти для аналізу основного та оборотного капіталів підприємства (використовуючи методичні рекомендації щодо оцінювання фінансового потенціалу підприємства)</p>
Підсумковий блок	<p>Презентація за результатами роботи (кожна група). Оцінювання результатів проведеного третього дня тренінгу (міні-група одержує анкети, в яких оцінює роботу конкурентних міні-груп. Підбиття підсумків третього дня тренінгу та завершення роботи. Обмін думками</p>	<p>Загальні висновки щодо результатів застосування фінансових інструментів для оцінювання основного та оборотного капіталів підприємства</p>

Оборотні активи – це вартість, авансована в кругообіг виробничих оборотних фондів і фондів обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва й обігу.

В організації оборотних активів варто розрізняти їх склад і структуру.

Склад і структура оборотних активів не є раз і назавжди постійною величиною. Вони змінюються залежно від зміни характеру виробничої діяльності підприємства, особливостей формування запасів і витрат.

Установлення на підприємствах необхідного складу й структури оборотних активів, визначення потреби в них і також джерел формування, контроль за схоронністю й ефективністю їх використання називається організацією оборотних активів.

Порядок формування джерел утворення оборотних активів на підприємствах залежить від форми власності, що лежить в основі функціонування підприємства, специфіки в організаційній побудові підприємства й інших факторів.

Джерела формування власних оборотних активів на державних підприємствах визначаються управлінською організацією. Ними є кошти бюджету, кошти інших одностипних підприємств, централізовані засоби вищих органів керування.

На підприємствах, заснованих на колективній формі власності, на момент їх організації оборотні активи формуються за рахунок грошових і матеріальних внесків засновників, безоплатних внесків інших підприємств і громадян.

Нормування – це процес розрахунку тієї частини оборотних активів (запасів і витрат), що потрібно підприємству для забезпечення нормального, безперебійного процесу виробництва, реалізації продукції й розрахунків.

Норма – це обчислювальна у встановленому порядку за кожним видом оборотних активів відносна або мінімальна їх величина, необхідна для розрахунку нормативу. За окремими видами оборотних активів вона розраховується в абсолютних величинах (гривнях, копійках), за іншими – у відносних величинах (днях, відсотках).

Норматив – це мінімальний розмір власних оборотних активів у грошовому вираженні, необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперебійного процесу виробництва, реалізації продукції й розрахунків.

Нормування оборотних активів здійснюється такими методами:

Метод прямого розрахунку полягає в тому, що спочатку визначаються відповідно до діючого порядку норми й нормативи за окремими елементами оборотних активів, а потім визначається сукупний норматив.

У разі *аналітичного методу* виключається розрахунок нормативу за окремими елементами оборотних активів, а сукупний норматив на планований рік обчислюється виходячи з діючого нормативу цього року, скоректованого на зміну обсягу виробництва (обсягу товарної продукції) і розміру прискорення оборотності оборотних активів у планованому році.

У разі коефіцієнтного методу розрахунок нормативу власних оборотних активів на планований рік виробляється виходячи з нормативу, що діяв у попередньому році, і розміру змін відповідних запасів і витрат у планованому році.

Норматив власних оборотних активів на сировину, основні матеріали й напівфабрикати визначається множенням вартості одnodенної їхньої витрати в планованому році на норму запасу в днях. У вигляді формули це може бути наведено так:

$$H = O \times N, \quad (3)$$

де H – норматив власних оборотних активів, грн;

O – одnodенна витрата сировини, матеріалів і напівфабрикатів, грн;

N – норма оборотних активів, днів.

При цьому одnodенна витрата сировини, матеріалів і напівфабрикатів визначається розподілом вартості їх річної (квартальної) витрати в планованому році на 360 (90) днів.

Норматив власних оборотних активів на допоміжні матеріали визначається множенням норми запасу в днях на вартість одnodенних їх витрат. При цьому норми за видами допоміжних матеріалів обчислюються в такому ж порядку, як і за основними матеріалами.

Норматив на запаси тари розраховується множенням норми в днях на вартість одnodенного обороту тари за видами.

Норма оборотних активів за тарою визначається залежно від джерел надходження (способу заготівлі) і порядку використання. Розрізняють тару покупну, власного виробництва, поворотну й безповоротну.

За покупною тарою, призначеною для пакування готової продукції, норма оборотних активів устанавлюється так само, як за сировиною, основним матеріалам і покупним напівфабрикатам – виходячи з інтервалів поставок.

Норматив оборотних активів за тарою в цілому дорівнює сумі добутків одnodенного обороту (витрати) тари за видами на норму запасу в днях.

Для своєчасного проведення капітальних і поточних ремонтів машин, транспортних засобів й устаткування підприємства повинні мати певні запаси запасних частин і ремонтних матеріалів.

Норматив на запасні частини для ремонту машин, устаткування й транспортних засобів може обчислюватися двома методами: метод прямого рахунку й укрупнений.

У разі методу прямого рахунку кількість запасних частин й їхня вартість, необхідні для проведення капітального й поточного ремонтів у планованому році, визначаються на підставі кошторисів, складених на ремонт відповідних видів машин, транспортних засобів й устаткування.

Однак оскільки цей метод скрутний, розрахунок нормативу на запасні частини можна робити укрупненим методом.

У разі укрупненого методу вирахування нормативу виробляється виходячи з норми, обумовленої в абсолютних величинах, і вартості машин, устаткування й транспортних засобів. При цьому норма оборотних активів обчислюється в абсолютних величинах розподілом вартості середньорічного залишку запасних частин на середню вартість машин, транспортних засобів й устаткування. А норматив визначається множенням норми (у грн, коп.) на балансову (первісну) вартість машин, транспортних засобів й устаткування, наявних на кінець планованого року.

Розрахунок нормативу оборотних активів у незавершеному виробництві виробляється за формулою:

$$H = Z_0 \times ДВц \times K, \quad (4)$$

де H – норматив власних оборотних активів;

Z_0 – одноденні витрати на виробництво продукції в IV кварталі;

$ДВц$ – тривалість виробничого циклу (дні);

K – коефіцієнт наростання витрат.

Одноденні витрати визначаються розподілом витрат на випуск валової продукції в оцінці за виробничою собівартістю IV кварталу планованого року на 90.

Коефіцієнт наростання витрат відбиває характер наростання витрат у незавершеному виробництві за днями виробничого циклу.

Наростання витрат у процесі виробництва може відбуватися рівномірно й нерівномірно. У разі рівномірного наростання витрат середня вартість незавершеного виробництва обчислюється як сума всіх одноразових витрат і половини наростаючих витрат.

У разі рівномірного наростання витрат коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$ДО = (З_о + 0,5З_н) / (З_о + З_н), \quad (5)$$

де ДО – коефіцієнт наростання витрат;
З_о – одноразові витрати;
З_н – наростаючі витрати.

У разі нерівномірного наростання витрат за днями виробничого циклу коефіцієнт наростання витрат визначається за формулою:

$$ДО = З / П, \quad (6)$$

де З – середня вартість виробу в незавершеному виробництві;
П – виробнича собівартість виробу.

До готової продукції належать вироби, закінчені виробництвом, прийняті відділом технічного контролю й здані на склад. Норматив оборотних активів на залишки готової продукції визначається як добуток норми оборотних активів у днях на вартість одноденного випуску товарної продукції в майбутньому році за виробничою собівартістю. У вигляді формули це можна подати в такий спосіб:

$$Н = У / Д \times Т, \quad (7)$$

де Н – норматив оборотних активів на готову продукцію, грн;

У – випуск товарної продукції в IV кварталі майбутнього року (у разі рівномірно наростаючого характеру виробництва) за виробничою собівартістю, грн;

Д – кількість днів у періоді (90);

Т – норма оборотних активів на готову продукцію, днів.

При цьому норма оборотних активів на запаси готової продукції (у днях) складається з таких елементів: часу, необхідного для комплектування виробів для поставки; часу на пакування продукції; часу на оформлення до банку платіжних документів. Визначення часу на зазначені види операцій здійснюється розрахунковим методом (хронометражем).

Норматив на витрати майбутніх періодів визначається в такий спосіб:

$$H = P_{н.г.} + P_{п.г.} - C, \quad (8)$$

де H – норматив власних оборотних активів на витрати майбутніх періодів;
 $P_{н.г.}$ – сума витрат майбутніх періодів на початок планованого року;
 $P_{п.г.}$ – сума витрат майбутніх періодів, які будуть зроблені в планованому році за відповідними кошторисами;
 C – сума витрат майбутніх періодів, що включає в собівартість продукції планованого року.

Такий порядок розрахунку нормативів власних оборотних коштів за їхніми окремими елементами методом прямого рахунку. Додаванням сум приватних нормативів одержують сукупний норматив за підприємством у цілому.

Економічний (укрупнений) метод розрахунку нормативу застосовується, як правило, на діючих підприємствах. Особливість визначення нормативу цим методом полягає в тому, що в його процесі не обчислюються нормативи за окремими елементами оборотних активів, а визначається відразу сукупний норматив на кінець планованого року. Він обчислюється, виходячи з чинного сукупного нормативу цього року, зміни обсягів виробництва й прискорення оборотності оборотних активів у планованому році. Однак під час визначення сукупного нормативу на планований рік економічним методом сукупний норматив поточного року розподіляється на дві частини:

1) нормативи за статтями оборотних активів, розмір яких прямо залежить від зміни обсягів витрат на виробництво (сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція);

2) нормативи за статтями оборотних активів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво (запасні частини для ремонту встаткування, витрати майбутніх періодів, малоцінні й швидкозношувані предмети).

Вирахування нормативу за оборотними активами, розмір яких залежить від зміни обсягу виробництва, виробляється множенням діючого нормативу за цими елементами оборотних активів на відсоток зміни обсягу виробництва, а за оборотними активами, розмір яких не залежить від зміни обсягів виробництва, – множенням діючого нормативу за цими

видами оборотних активів на 50 % приросту обсягу виробництва. Обчислена сума сукупного нормативу на планований рік з урахуванням зміни обсягів виробництва коректується на встановлений розмір прискорення оборотності оборотних активів у планованому.

Економічними показниками використання оборотних активів є: фондодіддача, фондомісткість, прибутковість, оборотність, коефіцієнт оборотності, розмір вивільнення (заморожування).

Фондодіддача – показник, що характеризує рівень виробництва валової (товарної) продукції на одиницю оборотних активів. Визначається він співвідношенням обсягу виробництва валової або товарної продукції у вартісному вираженні на тисячу гривень оборотних активів.

Фондомісткість – показник, що характеризує розмір оборотних активів, використовуваних у виробництві одиниці валової (реалізованої) продукції. Визначається він співвідношенням величини оборотних активів на одну тисячу гривень виробленої або реалізованої продукції.

Прибутковість – показник, що характеризує рівень окупності сукупних витрат виробництва або його складових, у тому числі й оборотних активів. Визначається прибутковість оборотних активів співвідношенням обсягу підсумкового прибутку на 1 000 грн середньорічної вартості оборотних активів.

Послідовне проходження оборотними активами стадії кругообігу зі зміною форм вартості називається оборотністю.

Оборотність характеризується тривалістю одного обороту в днях і кількістю оборотів за певний (аналізований) період, тобто коефіцієнтом оборотності.

Тривалість одного обороту в днях можна визначити за такою формулою:

$$\text{Од} = (3 \times \text{Д}) / \text{Р}, \quad (9)$$

де Од – оборотність у днях;

Д – кількість днів, за яку обчислюється оборотність. При цьому вважається, що місяць дорівнює 30 дням, квартал – 90, півріччя – 180 і рік – 360 дням;

Р – сума обороту;

З – середній залишок оборотних активів за аналізований період.

Коефіцієнт оборотності, або кількість оборотів за рік, обчислюється розподілом кількості днів у році на тривалість одного обороту в днях або розподілом суми обороту на середній залишок оборотних активів. В останньому випадку коефіцієнт оборотності буде виражений в абсолютних величинах (у гривнях, копійках).

Середньорічний залишок оборотних активів обчислюється як середньохронологічна величина, тобто шляхом додавання половини залишку оборотних активів на початок і кінець року й повної суми їхніх залишків за інші місяці (квартали) року й розподілу отриманої суми на 12 (або на 4).

Розмір вивільнення, або заморожування, оборотних активів у зв'язку із прискоренням або вповільненням їх оборотності визначається множенням суми одноденного обороту (виторгу) за звітний період на кількість днів прискорення або вповільнення оборотності у звітному році порівняно з базисним періодом. Якщо це виразити формулою, то вона буде мати такий вигляд:

$$S = P_o / Д (Об - Оз), \quad (10)$$

де S – сума вивільнення (заморожування) оборотних активів;

P_o – сума обороту (виторгу) за звітний рік;

$Д$ – кількість днів у звітному періоді;

$Об$ – оборотність у днях у базисному періоді;

$Оз$ – оборотність у днях у звітному періоді.

Прискорення оборотності оборотних активів має велике значення. У разі прискорення оборотності оборотних активів із запасів підприємств вивільняються величезні суми засобів, які можна додатково спрямовувати на фінансування розширення виробництва.

Відповідно до чинної типової класифікації основні фонди групуються залежно від:

1. Їхнього функціонального призначення.

Виробничі основні фонди – це фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню. До них належать будови, спорудження, силові машини й устаткування, передатні пристрої, транспортні засоби, робоча худоба, багаторічні насадження, інші основні фонди, що діють у сфері матеріального виробництва.

Невиробничі основні фонди – це фонди, що не беруть безпосередньої або непрямой участі в процесі виробництва й призначені для обслуговування потреб житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури. До них належать будинки, будови, машини, устаткування, апарати й інші фонди, використовувані в невиробничій сфері.

2. За галузевою приналежністю: фонди промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, зв'язку й т. д.

3. За натурально-речовинним складом: будинки; спорудження; передавальні пристрої; машини й устаткування; транспортні засоби; інструменти й приналежності; виробничий і господарський інвентар; робітник і продуктивна худоба; багаторічні насадження; капітальні витрати на поліпшення земель; інші основні фонди.

У процесі функціонування основні фонди піддаються фізичному (матеріальному) і моральному (економічному) зношуванню.

Фізичне зношування основних фондів – це втрата ними первісної споживчої вартості; внаслідок цього вони поступово робляться непридатними і вимагають заміни новими засобами праці того ж роду. Так, будинки й спорудження піддаються поступовому старінню, машини й устаткування – зношуванню в результаті їхнього виробничого використання, корозії металу й т. п.

Фізичне зношування частково відновлюється шляхом ремонту, реконструкції й модернізації основних фондів.

Моральне зношування проявляється в тому, що випущені раніше основні фонди за своєю конструкцією, продуктивністю, економічністю значно поступаються новітнім зразкам. Тому періодично виникає необхідність заміни застаріваючих основних фондів новими більш економічними.

Відновлення основних фондів, що зношуються, і їх відтворення виробляється за рахунок амортизаційних відрахувань.

Амортизація – поступовий перенос урозраб (у міру фізичного зношування) вартості основних фондів на вироблений з їхньою допомогою продукт. Амортизація здійснюється з метою нагромадження фінансових ресурсів для фінансування подальшого відновлення й відтворення основних фондів.

Амортизаційні відрахування – грошове вираження розміру амортизації, що відповідає ступеню зношування основних фондів. Вони включаються в собівартість продукції й відшкодовуються під час її продажу.

Норми амортизаційних відрахувань (річні) установлюються у відсотках відношенням річної суми амортизації до балансової вартості основних фондів.

Підприємства можуть застосовувати прискорену амортизацію відносно основних фондів, використовуваних для збільшення випуску засобів обчислювальної техніки, нових прогресивних видів матеріалів, приладів, устаткування, розширення експорту продукції у випадках, коли здійснюється масова заміна застарілої техніки.

Основні виробничі фонди підприємств, беручи участь у процесі виробництва, піддаються фізичному й моральному зношуванню, старіють, у результаті чого знижуються їхні експлуатаційні можливості. Стан і використання основних виробничих фондів є важливою умовою, фактором забезпечення нормальних умов процесу виробництва й підвищення його ефективності. Тому на підприємствах важливу роль має як проведення систематичного оцінювання стану основних фондів, так й аналіз ефективності їхнього використання.

Показниками, що характеризують стан основних фондів й ефективність їхнього використання, можуть бути:

1. *Фондоозброєність* – показник, що характеризує рівень забезпеченості основними виробничими фондами промислово-виробничого персоналу підприємства.

Розраховується фондоозброєність відношенням середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньоспискової кількості робітників. У вигляді формули це може бути подано в такий спосіб:

$$Фв = Оовф : Чр, \quad (11)$$

де Фв – фондоозброєність праці, грн;

Оовф – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

Чр – середньоспискова кількість робітників.

2. *Фондомісткість* розраховується відношенням середньорічної вартості основних виробничих фондів до вартості зробленої валової продукції. У вигляді формули це можна подати так:

$$Фп = Совф : Вп, \quad (12)$$

де Фп – фондомісткість продукції, грн;

Совф – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

Вп – вартість зробленої валової продукції.

Показники, що характеризують ефективність використання основних виробничих фондів: фондівіддача основних виробничих фондів – показник, що відображає об'єм валової (товарної) продукції у вартісному вираженні на одиницю (гривню) середньорічної вартості основних виробничих фондів, що беруть участь у виробництві цього обсягу продукції. Вирахування фондівіддачі можна зробити за формулою:

$$\text{Фо} = \text{Вп} : \text{Совф}, \quad (13)$$

де Фо – фондівіддача основних виробничих фондів, грн;

Вп – вартість валової (товарної) продукції;

Совф – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Збільшення фондівіддачі основних виробничих фондів указує на підвищення ефективності їхнього використання, що є позитивним явищем в економіці підприємства. Розрахунок рівня рентабельності названих фондів можна зробити за такою формулою:

$$\text{Ровф} = (\text{Пі} : \text{Совф}) - 100 \%, \quad (14)$$

де Ровф – рентабельність основних виробничих фондів, %;

Пі – підсумковий прибуток;

Совф – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Абсолютним показником, що характеризує ефективність використання основних виробничих фондів, є сума прибутку, що доводиться на одиницю (гривню) середньорічної вартості цих фондів. Даний показник відображає рівень окупності використаних у виробництві основних виробничих фондів. Його вирахування можна зробити за формулою:

$$\begin{aligned} & \text{Прибуток на одиницю ОПФ} = \\ & = \text{Сума підсумкового прибутку} / \text{Середньорічна вартість ОПФ}. \end{aligned} \quad (15)$$

Збільшення суми прибутку, що доводиться на одиницю (гривню) середньорічної вартості основних виробничих фондів і підвищення рівня їх рентабельності – одне з основних завдань підприємств у ринкових умовах їхнього господарювання.

Відтворення основних фондів на діючих підприємствах здійснюється за рахунок капітальних вкладень.

Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, розширення, реконструкцію й модернізацію діючих фондів.

Поняття "капітальні вкладення" тотожне поняттю "інвестиції". В умовах ринкової економіки розрізняють такі види інвестицій:

Реальні (прямі) інвестиції – це вкладення капіталу в створення засобів виробництва.

Фінансові інвестиції – це вкладення капіталу в цінні папери, а також його розміщення в банках.

Розміри капітальних вкладень (інвестицій) у цілому й за їх видами підприємства визначають щорічно, виходячи з потреби в них і наявні джерела фінансування.

Змістовна структура тренінгу четвертий день наведена в табл. 10.

Таблиця 10

Змістова структура тренінгу. Четвертий день

Етап	Змістовні блоки	Очікувані результати
1	2	3
Вступний блок	Ознайомлення студентів з метою, завданнями, критеріями оцінювання та компетентностями, які вони отримають під час тренінгу. Визначення очікувань від тренінгу. Визначення правил та умов тренінгу. Об'єднання студентів у малі групи для виконання завдань тренінгу	Визначення очікувань студентів від тренінгу. Формування робочого клімату. Прийняття правил проведення тренінгу. Визначення критеріїв оцінювання результатів тренінгу. Сформовані малі групи кількістю 4 – 6 осіб
Основний блок	Стисле висвітлення питань, які будуть запропоновані для розгляду під час проведення тренінгу з рекомендацією необхідної для розгляду літератури (використання міні лекції). Перерва на каву. Тренер проводить розминку. Тренер, використовуючи метод мозкового штурму, пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Які фактори впливу на прибуток підприємства?"	Визначено сутність прибутку підприємства та його види, порядок його формування та використання, розглянуті прийоми аналізу прибутку підприємства та оцінювання його прибутковості. Визначено параметри беззбитковості виробництва продукції підприємства

1	2	3
	Тренер дає завдання врахувати такі етапи: 1. Економічна характеристика прибутку підприємства, порядок його формування та використання, прийоми аналізу прибутку підприємства, оцінювання прибутковості підприємства. 2. Визначення беззбитковості виробництва продукції. 3. Шляхи максимізації прибутку підприємства в умовах фінансової кризи. Перерва на каву	Запропоновані шляхи оптимізації прибутку з метою зміцнення фінансового потенціалу підприємства
Підсумковий блок	Презентація за результатами роботи (кожна група). Оцінювання результатів проведеного четвертого дня тренінгу (міні-група одержує анкети, в яких оцінює роботу конкурентних міні-груп. Підбиття підсумків четвертого дня тренінгу та завершення роботи. Обмін думками	Загальні рекомендації щодо інструментів оцінювання прибутку підприємства. Визначення напрямів формування та використання прибутку підприємства. Шляхи максимізації прибутку

Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства становить різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво й реалізацію продукції.

У фінансовому словнику "прибуток" визначається як перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Обчислюють його як різницю між валовим вибором (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг). Прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства.

Фінансовий результат від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

Різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток дає кінцевий фінансовий результат – прибуток від звичайної діяльності.

Окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності відображаються відповідно: невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства за П(С)БО розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків із надзвичайного прибутку.

Формування прибутку підприємства відповідно до П(С)БО відображають дані табл. 11.

Таблиця 11

Формування прибутку підприємства

Прибуток підприємства			
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності			Прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності
Операційної діяльності		Фінансових операцій	Іншої звичайної діяльності
Основної діяльності	Іншої операційної діяльності		
реалізація продукції, товарів, робіт, послуг	реалізація оборотних активів; реалізація іноземної валюти; доходи від операційної оренди; доходи (втрати) від операційних курсових різниць; одержані (сплачені) пеня, штрафи, недоутримки; дохід від списання кредиторської заборгованості; відшкодування раніше списаних активів; одержані гранти, субсидії; інші доходи (втрати) від операційної діяльності	доходи (втрати) від інвестицій в асоційовані дочірні підприємства; доходи (втрати) від спільної діяльності; дивіденди отримані; відсотки, отримані за облігаціями та іншими цінними паперами; інші доходи від фінансових операцій	реалізація фінансових інвестицій; реалізація основних засобів; реалізація нематеріальних активів; реалізація інших нематеріальних активів; реалізація інших необоротних активів; ліквідація необоротних активів; дохід (витрати) від неопераційних курсових різниць; дохід від безоплатно отриманих оборотних активів; інші доходи (втрати) від звичайної діяльності
			втрати від стихійного лиха; втрати від технічних аварій і катастроф; відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи і витрати

Для підвищення ефективності роботи підприємств першочергове значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції, зростання прибутку.

Для визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку чинники, які впливають на його отримання, класифікують за різними ознаками (рис. 5).

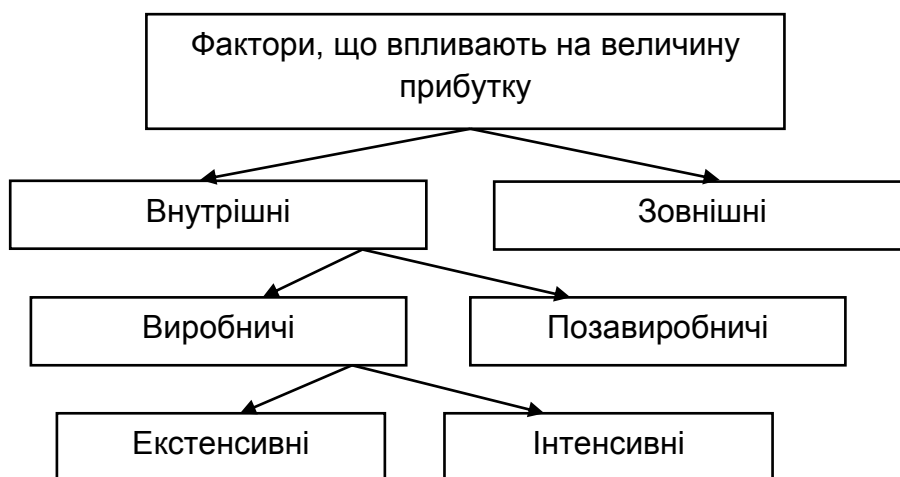


Рис. 5. Чинники, що впливають на величину прибутку

До зовнішніх чинників належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно вплинути на величину прибутку.

Внутрішні чинники поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі чинники характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, у свою чергу, поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні чинники впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні чинники впливають на процес отримання прибутку через "якісні" зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення обертання оборотних засобів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження матеріалоемності продукції, удосконалення організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів тощо.

До позавиробничих чинників належать, наприклад, постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо.

"Прямий" вплив на величину собівартості продукції, а отже і прибутку, пов'язаний із тим, наскільки раціонально й економно витрачаються матеріальні ресурси, адже частка матеріальних витрат у складі собівартості зазвичай коливається від 60 до 90 %.

На відміну від виручки, надходження якої на розрахунковий рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (місяць, квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції (рис. 6).

Формування прибутку

Виручка від реалізації продукції у відпускних цінах			
Обсяг реалізації у відпускних цінах		Акцизний збір	ПДВ
собівартість	прибуток		

Основні показники, що впливають на прибуток від реалізації

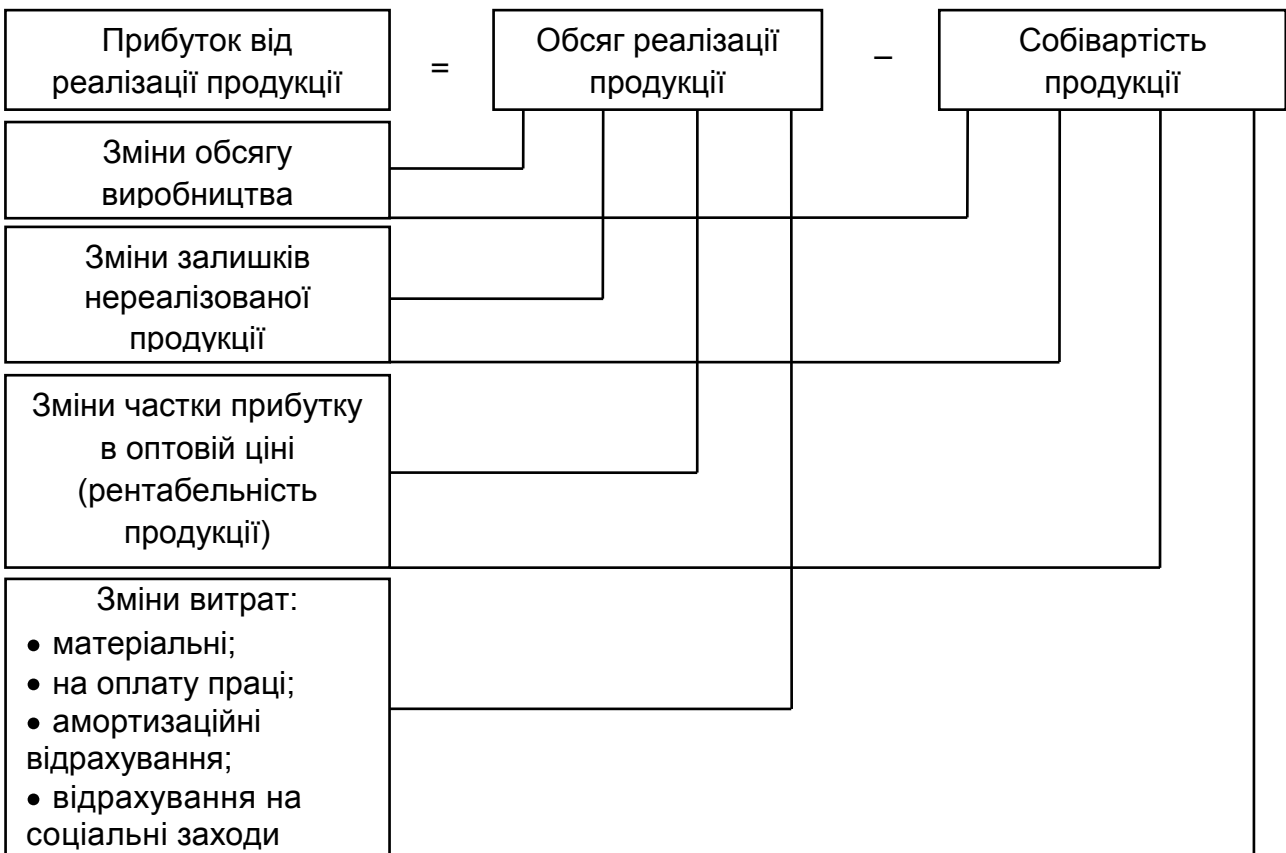


Рис. 6. Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції

Собівартість продукції (робіт, послуг) – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво (виконання).

Витрати на виробництво продукції утворюють виробничу собівартість; витрати на виробництво та реалізацію – повну собівартість.

Підприємство може суттєво впливати на формування собівартості. Однак при цьому слід взяти до уваги те, що склад (перелік) витрат, які можна віднести на собівартість, регламентується державою, а саме "Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт та послуг)" від 2 лютого 2001 року. Витрати сфер виробництва й обігу, що включаються в собівартість продукції, групуються за такими елементами:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до виробничої собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на:

- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

Вплив підприємств на перелічені елементи витрат обмежений.

Однак і він можливий через належне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих фондів, структура та джерела їх формування.

Скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукції, тобто зниження її собівартості, є важливим фактором збільшення прибутку від реалізації. Цього можна досягти за рахунок використання численних факторів, що впливають на скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах методика розрахунку собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) не пов'язана з методикою розрахунку валових витрат. Це пояснюється наявністю в Україні податкового та управлінського обліків, які не пов'язані між собою. Перший призначений для розрахунку оподаткованого прибутку, а другий – для розрахунку фінансово-економічних показників для потреб управління.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції має деякі особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції.

1. Метод прямого рахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані:

перелік і кількість продукції відповідної номенклатури, що планується до виробництва і реалізації;

повна собівартість одиниці продукції;

гуртова ціна одиниці продукції.

2. Розрахунок прибутку на основі показника витрат на 1 грн продукції. Може застосовуватись на підприємстві в цілому шляхом розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані:

виробничі витрати;

реалізація продукції за попередній період;

очікувана зміна реалізації, що прогнозується в наступному періоді.

3. Економічний (аналітичний метод). Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а також і вплив на неї зміни окремих чинників. Розрахунок прибутку за цим методом здійснюється окремо за порівнянню і непорівнянню продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція – це продукція, що вироблялася у попередньому періоді. Непорівнянна – не вироблялася у попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянню продукцією здійснюється в такій послідовності:

визначаються очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;

порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;

виходячи з рівня базової рентабельності продукції, розраховується прибуток за порівнянню продукцією в плановому періоді;

розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні дані. Якщо їх немає, прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції на підприємстві.

Якщо розрахунок прибутку здійснено розглянутими методами, виходячи із загального випуску продукції, окремо розраховується прибуток від реалізації продукції (Ппр):

$$\text{Ппр} = \text{Пз.п.п.} + \text{Пв.п.} - \text{Пз.к.п.}, \quad (16)$$

де Пз.п.п – прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

Пв.п – прибуток від випуску продукції;

Пз.к.п – прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду.

Об'єктом розподілу є прибуток підприємства. Під його розподілом розуміють спрямовування прибутку в бюджет і використання на підприємстві та за його межами. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямів витрачання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства.

Принципи розподілу прибутку можна сформулювати так:

прибуток, отриманий підприємством у результаті здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;

прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків, обов'язкових платежів, ставки яких не можуть бути довільно змінені;

величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості у зростанні обсягів виробництва та поліпшенні результатів виробничо-господарської і фінансової діяльності;

прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, насамперед спрямовується на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і тільки в іншій частині – на потреби споживання.

На підприємстві розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

Розподіл чистого прибутку – один із напрямів внутрішньофірмового планування, значення якого в ринкових умовах зростає. Порядок розподілу і використання чистого прибутку на підприємстві фіксується в статуті підприємства.

В умовах ринкового господарства держава не втручається у процес розподілу прибутку. Підприємство повинне самостійно знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі (рис. 7).

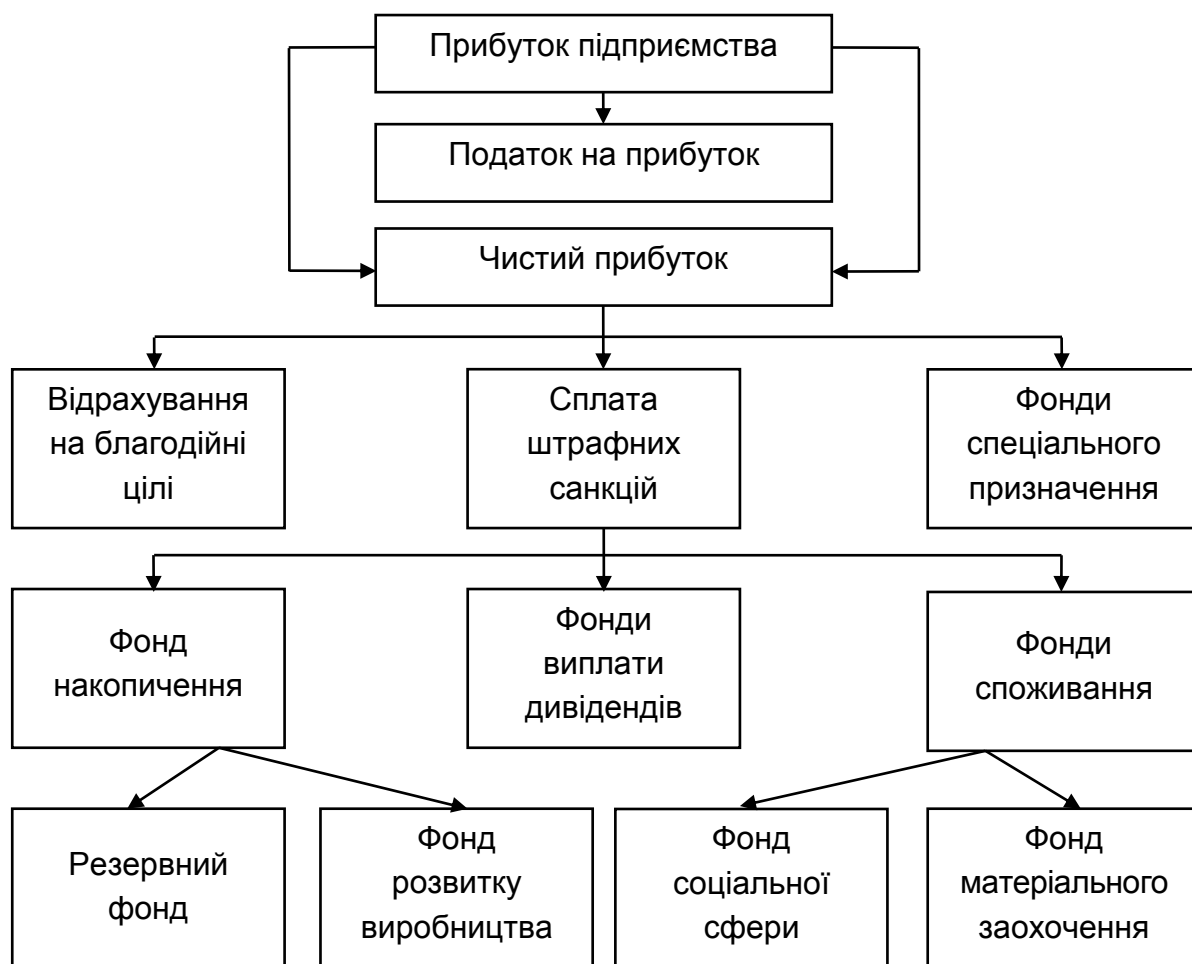


Рис. 7. **Формування та розподіл чистого прибутку підприємства**

Кошти на розвиток і вдосконалення виробництва витрачаються на задоволення потреб, пов'язаних зі зростанням обсягів виробництва, технічним переоснащенням, вдосконаленням технології виробництва та інших потреб, що забезпечують зростання і вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства.

Конкретно ці витрати становлять капітальні вкладення в будівництво нових виробничих площ, реконструкцію підприємств, придбання і монтаж нового устаткування, інші витрати капітального характеру, включаючи природоохоронні і такі, що спрямовані на поліпшення умов праці і техніки безпеки. Це також витрати на проведення науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, підготовку та освоєння нових прогресивних технологій та видів продукції.

Однією з потреб виробництва, пов'язаною з його розширеним відтворенням, є збільшення власних фінансових ресурсів, які вкладаються в запаси сировини, матеріалів, перехідні запаси незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, тобто збільшення фонду власних оборотних коштів, що спрямовуються на соціальні потреби, використовуються переважно на такі витрати, які сприяють соціальному розвитку колективу підприємства:

- будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт житлових будинків і об'єктів соціально-культурної сфери;

- утримання закладів, об'єктів соціально-культурної сфери (дитячих дошкільних, лікарень, будинків і баз відпочинку, клубів, і палаців культури тощо);

- проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, у тому числі придбання путівок на відпочинок і лікування;

- інші подібні витрати (наприклад, здешевлення харчування робітників і службовців у заводських їдальнях, оснащення клубів, кімнат відпочинку, гуртожитків теле- і радіоапаратурою, іншим обладнанням, придбання подарунків для ветеранів тощо).

Кошти матеріального заохочення використовуються для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів праці. У цьому напрямі прибуток використовується на виплату винагороди за загальні результати роботи за підсумком року, на одноразове преміювання окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплату премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам.

Акціонерні товариства виплачують за рахунок чистого прибутку дивіденди держателям акцій – засновникам і акціонерам.

Резервні (страхові) фонди можуть створюватися за рахунок прибутку підприємствами всіх форм власності для використання на випадок різкого погіршення фінансового становища в результаті тимчасової зміни ринкової кон'юнктури, стихійних лих тощо. Що ж стосується акціонерних товариств, створення ними резервних (страхових) фондів за рахунок прибутку визначається не тільки установчими документами, а й є обов'язковим у порядку і розмірах, що встановлюються чинним законодавством.

Прибуток, що залишається у підприємств після сплати податків та інших обов'язкових платежів, може бути використаний також і на інші цілі його власниками або трудовими колективами. Як уже зазначалося, підприємства мають право вкласти свої фінансові ресурси у створення спільних підприємств, у тому числі за участю іноземних інвесторів, придбати акції, облігації, інші цінні папери юридичних осіб. З прибутку підприємства можуть перераховувати кошти на спеціально відкриті рахунки благодійних фондів, робити внески установам культури і спорту, громадським організаціям інвалідів тощо. Певна сума прибутку, спрямована на добровільні внески і благодійні цілі (в межах 4 % загальної суми оподаткованого прибутку), звільняється від оподаткування.

Нерозподілений прибуток, у широкому розумінні як прибуток, що використовується в діяльності підприємства, свідчить про його фінансову стійкість, про наявність джерела для подальшого розвитку.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами. Таке порівняння, тобто співвідношення прибутку з понесеними витратами, характеризує таке поняття, як рентабельність (Прибуток / Авансові витрати або Поточні витрати).

Рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства.

Із цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінювання фінансового стану підприємства. Під час аналізу виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансової вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

показники рентабельності продукції;

показники рентабельності капіталу (активів);

показники, розраховані на основі потоків наявних коштів.

Для розрахунку рівня рентабельності підприємства можуть використовувати: балансовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, прибуток від інших видів діяльності.

При цьому поточні витрати можуть прийматись у таких варіантах; собівартість продукції, собівартість продукції за винятково матеріальних витрат, вартість продукції в оптових цінах.

До авансових витрат можна віднести: весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал.

Беззбитковість – такий стан, коли бізнес не дає ні прибутку, ні збитків. Виручка покриває тільки витрати, фінансовий результат при цьому дорівнює нулю. Беззбитковий обсяг продажів можна виразити і в кількості одиниць продукції, яку необхідно продати, щоб покрити витрати, після чого кожна додаткова одиниця проданої продукції буде давати прибуток підприємству.

Різниця між фактичною кількістю реалізованої продукції і беззбитковим обсягом продажів продукції – це зона безпеки (зона прибутку), і чим вона більша, тим міцніший фінансовий стан підприємства.

Беззбитковий обсяг продажів і зона безпеки підприємства – це основоположні показники в розробці бізнес-планів, в обґрунтуванні управлінських рішень, в оцінюванні діяльності підприємства, визначати й аналізувати які має вміти кожен бухгалтер, економіст, менеджер.

Для визначення беззбиткового обсягу продажів і зони безпеки підприємства побудуємо графік (рис. 8). По горизонталі показується обсяг реалізації продукції у відсотках від виробничої потужності підприємства,

або в натуральних одиницях (якщо випускають продукцію одного виду), або в грошових одиницях (якщо графік будується для кількох видів продукції), по вертикалі – собівартість проданої продукції і прибуток, що разом становлять виручку від реалізації.

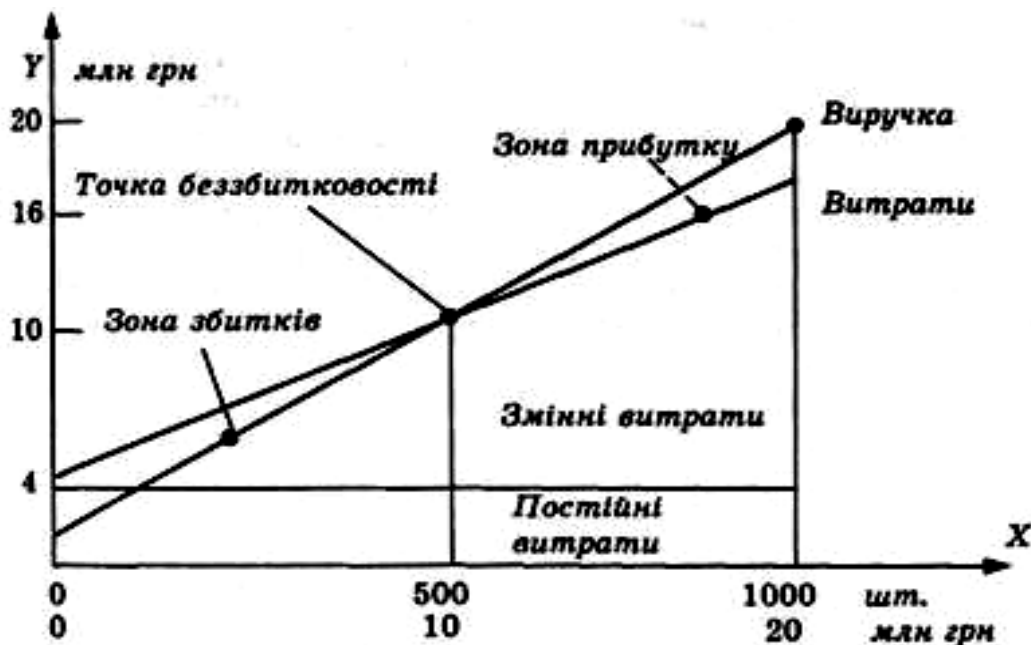


Рис. 8. Графік визначення точки беззбитковості та зони безпеки підприємства

За графіком можна встановити, за умови якого обсягу реалізації продукції підприємство матиме прибуток, а за якого його не буде. Можна визначити також точку, в якій витрати будуть дорівнювати виручці від реалізації продукції. Цю точку назвали точкою беззбиткового обсягу реалізації продукції, або порогом рентабельності, або точкою окупності витрат, нижче від якої виробництво буде збитковим.

На рис. 8 критична точка розташована на рівні 50 % можливого обсягу реалізації продукції. Якщо пакети замовлень на виробі підприємства більші за 50 % його виробничої потужності, то буде прибуток. За умови пакета замовлень 75 % від можливого обсягу виробництва прибуток становитиме половину максимальної суми, тобто 2 млн грн. Якщо ж пакет замовлень буде менший за 50 % фактичної виробничої потужності, то підприємство стане збитковим.

Зона безпеки – це різниця між фактичним і беззбитковим обсягом продажів. Якщо підприємство цілковито використовує свою виробничу по-

тужність, випустить і реалізує 1 000 виробів, то зона безпеки (запас фінансової міцності) становитиме 50 %, під час реалізації 700 виробів – 20 % і т. д. Зона безпеки показує, на скільки відсотків фактичний обсяг продажів вищий від критичного, за якого рентабельність дорівнює нулю.

Крім графічного методу можна застосовувати й аналітичний.

Аналітичний метод розрахунку беззбиткового обсягу продажів і зони безпеки підприємства зручніший порівняно з графічним, тому що не треба креслити щораз графік, що досить трудомістко. Можна вивести ряд формул і за їх допомогою розрахувати ці показники.

Операційна діяльність щодо виробництва (продажу) продукції, надання послуг, виконання робіт вважається врівноваженою, коли чистий дохід від продажу цієї продукції (робіт, послуг), тобто виручка, дорівнює сукупним витратам. Цей обсяг продукції ще називають **точкою беззбитковості**, оскільки на графіку в точці, що відповідає його величині, перетинаються функції витрат і чистої виручки (доходу).

На практиці беззбитковий обсяг виробництва обчислюється, як правило, аналітично.

Беззбитковий обсяг виробництва може визначатися у натуральному і грошовому вираженні. Натуральне вираження найбільш прийнятне для однопродуктового виробництва. У багатопродуктовому виробництві в цьому разі виникає проблема розподілу постійних витрат між виробництвом окремих продуктів. Тому за цих умов частіше визначають загальний обсяг беззбиткового виробництва у грошовому виразі, тобто в обсязі виручки ЧД.

Для виведення формули обчислення беззбиткового обсягу виробництва у грошовому вираженні слід скористатися формулами:

$$\text{Об} = \text{ПВ} : (\text{Ц} - \text{ЗО}); \quad (17)$$

$$\text{Об} \times \text{Ц} = \text{ПВ} : [(\text{Ц} - \text{ЗО}) : \text{Ц}]. \quad (18)$$

Оскільки $\text{Об} \times \text{Ц} = \text{ЧДб}$ (чистий дохід, який забезпечує беззбиткову діяльність), а $(\text{Ц} - \text{ЗО}) : \text{Ц}$ – це коефіцієнт маржинального прибутку (Кп.м), тоді

$$\text{ЧДб} = \text{ПВ} : \text{Кп.м}. \quad (19)$$

Можна вивести цю формулу і на основі таких співвідношень. У точці беззбитковості:

$$\text{ЧДб} = \text{ЗВб} + \text{ПВ}, \quad (20)$$

де ЗВб – змінні витрати на беззбитковий обсяг продукції (продажу), грн.

Виразити залежність змінних витрат від обсягу виробництва (продажу) можна, скориставшись коефіцієнтом маржинального прибутку:

$$\text{Кп.м} = (\text{ЧД} - \text{ЗВ}) : \text{ЧД};$$

$$\text{ЗВ} = \text{ЧД} - \text{ЧД} \times \text{Кп.м}. \quad (21)$$

У точці беззбитковості

$$\text{ЧДб} = \text{ЧДб} - \text{ЧДб} \times \text{Кп.м} + \text{ПВ}. \quad (22)$$

Звідси

$$\text{ЧДб} = \text{ПВ} : \text{Кп.м}. \quad (23)$$

У точці беззбитковості постійні витрати (ПВ) покриваються маржинальним прибутком.

Обсяг беззбитковості (поріг рентабельності) та запас фінансової стійкості визначаються на основі даних Ф2 "Звіт про фінансові результати", розділу II "Елементи операційних витрат".

Слід чітко визначити, які елементи операційних витрат є постійними, а які змінними (це залежить від специфіки виробничої діяльності). Як правило, до змінних відносять матеріальні затрати та половину інших операційних витрат, усе решта – до постійних, тобто:

Матеріальні затрати (Ф2 р.230) – змінні;

Витрати на оплату праці (Ф2 р.240) – постійні;

Відрахування на соц. заходи (Ф2 р.250) – постійні;

Амортизація (Ф2 р.260) – постійні;

Інші операційні витрати (Ф2 р.270) – змінні та постійні.

Отже, сума змінних витрат = $\Phi 2$ (р. 230 + 0,5 Ч р.270).

Сума постійних витрат = $\Phi 2$ (р.240 + р.250 + р. 260 + 0,5 Ч р.270).

Разом витрат = змінні + постійні.

Питома вага змінних витрат = змінні витрати / разом витрат.

Питома вага постійних витрат = постійні витрати / разом витрат.

Сума умовно-змінних витрат = питома вага змінних витрат / собівартість.

Сума умовно-постійних витрат = питома вага постійних витрат / собівартість.

Визначення точки беззбитковості (порогу рентабельності) та запасу фінансової стійкості доцільно проводити за допомогою аналітичної табл. 12.

Таблиця 12

Визначення точки беззбитковості та запасу фінансової стійкості

Показник	Роки		Відхилення
	Базовий	Звітний	
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції			
2. Собівартість реалізованої продукції			
3. Валовий прибуток (збиток)			
4. Сума умовно-змінних витрат			
5. Сума умовно-постійних витрат			
6. Сума маржинального доходу (р.3 + р.5)			
7. Частка маржинального доходу у виручці (р.6 / р.1)			
8. Точка беззбитковості (пори́г рентабельності) (р.5 / р.7)			
9. Запас фінансової стійкості: в тис. грн (р.1 – р.8) у % ((р.1 – р.8) / р.1) × 100			

Змістова структура п'ятого дня тренінгу наведена в табл. 13.

Таблиця 13

Змістова структура тренінгу. П'ятий день

Етап	Змістовні блоки	Очікувані результати
1	2	3
Вступний блок	Вступне слово тренера (пропонується згадати яка мета, завдання тренінгу; визначається, що запам'яталось	Визначення очікувань студентів від тренінгу. Формування робочого клімату

1	2	3
	під час попередніх днів тренінгу). Визначення сподівань учасників від поточного дня тренінгу. Об'єднання учасників у групи. Узгодження графіка роботи та видача завдань. Перерва	Прийняття правил проведення тренінгу. Визначення критеріїв оцінювання результатів тренінгу. Сформовані малі групи кількістю 4 – 6 осіб
Основний блок	Стисле висвітлення питань, які будуть запропоновані для розгляду під час проведення тренінгу з рекомендацією необхідної для розгляду літератури (використання міні-лекції). Перерва на каву. Тренер проводить розминку. Тренер, використовуючи метод мозкового штурму, пропонує кожному учаснику тренінгу дати відповідь на запитання: "Як формується чистий грошовий потік підприємства?" Перерва на каву	Визначені обсяги грошових потоків за видами діяльності підприємства. Визначено чистий грошовий потік підприємства
Підсумковий блок	Презентація за результатами роботи (кожна група). Оцінювання результатів проведеного першого дня тренінгу (міні-група отримує анкети, в яких оцінює роботу конкурентних міні-груп). Підведення підсумків п'ятого дня тренінгу та завершення роботи. Обмін думками	Презентація роботи. Висновки про специфіку розрахунку чистого грошового потоку. Загальні висновки та рекомендації щодо використання отриманих результатів про фінансовий потенціал підприємства на основі аналізу параметрів, що його визначають

Рух грошових коштів – це невід'ємна складова господарської діяльності кожного підприємства.

Керівництву підприємства важливо знати не тільки скільки коштів зараз є в касі чи на розрахунковому рахунку, а й причини того, чому саме така сума там міститься. Відповісти на дане питання допоможе детальний аналіз руху грошових коштів.

Для аналізу руху грошових коштів слід скласти аналітичну таблицю за наведеним зразком (табл. 14). Далі з кожного виду діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) визначаються статті, за якими відбувалось надходження грошових коштів (1.1, 2.1, 3.1, табл. 14) та їх витрати (1.2, 2.2, 3.2, табл. 14).

У графі 2 табл. 14 записуються суми грошових надходжень та витрат відповідно навпроти статей, за якими відбувався рух коштів. Далі з кожного виду діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) визначається сальдо (чистий рух коштів) як різниця між сумою надходжень грошових коштів та сумою витрат грошових коштів.

З метою порівняння руху грошових коштів за 2 періоди визначається відхилення показників.

Таблиця 14

Аналіз руху грошових коштів

Показники	Код	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення
1	2	3	4	5 = 4 – 3
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
1.1. Надходження грошових коштів (гр.3):				
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування				
Коригування на:				
амортизацію необоротних активів				
збільшення забезпечень				
прибуток від нереалізованих курсових різниць				
прибуток від неопераційної діяльності				
витрати на сплату відсотків				
Збільшення:				
оборотних активів				
витрат майбутніх періодів				
Збільшення:				
поточних зобов'язань				
доходів майбутніх періодів				
Усього надходжень				
1.2. Витрати грошових коштів (гр.4):				
Збиток від звичайної діяльності до оподаткування				
Коригування на:				
зменшення забезпечень				
збиток від нереалізованих курсових різниць				
збиток від неопераційної діяльності				

1	2	3	4	5 = 4 – 3
Зменшення:				
оборотних активів				
витрат майбутніх періодів				
Зменшення:				
поточних зобов'язань				
доходів майбутніх періодів				
Сплачені:				
відсотки				
податки на прибуток				
Усього витрат				
1.3. Чистий рух коштів до надзвичайних подій ($\Sigma 1.1. - \Sigma 1.2.$)				
1.4. Рух коштів від надзвичайних подій				
Чистий рух коштів від операційної діяльності (р.1.3 + / – р.1.4)				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
2.1. Надходження грошових коштів (гр.3):				
Реалізація:				
фінансових інвестицій				
необоротних активів				
майнових комплексів				
Отримані:				
відсотки				
дивіденди				
Інші надходження				
Усього надходжень				
2.2. Витрати грошових коштів (гр.4):				
Придбання:				
фінансових інвестицій				
необоротних активів				
майнових комплексів				
Інші платежі				
Усього витрат				
2.3. Чистий рух коштів до надзвичайних подій ($\Sigma 2.1. - \Sigma 2.2.$)				
2.4. Рух коштів від надзвичайних подій				

1	2	3	4	5 = 4 – 3
2.5. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності (р.2.3 + / – р.2.4)				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				
3.1. Надходження грошових коштів (гр.3):				
надходження власного капіталу				
отримані позики				
інші надходження				
Усього надходжень				
3.2. Витрати грошових коштів (гр.4):				
погашення позик				
сплачені дивіденди				
інші платежі				
Усього витрат				
3.3. Чистий рух коштів до надзвичайних подій (\sum 3.1. – \sum 3.2.)				
3.4. Рух коштів від надзвичайних подій				
3.5. Чистий рух коштів від фінансової діяльності (р.2.3 + / – р.2.4)				
Чистий рух коштів за звітний період				

У процесі аналізу слід зробити висновки, а саме:

за якими статтями відбувалось надходження чи витрати грошових коштів з кожного виду діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової); визначити чистий рух коштів із кожного виду діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) та в цілому за звітний період.

Аналіз руху коштів включає в себе розрахунок часу обороту грошових коштів, тобто фінансового та операційного циклів.

Операційний цикл (ОЦ) – проміжок часу між придбанням сировини, матеріалів для здійснення основної діяльності та одержанням коштів від реалізації виробленої з них продукції, товарів і послуг.

Фінансовий цикл (ФЦ) – час, упродовж якого грошові кошти вилучені з обігу підприємства.

Тривалість фінансового циклу (ТФЦ) у днях розраховується за формулою:

$$\text{ТФЦ} = \text{ТОЦ} - \text{ТОК}, \quad (24)$$

де ТОЦ – тривалість операційного циклу;

ТОК – тривалість обігу кредиторської заборгованості.

Тривалість операційного циклу (ТОЦ) у днях можна визначити за такою формулою:

$$\text{ТОЦ} = \text{ТОЗ} + \text{ТОД}, \quad (25)$$

де ТОЗ – тривалість обороту виробничих запасів;

ТОД – тривалість обороту дебіторської заборгованості.

Алгоритм розрахунку фінансового та операційного циклу наведений в табл. 15.

Таблиця 15

Визначення фінансового та операційного циклу

Показники	Код рядка та формула розрахунку	Нормативне значення	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення
I. Вхідні дані, тис. грн					
Запаси					
2. Дебіторська заборгованість					
3. Кредиторська заборгованість					
4. Чистий дохід (виручка) від реалізації					
5. Собівартість					
II. Розрахункові дані					
6. Коефіцієнт оборотності запасів, КОз	(ст. 5 / ст. 1)	збільшення			
7. Час обороту запасів (дні)	(360 / ст. 6)	зменшення			
8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, Кдз	(ст. 4 / ст. 2)	збільшення			
9. Час обороту дебіторської заборгованості (дні)	(360 / ст. 8)	зменшення			
10. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості Ккз	(ст. 5 / ст. 3)	збільшення			
11. Час обороту кредиторської заборгованості (дні)	(360 / ст. 10)	зменшення			
12. Тривалість операційного циклу (ст. 7 + ст. 9)	ТОЗ + ТОД	зменшення			
13. Тривалість фінансового циклу (ст. 12 – ст. 11)	ТОЦ – ТОК	зменшення			

Після складання таблиці необхідно: зробити висновки про рівень і динаміку досліджуваних показників та їх відповідність нормативним значенням; визначити вплив рівня розрахованих показників на тривалість операційного та фінансового циклу; дати загальну оцінку ефективності руху грошових коштів досліджуваного підприємства.

Для виконання завдань із тренінгу "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" пропонується використовувати робочий зошит з тренінгу (додаток Б). Упровадження робочого зошиту з тренінгу "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" дозволить не тільки мати ілюстративний матеріал щодо тренінгу, а також кожному учаснику представити свою особливу працю, що дозволить використати це для оцінювання поточного та заключного етапу тренінгу.

Таким чином, ефективне проведення тренінгу за дисципліною "Фінанси підприємств" передбачає ретельний вибір методів, прийомів і засобів організації навчальної діяльності. У процесі тренінгу можуть бути використані більшість відомих активних методів, які забезпечують виконання таких завдань: аналіз роботи організаційних систем і забезпечення контролю за виробничими процесами; розвиток ініціативи самостійного формування й висловлювання суджень; створення системи відповідної звітності; сприяння професійному розвитку учасників, заохочення прийняття рішень; створення умов для прояву різних видів компетентності; сприяння розвитку впевненості, ініціативності та майстерності; виявлення набутого професійного досвіду учасників; створення умов для творчості та інноваційного пошуку; об'єднання учасників у робочі команди, стимулювання їхньої ефективної роботи та взаємонавчання.

4. Самостійна робота студентів

Самостійна робота студента (СРС) – це самостійна діяльність студента, яку він планує разом із науково-педагогічним працівником, але виконує її студент за завданнями та під методичним керівництвом і контролем науково-педагогічного працівника без його прямої участі.

Активна самостійна робота має значну кількість переваг. Студенти краще запам'ятовують зміст заняття, якщо вони активно сприймають інформацію. У ході активної самостійної роботи знання краще сприймаються, краще запам'ятовуються та легше використовуються в аналогічних ситуаціях, що значно сприяє їх перенесенню на практику.

Самостійна робота сприяє тому, що у студента із самого початку складається повна картина різних взаємозв'язків та взаємодій окремих елементів. Це дозволяє вирішувати комплексні завдання.

Як правило, активна самостійна робота позитивно впливає на мотивацію студентів, оскільки дає можливість впливати на тренінг, відчути відповідальність за конкретні результати.

Самостійну роботу (СР) за тренінгом "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" доцільно проводити на попередньому етапі. Під час підготовки до проведення тренінгу (за тиждень) академічна група студентів отримує завдання, зміст якого полягає у тому, що кожному учаснику тренінгу, у даному випадку – академічної групи, необхідно скласти та виконати три завдання (стереотипне, діагностичне та евристичне) за матеріалом теми, за яким проводиться тренінг. Основою для виконання цього завдання можуть слугувати практичні задачі та завдання, які розглядалися в межах практичних занять, збірки задач із даної дисципліни, практикуми. Крім цього у ході виконання завдання студент зіштовхується з необхідністю повторення теоретичного матеріалу, оскільки завдання необхідно не тільки запропонувати, а ще й вирішити.

Для перевірки та оцінювання даного самостійного завдання викладач має бути ознайомленим з новинками щодо методичної бази за навчальною дисципліною. Також необхідно вивчити Інтернет-джерела з метою недопущення дублювання та копіювання. Наступним кроком після визначення цілей та розробки завдання слід розробити систему оцінювання самостійної дотренінгової роботи.

Оцінювання за самостійну роботу безперечно має виконувати мотивуючу функцію, тобто спонукати студента до повторення тематичного матеріалу з метою його вільного використання у ході тренінгової роботи. Оцінюють самостійну роботу за наступною шкалою за певними критеріями (табл. 16).

Таблиця 16

Критерії оцінювання самостійної дотренінгової роботи

Критерії	Бали
1. Оригінальність запропонованих завдань	5
2. Відповідність запропонованих завдань вимогам (діагностичні, евристичні)	5
3. Правильність вирішення	10
4. Самостійність виконання (під час захисту)	10
Усього	30

При цьому необхідно визначити питому вагу цього оцінювання в загальній оцінці за тренінгом. Так, за тренінгом "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" вона має складати 30 %.

Зміст управління самостійною роботою в ході підготовки до тренінгу розкрито в табл. 17.

Таблиця 17

Управління самостійною роботою тренінгу

Етапи управління	Зміст етапу управління СР у межах тренінгу
планування	визначення цілей СР; визначення термінів (протягом тижня); складання методичних рекомендацій до виконання завдання
організація	організувати зустріч зі студентами з метою роздавання завдання, обговорення його структури, критеріїв оцінювання термінів подачі на перевірку та підготовку до проведення тренінгу
мотивація	розробка критеріїв оцінювання (як варіант можна також обрати "бонусний бал", тобто бал, який підвищує (або навпаки) оцінку отриману студентом під час проведення тренінгу)
контроль	підсумковий контроль проводиться під час захисту розроблених завдань, а поточний доцільно проводити через персональну навчальну систему (ПНС)

У ході роздавання завдання для самостійної роботи необхідно студентам не тільки пояснити суть завдання, яке вони мають виконати, а ще й акцентувати увагу на значимості виконання цього завдання, оскільки це підготовка до тренінгу. Також необхідно видати критерії оцінювання та чітко окреслити терміни виконання та умови захисту. Підходи щодо контролю, мотивації та оцінювання самостійної роботи студентів у ході тренінгу будуть розглянуті у наступному підрозділі.

Таким чином, для формування нового навчального досвіду з перспективою майбутнього використання в практичній діяльності необхідна проектна робота, що забезпечує закріплення отриманих знань і навичок командної роботи, оцінку ефективності пройденого навчання, виявлення потенціалу студентів, розв'язання актуальних проблем організації, підвищення лояльності працівників та вирішення практичних проблем.

5. Система контролю та оцінювання навчальних результатів студентів

Під час оцінювання студентів та міні-груп за роботу на занятті з використанням методів активного навчання застосовують специфічні критерії, що враховують особливості поведінки людини в міжособистісних стосунках.

Інтерактивне оцінювання (критерії): активність учасників, дотримання правил та регламенту, сформованість конкретних умінь та навичок.

Критерії такі: схожість з об'єктом спостереження; чіткість викладу думки; акуратність оформлення; вчасність подання портрета; повнота; дотримання обсягу.

У рамках тренінгу за темою "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства" рекомендується проводити попередній, поточний та підсумковий контроль.

Система контролю наведена в табл. 18.

Таблиця 18

Система контролю за тренінгом "Оцінювання фінансового потенціалу підприємства"

Характеристики контролю	Попередній	Поточний	Підсумковий
Періодичність, тривалість	За тиждень до проведення тренінгу	Протягом тренінгу	Після проведення тренінгу
Форма проведення	Захист завдань, складених за тематикою тренінгу	Моніторинг активності роботи у малих групах	Презентація результатів у малих групах, звіт
Шкала оцінювання	За 100 бальною шкалою. Оцінювання складає 30 % від загальної	За 100 бальною шкалою. Оцінювання складає 40 % від загальної	За 100 бальною шкалою. Оцінювання складає 30 % від загальної

Попередній контроль, як розглядалося в попередньому підрозділі, проводиться за тиждень до проведення тренінгу та має на меті теоретичну та практичну підготовку учасників до тренінгової роботи. Слід зазначити, що під час роздавання індивідуального завдання для самостійного виконання необхідно акцентувати увагу студента – майбутнього учасника тренінгу на тому, що саме від його відповідальності та якості виконання самостійної роботи залежить результат роботи малої групи (МГ) у ході тренінгу. Це є дуже вагомим фактором соціальної мотивації. У ході перевірки самостійної роботи викладач виставляє оцінку за 100 бальною шкалою, яка складає 30 % від загальної оцінки за тренінг. Слід зауважити, що тут важлива не стільки оцінка сама по собі, а можливість вказати на певні недоліки, які студенту рекомендується виправити вже під час проведення тренінгу.

Поточний контроль проводиться у вигляді наскрізного моніторингу ступеня активності та сформованості компетентностей. Цей контроль охоплює основну частину роботи.

Для прозорості оцінювання необхідно, щоб обов'язки та відповідальність учасників малої групи були розподілені та чітко визначені критерії оцінювання (табл. 19).

Таблиця 19

Критерії оцінювання під час проведення поточного контролю

Критерії	Бали
1. Зацікавленість та активна участь у роботі МГ	5
2. Правильність виконання завдань, у тому числі:	25
правильно обрано алгоритм розрахунку	5
правильно підібрана інформація для розрахунку	5
вміння відстоювати власну точку зору	5
високий ступінь обґрунтованості висновків та рішень	10
3. Вміння працювати у команді	10
Усього (1 + 2 + 3)	40

Підсумковий контроль проводиться у вигляді презентації результатів роботи групи та оформлення звіту за результатами тренінгу. У ході цього

необхідною умовою є участь кожного учасника як у презентації, так й у оформленні звіту.

Для прозорості оцінювання необхідно чітко визначити критерії та довести їх до учасників тренінгу (табл. 20).

Таблиця 20

Критерії оцінювання під час проведення підсумкового контролю

Критерії	Бали
1. Вміння щодо презентації результатів, у тому числі:	12
наочність презентації	3
дотримання регламенту	3
обґрунтованість відповідей на запитання	5
2. Вміння оформлення робочого зошиту, у тому числі:	6
повнота інформації, що відображається у робочому зошиті	3
правильність результатів розрахунків, що відображаються	3
3. Вміння оформлення звіту, у тому числі:	12
дотримання правил оформлення звіту	2
повнота інформації, що відображається у звіті	5
правильність результатів розрахунків, що відображаються у звіті	5
Усього (1 + 2 + 3)	30

Загальна оцінка кожного студента – учасника тренінгу буде складатися із суми оцінок за трьома видами контролів (попереднім, поточним, підсумковим) помноженим на вагомість кожної оцінки в загальній. Контрольно-оціночні заходи під час проведення тренінгу мають охоплювати не тільки ступінь сформованості компетентностей безпосередньо учасників тренінг-навчання, а й ступінь ефективності самого тренінгу.

Інформацію про ефективність тренінгу можна отримати за допомогою бланків зворотного зв'язку (додаток В).

Між цими двома результатами є тісний взаємозв'язок – якщо сам тренінг розроблено та проведено так, що він не сприяє формуванню та розвитку задекларованих компетентностей, то не слід сподіватися на високі результати учасників, наприклад, під час проведення незалежного оцінювання.

Висновки

Розроблення і впровадження в економічну освіту системи тренінгів за різними напрямками підготовки фахівців для економіки і бізнесу є необхідною умовою формування їх професійних навичок і забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку праці. Основне завдання тренінгів – відповідно до сучасних вимог економіки і стандартів освіти, здійснювати індивідуалізовану підготовку спеціалістів з урахуванням потреб їх мобільності та ефективності, вирішення пріоритетних і актуальних питань практичної діяльності.

Тренінг – це форма активного навчання, яка спрямована на відпрацювання та розвиток певних компетентностей. З навчальної дисципліни "Фінанси підприємств" тренінг необхідно проводити з оцінювання фінансового потенціалу підприємства, що дозволить не тільки закріпити теоретичні знання студентів, а й дозволить відпрацювати навички щодо визначення аналітичних можливостей дослідження фінансового потенціалу з урахуванням різних користувачів інформації, навички щодо формування ґрунтовних висновків. Тренінг дозволяє виділити основні елементи навчального матеріалу, визначити пріоритети в моделях професійно-значущої поведінки; акцентувати загальні принципи вирішення проблем і професійного розвитку. Це також збільшує можливості використання набутих знань у нових ситуаціях. Створення можливостей для практичного відпрацювання сформованих умінь та їх закріплення. Демонстрація студентам значущості наданої інформації для успішної професійної діяльності. Забезпечення зворотного зв'язку про результати засвоєння навчального матеріалу. Створення умов для позитивного підкріплення нових моделей поведінки та умов для стимулювання до використання нових умінь студентів, постановка нових завдань, збільшення можливостей для практичного впровадження сформованих компетентностей.

Рекомендована література

1. Афанасьєв М. В. Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства : навч. посіб. / М. В. Афанасьєв, І. В. Гонтарєва, Д. О. Тишенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 328 с.
2. Медведева Л. Д. Использование комплекса интеграционных дидактических игр в процессе подготовки экономистов / Л. Д. Медведева. – Барнаул : Б. В., 2000. – 23 с.
3. Сидоренко О. Ситуаційна методика навчання: теорія і практика : практ. посіб. / О. Сидоренко, В. Чуба. – К. : Центр інновацій і розвитку, 2001. – 256 с.
4. Тренінгові технології навчання з економічних дисциплін : навч. посіб. / Г. О. Ковальчук, Н. Ю. Бутенко, М. В. Артюшина та ін. ; за ред. Г. О. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 2006. – 320 с.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Зміст та структура професійних компетентностей, що формуються під час тренінгу

Компетентність, що формується	Знання, що формують компетентність	Уміння, що формують компетентність	Мінімальний досвід	Практичні значення
1. Здатність розподіляти обов'язки та відповідальність у процесі оцінювання фінансового потенціалу підприємства	Знання аналітичних прийомів проведення оцінювання фінансового потенціалу підприємства	Вміння структурувати завдання щодо проведення оцінювання фінансового потенціалу підприємства	Ознайомлення з функціональними обов'язками та посадовими інструкціями фінансових менеджерів	Розподіл обов'язків та відповідальність за результати оцінювання фінансового потенціалу підприємства
2. Здатність визначати параметри оцінювання капіталу підприємства	Знання аналітичних прийомів проведення оцінювання капіталу підприємства	Вміння використовувати методичне забезпечення щодо оцінювання капіталу підприємства	Розуміння сутності, класифікації та функцій капіталу підприємства	Обґрунтування рішень щодо формування оптимальної структури капіталу підприємства
3. Здатність оцінювати джерела формування та ефективність використання прибутку підприємства	Знання аналітичних прийомів проведення оцінювання прибутку підприємства	Вміння використовувати методичне забезпечення щодо оцінювання прибутку підприємства	Розуміння сутності прибутку як економічної категорії, джерел його формування та напрямів використання	Обґрунтування рішень щодо оптимізації джерел формування та напрямів використання прибутку підприємства
4. Здатність визначати чистий грошовий потік підприємства за видами господарської діяльності підприємства	Знання аналітичних прийомів визначення чистого грошового потоку	Вміння використовувати методичне забезпечення щодо визначення чистого грошового потоку	Розуміння видів господарської діяльності підприємства та критеріїв розмежування за ними грошових потоків	Обґрунтування рішень щодо оптимізації грошових потоків підприємства
5. Здатність визначати та оцінювати параметри беззбиткового виробництва продукції	Розуміння параметрів беззбиткового виробництва продукції	Вміння використовувати методичне забезпечення щодо оцінювання беззбиткового виробництва продукції	Уявлення про витрати підприємства на виробництво продукції та їх розподіл на умовно-постійні та умовно-змінні	Визначення критичного обсягу реалізації продукції підприємства аналітичним та графічним методами
6. Здатність формувати аналітичний звіт за результатами оцінювання фінансового потенціалу підприємства	Визначення допущень та обмежень щодо формування висновку за результатами оцінювання фінансового потенціалу підприємства	Вміння комплексно оцінювати результати аналітичного дослідження фінансового потенціалу підприємства	Розуміння методичних основ узгодження результатів дослідження фінансового потенціалу підприємства	Визначення напрямів фінансової діяльності підприємств за результатами оцінювання фінансового потенціалу підприємства

**Робочий зошит учасника тренінгу
"Оцінювання фінансового
потенціалу підприємства"**

***Мета тренінгу – формування у студентів
системи компетентностей щодо оцінювання
фінансового потенціалу підприємства***

Завдання тренінгу

"Оцінювання фінансового потенціалу підприємства"

1. Визначення фінансово-економічної характеристики підприємства.
2. Оцінювання капіталу підприємства.
3. Оцінювання стану та ефективності використання основних засобів підприємства.
4. Аналіз структури та ефективності використання оборотних активів підприємства.
5. Аналіз формування та напрямів використання прибутку підприємства.
6. Аналіз беззбитковості обсягу виробництва продукції.
7. Аналіз руху грошових коштів підприємства.
8. Формування висновку про фінансовий потенціал підприємства.

Знайомство

Ім'я, прізвище _____

Мої очікування від тренінгу

Мені подобається	Мої цілі на тренінг
1. _____	
2. _____	
3. _____	
Я планую	
1. _____	
2. _____	
3. _____	

Фінансовий потенціал підприємства (ФПП) – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;

можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

рентабельності вкладеного капіталу;

наявності ефективної системи керування фінансами;

забезпечення прозорості поточного і майбутнього.

Характеристика рівнів фінансового потенціалу

Рівень ФПП	Коротка характеристика
Високий рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище стабільне
Середній рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова, однак фінансова стабільність багато в чому залежить від змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі
Низький рівень ФПП	Підприємство фінансово нестабільне

Банк ідей

1. Що ви розумієте під фінансовим потенціалом підприємства?

2. Які основні нормативно-правові документи регулюють діяльність підприємств в Україні?

3. Як оцінюють фінансовий потенціал підприємств різних організаційно-правових форм?

Банк ідей

1. Як проводиться оцінювання ФПП за критерієм "можливість залучення додаткового капіталу"?

2. Як проводиться оцінювання ФПП за критерієм "наявність ефективної системи керування фінансами"?

3. Як проводиться комплексна оцінювання ФПП?

У рамках тренінгу пропонується сформуванати висновки і рекомендації щодо стану фінансового потенціалу підприємства.

При цьому необхідно врахувати такі етапи:

1. Проаналізувати існуючу законодавчу базу функціонування підприємства.
2. Проаналізувати методи, механізм, інструменти оцінювання фінансового потенціалу підприємства.
3. Сформуванати перелік індикаторів оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства.
4. Проаналізувати фактичне фінансове становище обраного підприємства.
5. Сформуванати висновки і рекомендації щодо рівня фінансового потенціалу підприємства.
6. Презентація результатів роботи.

Методичне забезпечення оцінювання фінансового потенціалу підприємства:

методика порівняльного оцінювання ФПП;
методика поділу за компонентами ФПП;
методика кількісної діагностики ФПП;
методика обліку витрат та інфраструктури;
методика заміщення для оцінювання ФПП;
методика індексації даних проектно-кошторисної документації;
методика парних продаж;
методика статистичних корегувань визначення ФПП;
експертна методика порівняння ФПП;
методика порівняння мультиплікаторів;
методика капіталізації доходу;
методика дисконтування грошових потоків;
методика залишкового доходу.

Для визначення фінансового потенціалу підприємства ви маєте можливість використовувати такі інформаційні ресурси:

1. Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних паперів. Офіційний сайт – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db>.

2. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств – емітентів облігацій (крім комерційних банків) схвалено Аудиторською Палатою України протоколом засідання АПК від 23.02.2001 р.

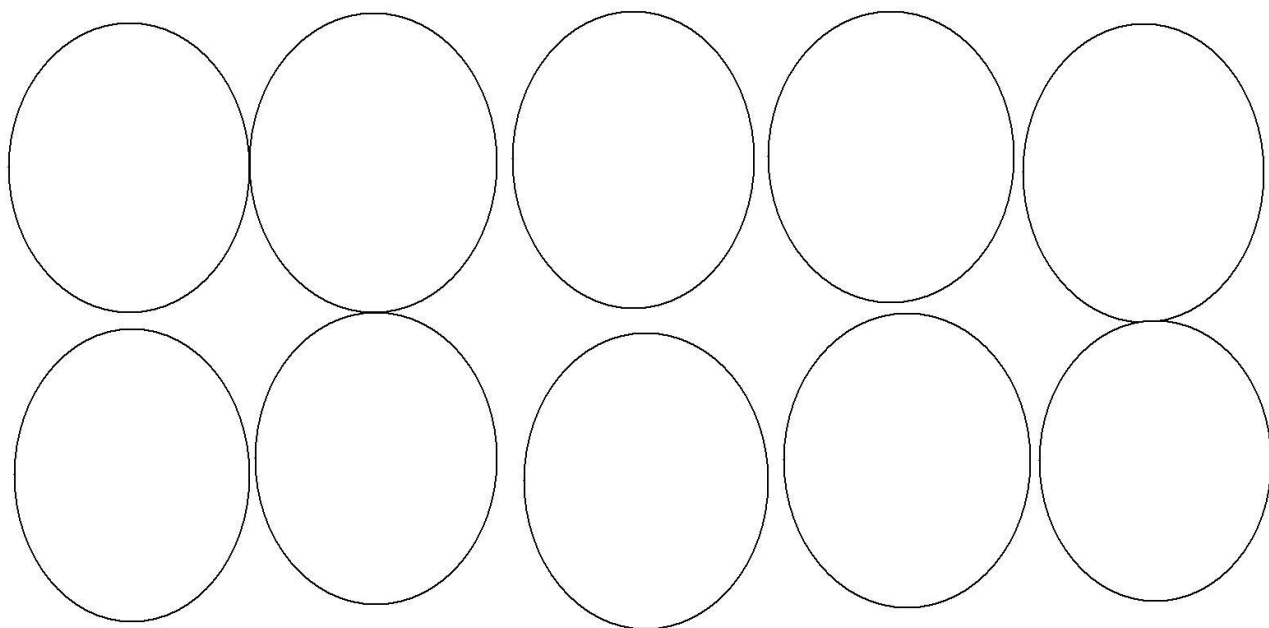
3. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджені наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121 і зареєстровані в Міністерстві юстиції України від 08.02.2001 р. за № 121/532.

4. Методичні рекомендації щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затверджені Державною податковою адміністрацією України від 16.06.2000 р.

5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17 січня 2001 р. № 10 та ін.

Банк ідей

1. Для нас пріоритетні інструменти оцінювання фінансового потенціалу підприємства:



2. Для цього ми використовували таке методичне забезпечення:

Банк ідей

1. Оцінювання фактичного фінансового становища підприємства дозволила нам визначити та сформулювати такі рекомендації, щодо підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства:

2. Для оцінювання фінансового становища ми використовували таке методичне забезпечення:

Для визначення ФПП ви маєте можливість використовувати:

витратний підхід;
порівняльний підхід;
результативний підхід.

Підсумкова анкета тренінгу

1. Що корисного для себе й своєї роботи я виніс із цього тренінгу?

2. На скільки вдалося з'єднати теоретичні знання та набуті навички?

3. Що з того, про що говорилося на тренінгу, я буду застосовувати у своїй роботі?

Дякуємо за увагу!

Бланк зворотного зв'язку

Дата, місце проведення _____

Назва тренінгу _____

Будь ласка, допоможіть нам оцінити проведене ігрове заняття. Відповідайте на запитання й поділіться з нами своїми думками та зауваженнями.

1. Наскільки відповідав зміст тренінгу Вашим професійним потребам та інтересам? Потрібне підкресліть.

Значною мірою.

Дуже мало.

2. Як би Ви оцінили такі пункти? (4 – дуже добре, 3 – достатньо, 2 – слабо, 1 – дуже погано):

Актуальність _____

Інформативність _____

Практичність _____

3. Як би Ви оцінили роботу організатора інтерактивного заняття? Потрібне обведіть.

Незадовільно ... 1 2 3 4 5 ... відмінно.

4. Що було для Вас:

Найбільш корисно _____

Найменш корисно _____

5. Яке Ваше загальне враження від заняття? Потрібне підкресліть.

Дуже сподобалося.

Нормально.

Марнування часу.

6. Зауваження, побажання, пропозиції _____

Дякуємо за співпрацю!

Зміст

Вступ.....	3
1. Мета, завдання тренінгу та компетентності, що формуються	4
2. Програма тренінгового навчання	6
3. Змістова структура тренінгу.....	12
4. Самостійна робота студентів	63
5. Система контролю та оцінювання навчальних результатів студентів.....	66
Висновки.....	69
Рекомендована література.....	70
Додатки.....	71

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Методичні рекомендації
до тренінгу
"ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА"**

**для студентів напряму підготовки
6.030508 "Фінанси і кредит"
денної форми навчання**

Самостійне електронне текстове мережне видання

Укладачі: **Кузенко** Тетяна Борисівна
Литовченко Олена Юріївна
Сабліна Наталія Вікторівна

Відповідальний за випуск *Журавльова І. В.*

Редактор *Бутенко В. О.*

Коректор *Анацька О. В.*

План 2015 р. Поз. № 125 ЕВ. Обсяг 85 с.

Видавець і виготівник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Леніна, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*