

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему:

**«Оборотні засоби та вплив ефективності їх використання
на показники господарської діяльності підприємства
(на матеріалах ТОВ «НОВА ПОШТА»)»**

Виконав: здобувач першого рівня вищої
освіти, групи 401-ЕП

спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

Арендаренко М. О.

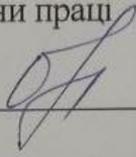
Керівник: Григор'єва О.В.

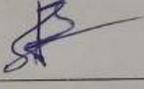
Рецензент:

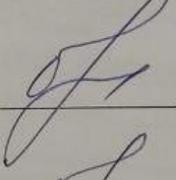
Полтава – 2023 р.

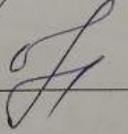
Консультанти:

з охорони праці

16 . 06 . 2023 р.  О.В. Григор'єва

Здобувач 16 . 06 . 2023 р.  М.О. Арендаренко

Керівник роботи 16 . 06 . 2023 р.  О.В. Григор'єва

Нормоконтроль 16 . 06 . 2023 р.  О.В. Григор'єва

Допустити до захисту

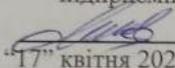
Завідувачка кафедри 16 . 06 . 2023 р.  М.Б. Чижевська

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу
ступінь вищої освіти «бакалавр»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу
 М.Б. Чижевська
«17» квітня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Арендаренко Максим Олександрович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Оборотні засоби та вплив ефективності їх використання на показники господарської діяльності підприємства (на матеріалах ТОВ „НОВА ПОШТА“)

керівник роботи Григор'єва О.В., к.е.н, доцент

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

затвержені наказом закладу вищої освіти від “20” березня 2023 року №236-фа

2. Строк подання здобувачем роботи 23.06.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавство України, навчальна, наукова, довідкова та методична література, фахові періодичні видання, інформаційні ресурси, установчі документи підприємства, фінансова, оперативна та статистична звітність підприємства

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи бакалавра (перелік питань, які потрібно розробити) Р.І. Теоретичні аспекти дослідження оборотних засобів підприємства. Р.ІІ. Організаційно-правова і економічна характеристика діяльності ТОВ “Нова пошта”. Р.ІІІ. Фірірметичні напрямки ефективного використання оборотних засобами ТОВ “Нова пошта”

5. Перелік графічного матеріалу:

Ілюстративний матеріал у кількості 15 аркушів представлений у Додатку Т

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Охорона праці	Григор'єва О.В.	07.10.05.2023	07.21.05.2024

7. Дата видачі завдання 17.04.2023

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретична частина	17.04–07.05.23	
2	Аналітична частина	08.05–28.05.23	
3	Проектна частина. Виготовлення ілюстративного матеріалу, перевірка на плагіат	29.05–18.06.23	
4	Рецензування та підготовка до захисту	19.06–25.06.23	
5	Захист випускної роботи бакалавра	26.06–02.07.23	

Здобувач

(підпис)

Арендаренко М.О.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Григор'єва О.В.
(прізвище та ініціали)

- Примітки:
1. Форму призначено для видачі завдання студенту на виконання дипломного проекту (роботи) і контролю за ходом роботи з боку кафедри (циклової комісії) і декана факультету (завідувача відділення).
 2. Розробляється керівником дипломного проекту (роботи). Видається кафедрою (цикловою комісією).
 3. Формат бланка А4 (210 × 297 мм), 2 сторінки.

РЕФЕРАТ

Арендаренко М.О. Оборотні засоби та вплив ефективності їх використання на показники господарської діяльності підприємства (на матеріалах ТОВ «НОВА ПОШТА»). Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого рівня вищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2023.

Робота містить 161 аркуш машинного тексту та аркушів ілюстративного матеріалу; таблиць – 36; рисунків – 23; формул – 14; перелік використаної літератури – 69 найменування.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є ТОВ «НОВА ПОШТА», його виробничо-господарська діяльність, специфічні методи і механізми управління виробничою діяльністю підприємства, їх дієвість в процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Випускню кваліфікаційну роботу присвячено розв'язанню питань, які науково обґрунтовують економічну сутність, значення та методикку оцінювання ефективності використання оборотних засобів підприємства.

В роботі проаналізовано економічний стан підприємства, виконано діагностування господарської діяльності підприємства та розроблені пропозиції щодо підвищення її ефективності.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування науково-теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо ефективності використання оборотних засобів підприємства та розроблення пропозицій щодо її підвищення в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Результатом дослідження стали прогнозування основних економічних показників діяльності підприємства та сформована система заходів щодо покращення господарської діяльності підприємства.

Отримані результати можуть бути використані на даному підприємстві та на інших підприємствах України.

Ключові слова: «оборотні засоби», «ефективність використання», «функції оборотних засобів», «управління».

ESSAY

Arendarenko M.A. Working capital and the impact of the efficiency of their use on the indicators of the economic activity of the enterprise (on the materials of «NEW POST» LLC). Manuscript. Qualification work for obtaining the first level of higher education in specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activity» – Poltava: National University «Yuriy Kondratyuk Poltava Polytechnic», 2023.

The work contains 161 sheets of machine text and sheets of illustrative material; tables – 36; drawings – 23 formulas – 14; list of used literature – 69 items.

The object of study of the qualifying work is «NEW POST» LLC, its production and economic activities, specific methods and mechanisms for managing the production activities of the enterprise, their effectiveness in the process of implementing the economic activities of the enterprise.

The final qualifying work is devoted to solving issues that scientifically substantiate the economic essence, significance and methodology for assessing the effectiveness of the use of working capital of an enterprise.

The paper analyzes the economic state of the enterprise, diagnoses the economic activity of the enterprise and develops proposals to improve its efficiency.

The purpose of the final qualification work is the theoretical substantiation of the scientific and theoretical foundations and practical recommendations on the efficiency of the use of working capital of an enterprise and the development of proposals for its increase in the current conditions of the development of the national economy.

The result of the study was the forecasting of the main economic indicators of the enterprise and the established system of measures to improve the economic activity of the enterprise.

The obtained results can be used at this enterprise and other enterprises of Ukraine.

Key words: «working capital», «use efficiency», «working capital functions», «management».

ЗМІСТ

Вступ.....	18
розділ 1. Теоретичні аспекти дослідження оборотних засобів підприємства.....	20
1.1. Сутність оборотних засобів як економічної категорії	20
1.2. Класифікація оборотних засобів підприємства.....	24
1.3. Методи оцінювання ефективності використання оборотних засобів.....	39
Розділ 2. Організаційно-правова і економічна характеристика діяльності ТОВ «Нова пошта».....	49
2.1. Аналіз стану та перспектив розвитку логістичних послуг в Україні.....	49
2.2. Організаційно-правові основи діяльності підприємства	58
2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства	64
2.4. Стан охорони праці на підприємстві	77
Розділ 3. Пріоритетні напрями ефективного використання оборотними засобами ТОВ «Нова пошта»	80
3.1. Аналіз ефективності використання оборотних засобів підприємства	80
3.2. Рекомендації з удосконалення використання оборотних засобів на ТОВ «Нова пошта»	95
3.3. Оцінювання економічної ефективності запропонованих заходів	108
Висновки та пропозиції.....	112
Глосарій	Error! Bookmark not defined.
Список використаних джерел.....	Error! Bookmark not defined.
Додаток А. Фінансова звітність ТОВ «Нова пошта» за 2019 рік.....	162

Додаток Б. Фінансова звітність ТОВ «Нова пошта» за 2020 рік
Додаток В. Фінансова звітність ТОВ «Нова пошта» за 2021 рік
Додаток Г. Ілюстративний матеріал до кваліфікаційної роботи

ВСТУП

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно грамотно розпоряджатися наявними ресурсами, в тому числі оборотними засобами. Сьогодні більшість українських компаній відчувають брак обігових коштів у зв'язку зі зниженням споживчого попиту та нестачею готівки, а зменшення оборотних активів просто виганяє їх з бізнесу, спричиняючи виникнення кризового стану із подальшим банкрутством. За умов поглиблення ринкових відносин та економічної нестабільності економічне зростання вимагає постійного пошуку фінансових ресурсів. У такій ситуації зростає актуальність дослідження проблем підвищення ефективності використання оборотних засобів окремого підприємства.

Цьому питанню приділяється значна увага в працях зарубіжних та вітчизняних дослідників: Е.Р. Брікхейм, Дж. Ван Хорн, І.О. Бланк, Ю.А. Арутюнов, О.Б. Ватченко, В.В. Ковальов, К.В. Ізмайлова, О.П. Пархоменко, Л.В. Пельтек, Е.С. Стоянова, Р.Н. Холт та ін. В їхніх наукових роботах розкриваються різні підходи до визначення сутності оборотних засобів, джерел їх формування, показників, що визначають ефективність їх використання, але в сучасній економічній літературі немає загального та чітко визначеного алгоритму та системи управління оборотними засобами.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування системи ефективного управління оборотними засобами підприємства у зв'язку з трансформаційними процесами, нестабільністю соціально-політичних та економічних відносин в Україні та розроблення пропозицій щодо її вибору на основі вартісного підходу.

Під час написання роботи були визначені такі завдання:

- ознайомитися з теоретичними аспектами дослідження оборотних засобів підприємств;
- розглянути наукові підходи до визначення сутності економічної категорії «оборотні засоби» в науково-економічному середовищі;
- розглянути класифікацію оборотних засобів підприємств;
- дослідити методичні основи оцінювання ефективності використання

оборотних засобів;

- розкрити організаційні та правові основи підприємства;
- провести аналіз найважливіших економічних і фінансових показників підприємства;
- оцінити та проаналізувати ефективність використання оборотних засобів та запропонувати напрями для її підвищення;
- зробити відповідні висновки та пропозиції.

Об'єктом дослідження є виробничо-господарська діяльність ТОВ «НОВА ПОШТА»

Мета дослідження стосується принципів, методів та засобів оцінювання ефективності використання оборотних засобів підприємства.

Інформаційну базу дослідження складають нормативно-правові акти, що регулюють діяльність компанії, наукові розробки та публікації про дослідження та звіти компанії.

Методологічну основу дослідження складають наукові методи, що базуються на методі діалектичного пізнання та об'єктивних закономірностях економіки. Методами індукції та дедукції досліджено теоретичні аспекти вивчення оборотних засобів, за допомогою яких встановлено місце оборотних засобів в стратегічному управлінні компанією та уточнено ключові поняття.

Теоретичну базу дослідження становлять закони про управління майном підприємства, нормативні документи, наукові статті та публікації з предмета дослідження.

Практичне значення результатів дослідження полягає в теоретичному узагальненні та науково-прикладному обґрунтуванні шляхів покращення ефективності використання оборотних засобів підприємства.

При написанні даної роботи були використані такі методи дослідження: класифікація, аналіз та синтез для визначення сучасних підходів до управління використанням оборотними засобами у діяльності підприємства; фінансово-статистичний аналіз для вивчення господарської діяльності підприємства. Розрахунки проводились на ПК.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність оборотних засобів як економічної категорії

Фінансовий стан будь-якої бізнес-структури значною мірою залежить від таких факторів саме станом оборотних засобів. Сьогодні в Україні більшість компаній відчувають брак обігових коштів. Через це актуалізується важливість розроблення питань дослідження сутності оборотних засобів та раціонального їх використання.

Дослідження понятійного апарату економічного терміну «оборотні засоби», а також його реальне використання успішно проводили вітчизняні економісти. На даний час дослідники не виявляють необхідного ентузіазму щодо вивчення даного питання, що призвело до втрати наступності у вивченні економічної категорії «оборотні засоби». Ці обставини визначають вибір напряму дослідження у кваліфікаційній роботі.

У сучасній економічній літературі часто ототожнюються такі поняття, як «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні фонди», «оборотні активи».

Для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції всі підприємства повинні мати достатні за обсягом оборотні засоби. Ефективність поточної виробничо-господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання залежить від ефективності використання оборотних засобів та джерел їх формування. Наявність багатьох негативних економічних явищ (високі відсотки за кредити в банках, неплатоспроможність покупців тощо) робить суттєвою проблему забезпечення виробничої діяльності оборотними засобами.

Перш ніж приступити до аналізу категорії «оборотні засоби», варто розглянути розвиток базового поняття «оборотний капітал».

Економічна категорія «капітал» народилася в рамках капіталістичної економічної системи і розвивається разом з нею. Сутність капіталу визначається

його економічними властивостями. Він може виступати як інвестиційний ресурс, об'єкт нерухомості, накопичена вартість, вартість і фактор виробництва. Систематизацію поглядів на сутність економічної категорії «капітал» наведено в таблиці. 1.1.

Кожна з наведених інтерпретацій сутності капіталу відображає ступінь економічного розвитку суспільства, при цьому, незважаючи на численні підходи до визначення сутності цієї категорії, єдиного розуміння не досягнуто.

Слід зазначити, що термін «оборотний капітал» часто ототожнюють з поняттями «оборотні засоби», «оборотні фонди», «оборотні активи», оскільки їх помилково вважають абсолютними синонімами. Відмінності між цими термінами будуть розглянуті нижче.

Вивченням оборотного капіталу займалися провідні українські та зарубіжні дослідники.

Вперше в історії економічної думки поділ капіталу на основний і оборотний запропонував представник фізіократичної школи Франсуа Кене. Йому та його наступникам належить перше поглиблене дослідження положень про капітал. У Кене різниця між основним і оборотним капіталом постає як різниця між «*avances primitives*» («початкові аванси») і «*avances annuelles*» («щорічними авансами»). Згідно з його термінологією, витрати на насіння, фураж, заробітну плату працівників та інші, здійснені протягом періоду виробничого циклу (зазвичай до року), відносяться до «щорічних авансів» (за сучасним тлумаченням – оборотний капітал). Витрати, здійснені протягом кількох років (сільськогосподарська техніка, будівлі, худоба), Ф. Кене назвав «початковими авансами» [4, с. 273] (у сучасній економічній термінології – це «основний капітал»).

Категорії «основний капітал» і «оборотний капітал» були введені в науковий обіг А. Смітом, який поширив їх використання на весь функціонуючий капітал компаній усіх галузей. Різницю між основним і оборотним капіталом А. Сміт вбачав в особливостях обігу.

Таблиця 1.1 – Систематизація поглядів на поняття «капітал» з позиції економічної теорії

№	Економічна школа	Автори	Визначення поняття «капітал»
1	Меркантилісти (XVI-XVII ст.)	У. Стаффорд, Де Сантіс, А. Монкретьєн	Під капіталом розуміли виключно торговий капітал, який функціонує в сфері обігу
2	Фізіократи (середина XVIII ст.)	Ф. Кене, А.-Р.Ж. Тюрго	Перенесли дослідження про походження прибутку зі сфери обігу в сферу виробництва, заклавши тим самим початки теорії капіталу. Однак вважали, що багатство країни може бути створено тільки в сільському господарстві. Вказали на необхідність поділу капіталу на основний і оборотний
3	Класична школа (сер. XVIII – поч. XIX ст.)	А. Сміт	А. Сміт під капіталом розумів запаси, які використовуються в процесі виробництва. Накопичення капіталу, за його думкою, є результат ощадливості капіталіста, який полягає в тому, що прибуток не проїдати, а використовується для роз- ренію виробництва. «Все, що будь-яка особа зберігає зі свого доходу, воно додає до свого капіталу» [5, с. 298]. Стверджував, що капітал також можна розглядати як вартість, яка збільшується за допомогою використання найманої праці
		Дж. С. Мілль	Послідовник А. Сміта, Дж. С. Мілль, першим в еко- чеський науці вказав на процес руху капіталу. Він доводить, що «виробнича діяльність обмежується розмірами капіталу» [6], капітал являє собою результат заощадження. «Все, що необхідно для утримання і застосування праці інших людей, має бути накопичено шляхом заощадження ...» [6]. Саме виявлення суті капіталу, як процесу заощадження, визначило зміст капіталу як особливих зусиль – інвестиційного
		Ж. Б. Сей	Доповнив теорію капіталу, включивши в число факторів, що визначають дохід, підприємницькі, управлінські здібності власника засобів виробництва
4	Марксизм. Варіант розвитку класичної економічної школи. 40-80-і рр. XIX ст.	К. Маркс	«Капітал – це засіб панування над виробництвом». Джерелом формування капіталу є додаткова вартість, яка утворюється додатковою працею найманих працівників виробничої сфери [7]. Марксу належить велика роль у вивченні органічної будови капі тала, який він ділив на постійний і змінний капітал. Такий поділ пов'язано з подвійною природою праці. Це означає, що в процесі виробництва створюється нова варість і при цьому зберігається стара

Продовження табл. 1.1

№	Економічна школа	Автори	Визначення поняття «капітал»
5	Неокласична школа (виникла в 1870 р)	А. Маршалл	На відміну від своїх попередників, А. Маршалл розглядав капітал не як сукупність матеріальних об'єктів, а як щось, що має нематеріальну форму, але тісно пов'язане з ними. «... Позики, надані під заставні і всякий контроль над капіталом, котрий він може набути, користуючись складними механізмами сучасного «грошового ринку»» [8]. Розділив весь капітал на споживчий, тобто що складається з товарів такої форми, котра здатна задовольняти потреби безпосередньо (їжа, одяг, житло для робітників), і допоміжний (опосередкований), який сприяє прикладанню праці у виробництві (фабрики, верфі, суду, залізні дороги і т. п.) [8]
	Австрійська і стокгольмська школи маржиналістського напрямку (друга пол. XIX ст.)	О. Бем-Баверк, К. Вікселль	На їхню думку, у капіталу інша природа, ніж у інших, первісних, факторів виробництва (праця, земля). Він є похідним благом [9]. Так само, як і Дж. С. Мілль, вважали, що створення капіталу здійснюється через заощадження. Розглядали капітал як «джерело відсотка»
6	Американська школа маржиналістського напрямку (кінець XIX – перша третина XX ст.)	Дж. Кларк	Основним в теорії капіталу є його поділ на дві категорії: капіталу у власному розумінні і капітальних благ. Дж. Кларк стверджує, що це дві сторони одного і того ж явища. Капітальні блага – це кошти виробництва, що мають матеріальну форму. Вони схильні до процесу руйнування і знищення. Капітал в істинному розумінні, на думку Кларка, перманентний, тобто не залежить від конкретної форми і може втілюватися в різні засоби виробництва. Основна відмінність, встановлене Кларком між капітальними благами і капіталом, полягає в тому, що останній, очевидно, являє собою певну суму цінності, яка знаходить собі втілення в різноманітних засобах виробництва [10]
7	Лозинська школа маржиналістського напрямку (кінець XIX ст. – початок XX ст.)	Л. Вальрас	Першим сформулював фундаментальну відмінність між запасами ресурсів і виробленими з їх допомогою потоками послуг і доходів. Вальрас визначив всі наявні ресурси як «основний капітал або капітал як такої», тобто «Всі форми суспільного багатства, які не витрачаються взагалі, або витрачаються через який-небудь проміжок часу» [10]

Він називав капітал, який забезпечує дохід «без переходу від одного власника до іншого або без подальшого обігу», основним [5]. Під оборотним же капіталом розумів капітал, який «постійно залишає власника в одній формі і повертається в іншій» [5]. А. Сміт говорить про те, що оборотний капітал приносить дохід своєму власникові лише в процесі обігу або при зміні власника, та наводить майбутніх дослідників на те, що оборотний капітал – це грошовий капітал. За його термінологією оборотний капітал включає:

- 1) «продовольчі запаси, що належать різникам, пастухам, хліборобам, фермерам, пивоварам»;
- 2) гроші, «...за допомогою яких обертаються і розподіляються між споживачами інші три частини оборотного капіталу...»;
- 3) сировина, «...більш-менш оброблена...»;
- 4) готові продукти, «вже виготовлені та закінчені, але все ще в руках торговця чи фабриканта і ще не продані чи розповсюджені зацікавленим споживачам...» [5].

Водночас А. Сміт підкреслює особливу роль оборотного капіталу у формуванні основного капіталу: «Кожен основний капітал спочатку походить із оборотного капіталу і потребує постійного поповнення з того самого джерела» [5]. Він вважав, що машини та знаряддя виробництва спочатку походять від капіталу в обігу, та звертав увагу на те, що жоден основний капітал не може приносити дохід інакше як за рахунок оборотного капіталу.

Сміт також зазначає, що різні галузі вимагають різного співвідношення між основним і оборотним капіталом. «Купецький капітал, наприклад, є цілком оборотний капітал. Йому не потрібні ні машини, ні інструменти, окрім крамниць чи складів. Частина капіталу кожного ремісника чи фабриканта має бути вкладена в знаряддя його промислу. Проте в одних галузях ця частка досить незначна, а в інших дуже велика» [5].

Погляди А. Сміта на природу і сутність капіталу та його диференціацію продовжив Д. Рікардо. Зокрема, їм було запропоновано розділити капітал на основний і оборотний, виходячи не тільки з особливостей обігу, а й з терміну служби, зводячи всю проблему до різних часових періодів використання капіталу в процесі виробництва, тобто він перейшов до поділу капіталу на

основний і оборотний відповідно до ступеня довговічності цих компонентів. «... Чим менше довговічний основний капітал, тим ближче він за своєю природою до оборотного» [11]. При цьому Д. Рікардо виключив матеріальні витрати з оборотних коштів, залишивши лише витрати на оплату праці.

Погляди А. Сміта на природу і сутність капіталу та їх розмежування були продовжені Д. Рікардо. Зокрема, їм було запропоновано розділяти капітал на основний і оборотний в залежності не тільки від особливостей кругообороту, а й від терміну служби, що зводить всю проблему до різних часових періодів використання капіталу у виробничому процесі, тобто він проводив поділ капіталу на основний і оборотний в залежності від ступеня довговічності цих його складових частин. «... Чим менш довговічний основний капітал, тим більше він наближається за своїм характером до оборотного капіталу» [12]. При цьому Д. Рікардо виключав з оборотного капіталу витрати на матеріали, залишаючи лише витрати на оплату праці.

Розвиток ідей Д. Рікардо знайшло продовження в наукових роботах К. Маркса. Потрібно відмітити, що категорії основного і оборотного капіталу в його роботах йдуть на другий план, центральне місце займають категорії постійного і змінного капіталу з точки зору їх впливу на процес формування доданої вартості. Причому, в постійному капіталі К. Маркс виділяє основний і оборотний. На його думку, частина постійного капіталу набуває форму основного капіталу (*fixes Kapital*), якщо «протягом усього часу функціонування цієї частини деяка частка її вартості залишається фіксованою в ній, зберігає свою самостійність по відношенню до товарів, виробництву яких вона сприяє» [13, с. 177-178]. Що стосується оборотного або поточного капіталу (*zirkulirendes oder flussinges Kapital*), то до нього автор відносить «всі інші речові частини капіталу, авансованого на процес виробництва» [7].

Можна із впевненістю сказати, що К. Маркс казав саме про оборотний капітал, стверджуючи, що він не витрачається, а авансується в грошовій формі, переходячи потім послідовно в інші функціональні форми в процесі кругообігу і повертаючись збагаченим прибутком у вихідну грошову форму після

реалізації продукції. Він вважав, що необхідно враховувати відмінності між авансуванням і витрачанням коштів. Цю різницю він розкрив стосовно обороту капіталу: «... капітальна вартість взагалі авансується, а не витрачається, оскільки ця вартість, пройшовши різні фази свого кругообороту, знову повертається до свого вихідного пункту і до того ж повертається, збагачена доданою вартістю. Це характеризує її як авансовану вартість» [7].

Важливим внеском К. Маркса в частині дослідження оборотного капіталу є вивчення питання про швидкість руху капіталу в цілому і його складових частин, умов неперервності руху капіталу у виробництві та обігу, структури часу обороту.

Також, як його попередники, Дж. С. Мілль поділяє капітал на основний і оборотний. Оборотний капітал – це капітал, який після одноразового використання припиняє своє існування в якості капіталу, тобто «який цілком вичерпує свою функцію у виробництві, в процесі його одноразового застосування» [6]. До такого роду капіталу належать матеріали, заробітна плата робітникам тощо. Він вважав, що оборотний і основний капітали по-різному впливають на валовий продукт. При використанні оборотного капіталу повинно бути відтворення цього капіталу плюс прибуток [6]. Для основного капіталу ця умова не обов'язковою, оскільки він «не зношується цілком в ході одноразового використання і не виникає необхідності в його повній заміні за рахунок продукту, виробленого в процесі такого одноразового використання» [6].

Основоположник неокласичної школи А. Маршалл повністю погоджується з трактуванням Дж. С. Мілля терміну «оборотний капітал» [8].

В історії економічної думки є цікавий приклад застосування категорії оборотного капіталу в теорії капіталу взагалі. Наукові роботи Е. Бем-Баверка і більша частина робіт К. Вікселля (представники маржиналістського напрямку) були присвячені проблемам визначення оптимального інвестиційного періоду для оборотного капіталу, що безперервно вкладається. Це свідчить про те, що з теоретичної точки зору межа між основним і

оборотним капіталом досить умовна. З практичної ж точки зору все значно спрощується, коли держава прямо вказує цю межу, визначаючи критерії віднесення витрат до основного капіталу (вартість об'єкта, термін служби).

Основоположник американської школи маржиналістського напрямки Дж. Б. Кларк у своїх наукових роботах також розмежовує капітал на основний і оборотний. Він також підкреслює, що ці терміни зазвичай стосуються не двох видів капітальних благ, а різних частин постійного фонду реального капіталу. Він поділяє капітал на основний і оборотний на основі функції, яку виконує кожна з вищезгаданих частин капіталу. Засоби виробництва, що відносяться до основного капіталу - будівлі, знаряддя праці тощо - повинні виконувати активну виробничу функцію, тоді як ті, що відносяться до оборотного капіталу, повинні виконувати пасивну функцію. [9] Машина, що змінюють матерію, знаряддя праці, що переміщують матерію, будівлі, що зберігають матерію.... Сюди ж відносяться засоби, які стоять на боці людини в боротьбі між людиною і природою і допомагають підкорювати елементи природи, які чинять опір її використанню». [9]. Той капітал, який отримує додаткову корисність, тобто йому властива пасивна функція в процесі виробництва, Дж. Б. Кларк відносить до оборотного. Причому, до оборотного капіталу він відносить не тільки початкову сировину, а й напівфабрикати і незавершену продукцію на різних стадіях виготовлення [9].

Вельми оригінальне трактування капіталу міститься в теорії загальної економічної рівноваги Л. Вальраса (1834-1940 рр.), який чітко сформулював відмінність між запасом ресурсів і виробленим з їх допомогою потоком послуг і доходів. Всі наявні ресурси, всі форми суспільного багатства, які витрачаються через проміжок часу, він визначив як «основний капітал», а блага нетривалого користування, всі форми суспільного багатства, які витрачаються миттєво, – як «оборотний капітал або дохід».

Із урахуванням різноманіття трактувань економічної категорії «оборотний капітал» в табл. 1.2 наведено їх систематизація.

Таблиця 1.2 – Еволюція поглядів на економічну категорію «оборотний капітал»

№	Економічна школа	Короткі висновки
1	Фізіократи (Ф. Кене, А.-р. Ж. Тюрго), середина XVIII ст.	Оборотний капітал розглядався тільки стосовно земледілля. Фізіократи першими здійснили поділ капіталу, визначивши основний капітал як «початкові аванси» і оборотний капітал як поточні «щорічні аванси»
2	Класична школа (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль), сер. XVIII – поч. XIX ст.	А. Сміт поширив категорії «основний капітал» і «оборотний капітал» на всі галузі господарства. Він же вважав, що оборотний капітал є джерелом формування основного капіталу. На його думку, основний капітал може приносити дохід тільки за допомогою оборотного. Продовжуючи ідеї А. Сміта, Д. Рікардо стверджував, що поділ капіталу на основний і оборотний необхідно здійснювати на підставі тривалості терміну служби (довговічності) його частин. Науковим внеском Дж. С. Мілля в вчення про оборотний капітал можна вважати його твердження, що відтворення капіталу є відшкодування його вартості плюс прибуток
3	Марксизм. Варіант розвитку класичної економічної школи. К. Маркс, 40-80-і рр. XIX ст.	К. Маркс першим в історії економічної думки акцентував увагу на тому, що оборотний капітал в процесі кругообігу авансується, а не витрачається. Також вказував на його грошову природу
4	Австрійська і стокгольмська школи маржиналістського напрямку (О. Бем-Баверк, К. Вікселль), II пол. XIX ст.	Вважають із теоретичної точки зору умовною межу між основним і оборотним капіталом. На практиці цю межу визначає держава, встановлюючи в законодавчому порядку критерії терміну служби, вартість об'єкта та ін.
5	Американська школа маржиналістського напрямку (Дж. Кларк), кінець XIX – перша третина XX ст.	На думку Дж. Кларка, засоби виробництва, які відносяться до оборотного капіталу, виконують пасивні функції в процесі виробництва, тобто отримують додаткову корисність. До них він відносить сировину, напівфабрикати, незавершену продукцію на різних стадіях виготовлення
6	Лозинська школа маржиналістського напрямку (Л. Вальрас), кінець XIX – початок XX ст.	Під оборотним капіталом Л. Вальрас розумів блага «нетривалого користування», які витрачаються «миттєво». Мав на увазі, що елементи оборотного капіталу не можуть мати хоч якийсь тривалий термін служби

У радянський період термін «оборотний капітал» як невласивий соціалістичній економіці був замінений поняттям «оборотні кошти». Питання, що стосуються трактування поняття оборотних засобів та ефективності їх

використання, широко розглядалися радянськими економістами. Розподіл всієї авансованої вартості в радянській господарській практиці на дві частини – основну і оборотну – було введено декретом «Про державні промислові підприємства, що діють на засадах комерційного розрахунку (трестах)» від 10 квітня 1923 р. Різноманіття трактувань термінів «оборотний капітал», «оборотні кошти», «оборотні активи» залишає питання, що розглядається, в числі дискусійних.

У Великій економічній енциклопедії України під оборотними засобами розуміються «предмети праці (сировина, матеріали, паливо), які в кожному виробничому циклі споживаються цілком, втрачаючи і видозмінюючи свою натуральну форму» [14]. Автори оборотні фонди повністю ототожнюють з обіговими коштами [14], а оборотний капітал розглядають з позиції трактування К. Маркса як «частину виробничого капіталу, вартість якого цілком переноситься на виготовлений товар».

На противагу авторам ВЕЕУ деякі автори проводять відмінності між оборотними фондами та обіговими коштами, оскільки вони представляють різні аспекти вивчення авансованої вартості і переслідують різні цілі аналізу: «в першому випадку – соціально-економічні відношення, у другому – ... раціональна організація конкретного господарського процесу». Різниця між аналізованими категоріями автор бачив у наступному:

1. Оборотні фонди – політекономічна категорія, а основні засоби – госпрозрахункова.

2. Оборотні фонди витрачаються на виробництво, споживаються у виробництві, переносять на продукцію свою вартість, оборотні кошти не споживаються у виробництві, а авансуються.

3. Оборотні фонди являють собою вартість, що зрослася із споживчою формою, а оборотні кошти – це вартість в грошовій формі.

4. Оборотні фонди поряд з основними і живою працею формують витрати виробництва, оборотні кошти в цьому участі не беруть.

На жаль, представники сучасної економічної науки не приділяють належної уваги вивченню та аналізу економічної категорії «оборотний капітал».

Ряд українських вчених не бачать суттєвої різниці між економічними поняттями «оборотні кошти», «оборотні активи» і «оборотний капітал» [15]. Об'єднавши вищевказані терміни, представники цієї точки зору змішують фінансову, економічну і бухгалтерську категорії. Оборотні кошти в даному трактуванні розглядаються як елемент бухгалтерської звітності.

Нижче розглянуті загальні риси і відмінності понять «оборотні кошти» та «оборотні активи». У Економічному термінологічному словнику-довіднику [16] під оборотними активами розуміються нормовані і ненормовані оборотні кошти підприємства, що відображаються в активі їх бухгалтерського балансу. Автори Фінансово-економічного словника [17], розглядаючи категорію «оборотний капітал», приписують їй бухгалтерську сутність: це «...перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями ...».

Бухгалтерський облік також оперує терміном «оборотні активи» [18]. Якщо розглядати визначення щодо оборотних активів, дане в НС(П)БО 1 як основне, то очевидна різниця між оборотними активами і обіговими коштами, так як їх склад не збігається. Оборотні активи – це другий розділ активу бухгалтерського балансу, в який включені матеріальні запаси, грошові кошти (в тому числі і готівку), дебіторська заборгованість і короткострокові фінансові вкладення. У той час як під оборотними засобами розуміється сума грошових коштів для формування оборотних фондів і фондів обігу. Також є ще одна важлива відмінність: частина оборотних активів (паливо, сировина та ін.) споживається і витрачається в процесі виробництва, в той час як оборотні засоби авансовані у виробництво, тобто вони не витрачаються та не споживаються.

На цю особливість вказує ряд сучасних дослідників, зокрема І.А. Бланк. Він розуміє оборотні (поточні) активи як «Він розуміє ліквідні активи як «сукупність вартості активів підприємства, які обслуговують поточні економічні процеси і повністю споживаються протягом одного операційного циклу» [19].

М.Д. Білик дає наступне визначення: «Оборотні активи виробничого підприємства - це група рухомих активів зі строком корисного використання один рік і менше, які безпосередньо обслуговують діяльність підприємства і

висока ліквідність яких повинна забезпечити платоспроможність за існуючими фінансовими зобов'язаннями» [20]. Також визначено поняття валових оборотних активів: валові оборотні активи - це «загальна сума оборотних активів незалежно від джерел фінансування», а чисті оборотні активи - це «різниця між валовими оборотними активами та чистими оборотними активами»: «різниця між загальною сумою активів і загальною сумою поточних зобов'язань» [30]. У цьому визначенні акцентується увага на необхідності зіставлення поточних активів з поточними зобов'язаннями. Хоча такий підхід є виправданим, не можна класифікувати мобільні активи як високоліквідні активи в цілому, оскільки запаси, які є частиною мобільних активів, класифікуються як неліквідні активи. Крім того, в сучасних умовах господарювання оборотні активи задіяні не лише в операційній діяльності підприємств, але й в інвестиційній та фінансовій діяльності.

У сучасному словнику економіста та підприємця оборотні активи – це найбільш рухлива частина капіталу підприємства, яка на відміну від основних засобів є більш «плинною» та легко перетворюється в грошові засоби; частина коштів виробництва, цілком споживана протягом виробничого циклу [21].

Крім того, відмінності між оборотними активами і оборотними засобами складаються ще і в тому, що вартість поточних активів не може дорівнювати вартості поточних зобов'язань. Наприклад, поточні активи включають всі грошові кошти компанії (через структуру балансу), в той час як дебіторська заборгованість визначається ціною продажу, ПДВ по придбаним товарно-матеріальних цінностям, який пред'являється в подальшому до відрахування.

Потрібно відзначити, що в сучасній статистичній звітності та звітності, яка діяла у 1990-х рр. також по-різному трактується оборотний капітал. Так в статистичних збірниках періоду 90-х рр. під оборотним капіталом розумілись оборотні засоби, в структурі яких виділяли товарно-матеріальні цінності, товари відвантажені та надані послуги, грошові кошти, дебіторську заборгованість і інші оборотні кошти [22, с. 470]. У сучасній статистичній літературі оборотний капітал ототожнюється з оборотними активами, де в якості основних елементів виступають запаси, короткострокові фінансові вкладення і грошові кошти.

З урахуванням різноманіття трактувань економічного терміну «оборотний капітал» і економічних понять, тісно пов'язаних між собою з ним, в табл. 1.3 наводяться їх визначення з урахуванням вищевказаних особливостей.

Таблиця 1.3 – Понятійний апарат економічної категорії «оборотний капітал»

Термін	Визначення
Оборотний капітал	Частина продуктивного капіталу підприємства, що приймає участь в одному виробничому циклі і повністю переносить свою вартість на вартість готової продукції
Оборотні кошти	У процесі виробництва не споживаються, а авансуються. Вони являють собою суму грошових коштів для формування оборотних фондів і фондів обігу. Головною їх функцією є платіжно-розрахункова, яка і забезпечує їх кругообіг
Оборотні фонди	Фонди підприємства, які витрачаються на виробництво і споживання яких в виробництві поряд з витратами праці формують витрати виробництва
Оборотні активи	Оборотні кошти підприємства, що відображаються в активі його бухгалтерського балансу. Це другий розділ активу бухгалтерського балансу, в який включені матеріальні запаси, грошові кошти (в тому числі і готівку), дебіторська заборгованість і короткострокові фінансові вкладення

Підсумовуючи, можна зробити наступні висновки [23, с. 223]:

1. Економічні категорії «оборотний капітал», «оборотні кошти», «оборотні фонди», «оборотні активи» не є тотожними. Кожен з вищевказаних термінів має як певну схожість з економічним поняттям «оборотний капітал», так і ряд характерних ознак. Це пов'язано зі специфікою їх застосування в різних сферах економічної науки: менеджменті, фінансах, статистиці, бухгалтерському обліку.

2. У сучасній економічній науці часто ототожнюють терміни «оборотний капітал» і «оборотні кошти». Оборотні кошти були і залишаються однією з найскладніших економічних категорій. На даний час існує декілька трактувань:

- оборотні кошти – це сума вартості оборотних фондів і фондів обігу;
- оборотні кошти являють собою вартість товарно-матеріальних цінностей підприємства;

– оборотні кошти висловлюють витрати, авансовані в процесі кругообігу у вартість оборотних фондів і фондів обігу.

Головною для оборотних коштів є платіжно-розрахункова функція.

3. Представники сучасної економічної науки обходять стороною питання, що стосується вивчення оборотного капіталу. Найбільш повний його аналіз здійснювався радянськими вченими економістами в 1970-1980 рр.

Водночас можна виділити основні характерні риси, які визначають економічну суть оборотного капіталу:

1. у процесі кругообігу оборотний капітал приймає форму виробничих фондів та фондів обігу. Він не виплачується, а переноситься після завершення одного циклу для повернення та інвестування в іншому циклі.

2. Оборотний капітал повинен переноситися в мінімальному розмірі, який забезпечить безперервність його кругообігу.

3. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від періоду обороту оборотного капіталу.

4. Правильна організація кругообігу оборотного капіталу дозволяє підприємству досягти достатнього рівня прибутковості, платоспроможності, рентабельності та фінансової стійкості [24].

Виходячи з наведених вище характеристик, оборотний капітал можна розглядати як мінімальну вартість, що переноситься на певний період часу для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції, формування та використання грошових коштів, з метою забезпечення прибутковості, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Це визначення підкреслює сутність вартості оборотного капіталу, визначає тривалість і розмір вартісного авансування, форми регулювання оборотного капіталу (оборотні виробничі фонди, грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення) та мету авансування - забезпечення прибутковості, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Разом з тим, для розробки концептуального підходу до формування оборотного капіталу недостатньо описати його сутність та функціональну роль у виробничому процесі, необхідно розглянути його класифікацію.

1.2. Класифікація оборотних засобів підприємства

Перехід до ринку як механізму формування і руху відтворювальних відносин, заснованого на товарно-грошових відносинах і конкуренції між економічно самостійними суб'єктами, вимагав використання поглибленої класифікації оборотного капіталу.

Зарубіжна практика функціонування підприємств у ринковому середовищі свідчить про особливості інших класифікацій розподілу оборотного капіталу (табл. 1.4).

Ця класифікація є більш складною і використовується в сучасній економічній практиці. Однак за цією класифікацією оборотний капітал можна поділити на нормовані та ненормовані складові, що не є необхідним в ринкових умовах, коли всі складові ліквідних активів повинні бути нормованими.

В економічній літературі існує багато пострадянських підходів до класифікації оборотного капіталу підприємств. Наприклад, М.І. Крупка поділяє оборотні активи на три групи за ступенем їх негайної конвертованості в грошові кошти: ті, що важко реалізувати (готова продукція, сировина та споживчі запаси), ті, що можуть бути реалізовані негайно (дебіторська заборгованість та інші оборотні активи) та найбільш ліквідні (грошові кошти та короткострокові ліквідні цінні папери). Пропонується розділити активи на стабільні та нестабільні. Стабільні активи - це частина необоротних та оборотних активів, стан яких не змінюється протягом досить тривалого періоду часу (один рік), незалежно від сезонних чи інших коливань. Нестабільні активи - це активи, які не відносяться до стабільних активів [25].

А.Г. Загородній, П.А. Лайко, М.В. Мних, Г.О. Партін оборотний капітал класифікують за трьома критеріями: ступенем участі в кругообігу (виробництво, обіг), методом планування та регулювання (нормований, ненормований) та джерелом формування оборотного капіталу (власний, залучений або позичений). [26; 27; 28].

Таблиця 1.4 – Класифікація оборотного капіталу

Класифікаційні ознаки	Зміст класифікації	Склад, стосовно до статей активу балансу
Залежно від стандартів обліку й відображення в балансі		Оборотні кошти в запасах Грошові кошти Засоби в розрахунках Інші оборотні активи
За ступенем ризику вкладення капіталу	1. Оборотний капітал із мінімальним ризиком вкладення	1.1. Грошові кошти 1.2. Короткострокові фінансові вкладення
	2. Оборотний капітал із малим ризиком вкладення	2.1. Дебіторська заборгованість (за винятком сумнівної) 2.2. Виробничі запаси (за винятком неліквідних) 2.3. Залишки готової продукції й товарів (за винятком тих, які не мають попиту)
	3. Оборотний капітал із середнім ризиком вкладення	3.1. Малоцінні швидкозношувані предмети 3.2. Незавершене виробництво (за винятком наднормативного) 3.3. Видатки майбутніх періодів
	4. Оборотний капітал із високим ризиком вкладення	4.1. Сумнівна дебіторська заборгованість 4.2. Залежалі виробничі запаси 4.3. Наднормативне незавершене виробництво 4.4. Готова продукція й товари, що не мають попиту. 4.5. Інші елементи оборотного капіталу, що не ввійшли в попередні групи
За ознакою ліквідності	1. Абсолютно ліквідні	1.1. Грошові кошти 1.2. Короткострокові фінансові вкладення
	2. Швидко реалізовані	2.1. Дебіторська заборгованість 2.2. Інші оборотні активи
	3. Повільно реалізовані	3.1. Запаси
За ступенем планування й контролю	1. Нормовані	
	2. Ненормовані	
За джерелами формування	1. Власний	
	2. Залучений (кредити, позики)	
	3. Додатково залучений (кредиторська заборгованість)	
За матеріально-речовим змістом		1. Предмети праці 2. Готова продукція й товари 3. Грошові кошти й засоби в розрахунках

Дж. К. Ван Хорн класифікує оборотний капітал за двома принципами:

– за статтями: грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість і товарно-матеріальні запаси;

– за часом: фіксований та тимчасовий.

Фіксований оборотний капітал - це сума оборотних активів, необхідних для задоволення мінімальних довгострокових потреб компанії, тоді як тимчасовий оборотний капітал - це оборотні активи, потреба в яких залежить від сезонних коливань.

Це також демонструє схожість між основним оборотним капіталом та основними фондами у двох важливих аспектах:

– очевидно, суперечливим є те, що основні оборотні активи називаються "поточними", тоді як капітальні інвестиції є довгостроковими;

– рівень основного оборотного капіталу, необхідного для стартапів, має зростати з часом, а отже, основні фонди також мають зростати з часом.

Однак, основний оборотний капітал слід відрізнити від основних фондів в одному дуже важливому відношенні: він постійно змінюється. Основний оборотний капітал не складається з конкретної фіксованої одиниці оборотних активів, а являє собою постійний рівень інвестицій в оборотні активи, кожен елемент яких постійно змінюється [29].

Р.А. Слав'юк класифікує оборотний капітал за такими критеріями: функціональна роль у виробничому процесі (оборотний капітал, оборотний капітал), методи контролю, планування та управління (нормований, ненормований), джерела формування оборотного капіталу (власні, позикові), рівень ліквідності (абсолютно ліквідні кошти, негайно реалізовані, повільно реалізовані), обліково-балансові критерії (товарно-матеріальні цінності, грошові кошти, кошти в розрахунках), капітал. Оборотний капітал класифікується за таким критерієм, як ступінь ризику вкладення коштів (з мінімальним ступенем ризику, із середнім ступенем ризику, з великим ступенем ризику) [30].

І.О. Бланк пропонує класифікувати оборотний капітал за такими критеріями характером і типом формування джерела коштів, характером його участі в операційному процесі та тривалістю функціонування. За характером джерел фінансування Бланк класифікує оборотний капітал на валові ліквідні

активи (сформовані як власним, так і позиковим капіталом), чисті ліквідні активи (сформовані власним і довгостроковим позиковим капіталом) та власні ліквідні активи (сформовані за рахунок власного капіталу підприємства) [42].

Згідно з цим підходом, якщо підприємство не використовує довгострокові позики для фінансування оборотного капіталу, його власний капітал і чиста вартість не відрізняються. Однак часто підприємства використовують короткострокові позики і тому випадають з цієї класифікації джерел оборотного капіталу.

Існуючі підходи до класифікації оборотного капіталу мають різні характеристики.

За характером участі в господарському процесі оборотний капітал розрізняють наступним чином:

– оборотний капітал, що обслуговує виробничий цикл підприємства (наприклад, запаси сировини та напівфабрикатів, незавершене виробництво та готова продукція);

– оборотний капітал, який обслуговує фінансовий цикл підприємства (наприклад, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти).

Залежно від операційного періоду оборотний капітал можна поділити на постійний та змінний.

Існує два тлумачення терміну «основний оборотний капітал». Згідно з першим, постійний оборотний капітал - це частина грошових коштів, дебіторської заборгованості та запасів, яка повинна залишатися відносно постійною протягом операційного циклу. Це середня величина поточних активів, що знаходяться під постійним контролем підприємства. Згідно з другим тлумаченням, постійний оборотний капітал можна визначити як мінімум ліквідних активів, необхідних для здійснення виробничої діяльності, тобто необхідний оборотний капітал, наприклад, постійний залишок на поточному рахунку.

«Змінний оборотний капітал» (або змінна частина оборотних активів) відображає додаткові оборотні активи, які потрібні в пікові періоди діяльності

компанії або як страховий запас. Наприклад, потреба в додаткових запасах може бути пов'язана з підтриманням високого рівня продажів під час сезонних розпродажів. У цей період також починає зростати обсяг дебіторської заборгованості через високі продажі. Додаткові грошові кошти потрібні для закупівлі сировини та матеріалів, а також для оплати праці. На рис. 1.1 показано, як змінюється потреба компанії в оборотному капіталі з плином часу.

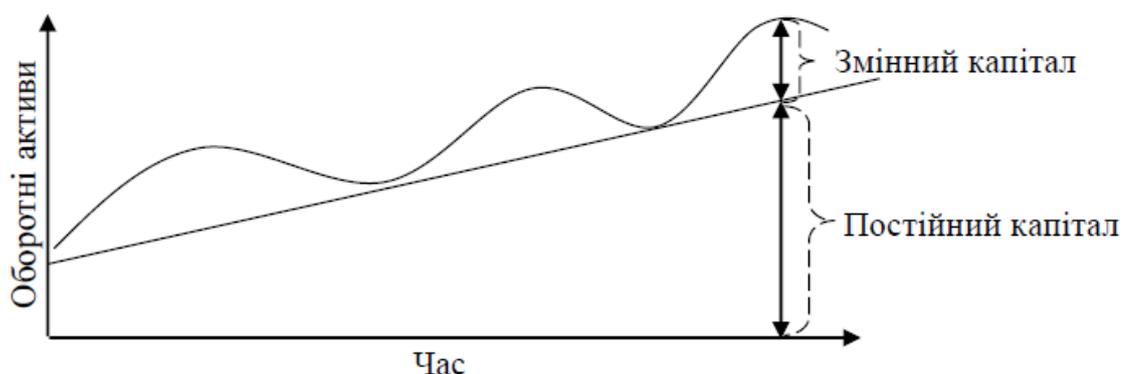


Рисунок 1.1 – Потреби підприємства в оборотному капіталі в часовому розрізі

На наш погляд доцільно ввести ще одну групу оборотного капіталу, залежно від періоду функціонування – «оборотний капітал, пов'язаний із циклічністю макроекономіки». Так, величина постійного оборотного капіталу підприємства може змінюватись з ростом економіки галузі та країни. Зокрема, якщо в економіці спостерігається підйом, то підприємству необхідно планувати збільшення оборотного капіталу. Дана обставина ставить перед підприємствами завдання щорічно перераховувати норматив оборотних коштів і знаходити додаткові джерела для його фінансування.

Поділ оборотного капіталу на оборотні виробничі фонди та фонди обігу необхідний для окремого обліку та аналізу часу перебування оборотного капіталу у процесах виробництва та обігу. У таблиці 1.5 згруповано оборотні кошти підприємств відповідно до їх функціональної ролі у виробничому процесі.

Таблиця 1.5 – Склад оборотного капіталу за його функціональною роллю в процесі виробництва

Група оборотних коштів	Склад
1. Оборотні виробничі фонди	
1.1. Виробничі запаси:	- сировина; - будівельні матеріали;
	- основні матеріали; - тара;
	- допоміжні матеріали; - запасні частини;
	- покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби; - малоцінні й швидкозношувані предмети;
	- паливо;
1.2. Засоби в процесі виробництва:	- незавершене виробництво;
	- напівфабрикати власного виготовлення;
	- витрати майбутніх періодів.
2. Фонди обігу	
2.1. Нереалізована продукція:	- готова продукція на складах підприємства;
	- товари для перепродажу.
2.2. Грошові кошти та їх еквіваленти:	- каса;
	- розрахунковий рахунок.
2.3. Поточні фінансові інвестиції	
2.4. Дебіторська заборгованість	- за товари, роботи, послуги; - за виданими авансами;
	- векселі отримані; - з нарахованих доходів;
	- за розрахунками з бюджетом; - інша поточна дебіторська заборгованість.
	- із внутрішніх розрахунків;
2.5. Інші оборотні активи	

Класифікація оборотного капіталу на власний, позиковий та додатковий капітал показує джерела та форми надання оборотних коштів підприємствам у постійне або тимчасове користування.

У табл. 1.6 наведено склад джерел формування оборотних активів. Розглянемо зміст кожного з цих джерел на основі сучасних вітчизняних та зарубіжних досліджень з фінансового аналізу.

Як правило, стабільна мінімальна частина оборотного капіталу формується за рахунок власного капіталу. Підприємство може вільно розпоряджатися власним оборотним капіталом, підвищуючи ефективність і стійкість своєї діяльності.

Таблиця 1.6 – Джерела формування оборотних активів

Власний капітал	Позиковий капітал	Додатково залучений капітал
Статутний капітал	Довгострокові кредити банків	Кредиторська заборгованість:
Пайовий капітал	Інші довгострокові фінансові зобов'язання	- з постачальниками і підрядниками;
Додатковий капітал	Відстрочені податкові зобов'язання	- за отриманими авансами;
Резервний капітал	Короткострокові кредити банків	- з бюджетом;
Нерозподілений прибуток	Короткострокові позики	- з позабюджетних платежів;
		- зі страхування;
		- з оплати праці;
		- з учасниками;
		- з внутрішніх розрахунків.
		Векселі видані
Спрямовуються на початкове формування оборотних коштів при створенні підприємств, на покриття приросту нормативу оборотних коштів, на поповнення нестачі власних коштів.	Покривають тимчасову, додаткову потребу в ресурсах, пов'язану з сезонним процесом виробництва, зростанням обсягів виробництва, здійсненням непередбачених витрат, усуненням розривів в платіжному обороті підприємства	Стійкі пасиви спрямовуються в сумі їх збільшення на покриття приросту нормативу оборотних коштів. Кредиторська заборгованість в межах встановлених термінів оплати рахунків і зобов'язань направляється на заповнення нестачі власних оборотних коштів.

Статутний капітал - це загальна сума внесків (обчислена в грошах), зроблених власниками майна у розмірах, визначених установчими документами, для забезпечення діяльності підприємства на момент його створення.

Додатковий капітал відображає збільшення вартості майна в результаті проведеної державою переоцінки основних засобів та незавершеного будівництва, за яку отримано грошові кошти та майно понад вартість переданих акцій. Додатковий капітал може бути використаний для збільшення статутного капіталу, погашення збитків, отриманих у звітному році, а також для розподілу між засновниками товариства та іншими особами. У таких випадках порядок використання додаткового капіталу визначається

власниками товариства відповідно до установчого документа, як правило, з урахуванням результатів звітнього року.

Резервний капітал використовується для відшкодування збитків від господарської діяльності, коли немає іншої можливості їх відшкодування. Розмір резервного капіталу та обов'язкових відрахувань від чистого прибутку визначаються чинним законодавством та статутом товариства.

Нерозподілений прибуток - це чистий прибуток (або його частина), який не розподіляється між акціонерами (засновниками) у вигляді дивідендів і не використовується на будь-які інші цілі. Зазвичай ці кошти використовуються для накопичення майна підприємства або поповнення обігових коштів у вигляді вільних грошових коштів, тобто для забезпечення нового обороту в будь-який час.

Створення інших фондів на підприємстві, зокрема фондів накопичення (відрахувань та порядку їх використання), може бути регламентовано в статуті підприємства або в обліковій політиці.

Позиковий оборотний капітал формується за рахунок банківських кредитів і позик. Він надається підприємству в тимчасове користування. Мета позикового капіталу - фінансування витрат, пов'язаних з придбанням основних і оборотних активів, фінансування сезонних потреб підприємства, тимчасове збільшення запасів і дебіторської заборгованості, сплата податків. Потреба компанії в позиковому оборотному капіталі також покривається планом і відображається в бізнес-плані.

Додатковий оборотний капітал (вільний) складається з існуючої кредиторської заборгованості (товари, роботи та послуги, виставлені рахунки, аванси, бюджет, позабюджетні платежі, страхування, компенсації, учасники та внутрішні розрахунки). [35].

У процесі кругообігу капіталу джерела фінансування оборотних активів нерозривно пов'язані між собою. На жаль, при споживанні сировини і матеріалів для виробництва не враховуються кошти, спрямовані на придбання виробничих запасів, що впливає на швидкість обороту, сповільнюючи або

прискорюючи його. Характер джерел формування власного і позикового капіталу та напрями їх використання також впливають на ефективність управління оборотними активами та капіталом в цілому. Раціональне формування та використання оборотних активів впливає на виробничий процес, фінансовий стан і результати діяльності підприємства, дозволяючи йому успішно використовувати мінімально необхідний за певних умов оборотний капітал.

Поточні активи класифікуються як валові, чисті або власні, залежно від характеру їх фінансування.

Валові оборотні активи характеризуються загальною сумою активів, що складаються з власного та позикового капіталу. У балансі підприємства вони представлені як сума другої та третьої частин активів.

Існують також різні думки щодо порядку розрахунку власного оборотного капіталу.

Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. стверджують, що власний оборотний капітал «формується за рахунок власного капіталу підприємства (статутного, резервного, нерозподіленого прибутку тощо)» і визначається як результат першого розділу пасиву балансу «Власний капітал» та першого розділу активу балансу «Необоротні активи». Він визначається як різниця між «власним капіталом», першим розділом пасиву балансу, та «необоротними активами», першим розділом активу балансу. [31].

Довгострокові зобов'язання також включаються до власного оборотного капіталу. Він розраховується як різниця між сумою розділів I та II пасиву балансу та сумою розділу I активу балансу. Іншими словами, пропонується вважати власним капіталом кошти, відображені в розділах «Капітал» і «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», тобто статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, цільові фонди, нерозподілений прибуток попереднього і звітного року, довгострокові позикові кошти.

І.А. Бланк зазначає, що в практиці фінансового менеджменту розрізняють поняття «власний оборотний капітал» і «чистий оборотний

капітал». Перше характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка сформована за рахунок власного капіталу. Його розрахунок базується на формулі віднімання від поточних активів довгострокового позикового капіталу, який використовується для формування короткострокових зобов'язань компанії. Поняття чистого оборотного капіталу відноситься до частини, сформованої власним капіталом і довгостроковим позиковим капіталом. Він розраховується як різниця між оборотними активами та сумою короткострокових поточних зобов'язань. У цьому випадку, якщо компанія не використовує довгостроковий позиковий капітал для фінансування свого оборотного капіталу, чисті оборотні активи і сума власних оборотних активів збігаються [32].

Авторський колектив (Г. Даценко, Н. Коцеруба, І. Крупельницька, О. Кудирко, І. Лобачова) описує методику аналізу для розвинених зарубіжних країн наступним чином: власний оборотний капітал - це сума дебіторської заборгованості та запасів мінус кредиторська заборгованість (тобто короткострокові кредити і позики не враховуються), а чисті оборотні активи - це різниця між оборотними активами і всіма поточними зобов'язаннями. [33].

Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. зазначають, що термін «власний оборотний капітал» є аналогом показника чистого оборотного капіталу у вітчизняній практиці, розрахунок якого здійснюється як різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями (різниця між II розділом активу та III розділом пасиву балансу). [34, 35].

Дійсно, в практиці фінансового аналізу показники чистих оборотних активів та власного капіталу часто розглядаються як синоніми. Однак О.В. Єфімова, наприклад, вказує на те, що між ними існує принципова різниця: «Власний капітал - це величина власного капіталу, яка може бути використана для створення оборотних активів або для фінансування оборотних активів за рахунок власного капіталу, тоді як величина чистих оборотних активів характеризує потреби у фінансуванні». [36, 37].

У вітчизняній та зарубіжній літературі ці показники розраховуються наступним чином.

Чисті оборотні активи характеризують частину їх обсягу, сформовану за рахунок власного й довгостроково залученого капіталу. Їх розраховують за формулою:

$$Ч_{oa} = B_{oa} - K_{фз} \quad (1.1)$$

де $Ч_{oa}$ – чисті оборотні активи;
 B_{oa} – валові оборотні активи;
 $K_{фз}$ – короткострокові поточні зобов'язання.

Власні оборотні активи характеризуються тією частиною їх обсягу, яка сформована за рахунок власного капіталу компанії. Вони розраховуються за наступною формулою:

$$B_{oa} = Ч_{oa} - Д_{зк} \quad (1.2)$$

де B_{oa} – валові оборотні активи;
 $Ч_{oa}$ – чисті оборотні активи;
 $Д_{зк}$ – довгостроковий залучений капітал, інвестований в оборотні активи.

Якщо підприємство не використовує довгостроковий залучений капітал, то Оборотні активи та чисті активи збігаються. Однак, коли ці показники розраховуються на основі даних балансу, цифри будуть збігатися, але О.В. Єфімова зазначає, що вони можуть і не збігатися.

Так, показник чистого оборотного капіталу відобразить реальну платоспроможність підприємства, якщо оборотні активи оцінені за ціною, за якою вони можуть бути реалізовані.

Класифікація оборотних активів за ступенем ліквідності характеризує якість грошового циклу підприємства. Мета цієї класифікації - виявити

оборотні активи з низькою ймовірністю реалізації. Ефективне управління формуванням оборотного капіталу компанії вимагає не тільки пошуку та залучення додаткових джерел фінансування, але й їх раціонального розміщення в активах компанії, особливо в оборотних активах. Склад оборотних активів за ступенем ліквідності наведено в таблиці 1.7. [48, с. 325].

Таблиця 1.7 – Склад оборотних активів за ступенем ліквідності

Група оборотних коштів	Зміст	Статті балансу
1. Найбільш ліквідні активи	1.1. Грошові кошти та їх еквіваленти 1.2. Короткострокові фінансові інвестиції	р. 1160 + р. 1165
2. Швидко реалізовані активи	2.1. Поточна дебіторська заборгованість 2.2. Короткострокові векселі отримані 2.3. Інші оборотні активи	р. 1125 + р. 1130 + р. 1135 + р. 1140 + р. 1145 + р. 1155 + р. 1120 + р. 1190
3. Повільно реалізовані активи	3.1. Виробничі запаси 3.2. Незавершене виробництво 3.3. Товари 3.4. Готова продукція 3.5. Витрати майбутніх періодів	р. 1100 + р. 1110 + р. 1170

Цікавою є думка Дядюка М.А. [38]. Дослідник класифікує їх на п'ять груп:

- абсолютно ліквідні активи (грошові кошти та їх еквіваленти, наявні фінансові інвестиції, які не потребують реалізації і вже є платіжним засобом)
- високоліквідні активи (ті, що можуть бути конвертовані в готівку протягом одного місяця);
- середньоліквідні активи (вся дебіторська заборгованість та запаси готової продукції зі строком погашення від одного до шести місяців);
- активи з низькою ліквідністю (виробничі запаси ресурсів, витрати майбутніх періодів зі строком погашення понад шість місяців);
- неліквідні активи (активи, які не можуть бути продані окремо, але можуть бути продані в складі інтегрованої групи активів).

Слід підкреслити, що визначення ліквідних активів як середньо- або низьколіквідних не є абсолютним і залежить від конкретних обставин діяльності підприємства, що склалися в кожному звітному періоді. Слід також зазначити, що в економічній літературі немає чіткого визначення складу груп ліквідних активів. Тому класифікація ліквідних активів за цією класифікаційною ознакою є умовною і залежить від конкретних потреб підприємства та ринкової кон'юнктури. Важливість цієї класифікаційної ознаки активів зумовлена тим, що врахування активів за ліквідністю в процесі управління дає змогу порівняти бажані результати їх використання та рівень ризику.

Великий інтерес викликає класифікація ліквідних активів з точки зору інтеграції ризику та дохідності, представлена в дипломному дослідженні Р.М. Буглименка. Р.М. Буглименко аналізує ліквідні активи компанії з точки зору трьох факторів: величини нереалізованого ризику, джерел нереалізованого ризику та реалізованих ефектів [39]. У зв'язку з цим такі науковці, як Чебанова Н.В., Дяжук М.А. та інші, виділяють три групи ліквідних активів за рівнем ринкової (ймовірної) вартості:

- Мінімальна ймовірна вартість (всі оборотні активи підприємства не можуть мати від'ємне значення, але можуть бути продані за договірною ціною: наприклад, дебіторська заборгованість підприємства, що перебуває у скрутному фінансовому становищі, запаси нереалізованих товарів)
- середня ймовірна вартість (ліквідні активи, які можуть бути продані без втрат для підприємства: надійна короткострокова дебіторська заборгованість та запаси, що користуються стабільним попитом);
- потенційна ринкова вартість (в умовах інфляції ціна на ресурси зростатиме, оскільки на них існує стабільний попит).

Класифікації, засновані на критеріях ризику та ступеня захисту від інфляції, які є досить новими у вітчизняній науці та практиці, набули особливого значення в контексті підвищених вимог до менеджменту під час фінансової кризи. Орієнтуючись на такий тип розмежування, можна

проаналізувати, чи зможуть компанії вижити в умовах посилення інфляційних процесів та неповернення дебіторської заборгованості. Слід зазначити, що класифікація ліквідних активів за рівнем ризику враховує фінансовий ризик, тобто ризик неліквідності. Проаналізувавши погляди вітчизняних науковців на особливості даної класифікації ліквідних активів, можна зробити висновок, що всі класифікації ризиків можна поділити на три рівні: правомірний ризик, підвищений ризик та неприйнятний ризик. Для уникнення критичних ситуацій доцільно класифікувати ліквідні активи не тільки за ступенем ризику, але й за типом ризику, притаманним кожному компоненту ліквідного активу. Наприклад, запаси схильні до ризику нереалізації та природного убутку, дебіторська заборгованість - до ризику дефолту, а грошові кошти та їх еквіваленти - до ризику втрати вартості внаслідок інфляції.

Враховуючи високі інфляційні процеси, що характерні для економіки України в останні роки, цікавою є класифікація ліквідних активів за ступенем захисту від інфляції: Багато авторів, таких як Сікора І., [16] Чебанова Н.В. та інші пропонують класифікувати ліквідні активи за ступенем захисту від інфляції наступним чином за ступенем захисту від інфляції.

- Активи, захищені від знецінення внаслідок інфляції (матеріальні ліквідні активи, захищена дебіторська заборгованість, ефективні фінансові інвестиції, іноземна валюта);

- Активи, які не захищені від інфляції (грошові кошти у власній валюті, незахищена дебіторська заборгованість, неефективні фінансові інвестиції).

Ці науковці правильно визнають особливості класифікації в тому, що лише активи, вироблені компаніями, не зазнають прямого впливу інфляції, за умови, що інфляція має найбезпосередніший вплив на знецінення грошових коштів.

Із точки зору управління ризиками ліквідних активів, необхідним є поділ їх елементів відповідно до їх прибутковості, і М.А. Дядюк називає ознаки такої класифікації «за прибутковістю». Дослідник зазначає, що до високоприбуткових активів належать запаси, дебіторська заборгованість забезпечує низький рівень

прибутковості, короткострокові фінансові інструменти характеризуються низьким рівнем прибутковості, а грошові кошти не є джерелом прибутку. [8] Тут ми хотіли б вказати на хибність такого трактування і підкреслити, що прибуток є більш важливим для підприємства, ніж виручка, і що саме прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Тому ми вважаємо за доцільне назвати цей критерій класифікації за прибутковістю і поділити оборотні активи на такі види.

- високорентабельні (поточні фінансові інвестиції, депозити);
- середньої рентабельності (готова продукція, дебіторська заборгованість); та
- збиткові (запаси тмц, незатребувана готова продукція, грошові кошти);
- збиткові (частина запасів, якість і кількість яких зменшується під час зберігання, безнадійні борги).

Велика наявність збиткових активів може загрожувати підприємству банкрутством. Важливість даного класифікаційного критерію зумовлена тим, що облік активів за рівнем прибутковості характеризує економічну ефективність їх використання та дає змогу спрогнозувати рентабельність активів підприємства.

Виходячи з принципів організації і управління оборотними коштами, необхідності оптимізації розмірів запасів оборотні кошти поділяються на:

- нормовані оборотні кошти – це частина активів, до яких відносяться всі без винятку оборотні виробничі фонди, а також готова продукція на складі, що входить до складу фондів обігу, а головною відмітною особливістю є наявність економічно обґрунтованої і розрахованої норми (норма матеріально-виробничих запасів, норма грошових запасів тощо);
- ненормовані оборотні активи, включають в себе виключно елементи фондів обігу, серед яких всі види грошових ресурсів, розрахунки і відвантажені, але не оплачені замовникам товари. Відсутність нормативів не означає, що відсутній контроль за довільною та необмеженою зміною розміру цих елементів оборотного капіталу. Існуючі процедури міжгосподарських

розрахунків передбачають систему економічних санкцій за порушення умов договору. Останній елемент оборотного капіталу не підлягає регулюванню, оскільки являє собою тимчасовий залишок коштів, використаних за первісним призначенням. Тобто, це заборгованість за платежами до бюджету, залишки коштів акцизного та накопичувального фондів, а також залишки відрахувань на соціальне страхування. [29].

Нормований оборотний капітал відображається у фінансовому плануванні, тоді як ненормований оборотний капітал не підлягає плануванню.

На завершення слід зазначити, що класифікація оборотних активів на групи за різними критеріями є важливою умовою управління оборотними активами підприємства. В умовах фінансової нестабільності це часто є однією з головних складових успішної системи управління. Ефективне управління ліквідними активами також визначає платоспроможність компанії, її прибутковість, формування здатності справлятися з непередбачуваними подіями та рівень виробництва і продажів. Класифікація оборотних активів на основі оцінки їх вартості в ринковому середовищі дозволить покращити управління не тільки основними елементами оборотних активів, а й джерелами їх формування. З точки зору антикризового управління, ліквідні активи слід диференціювати за ступенем захисту від інфляції, рівнем і видом ризику, ступенем ліквідності та ступенем прибутковості.

1.3. Методи оцінювання ефективності використання оборотних засобів

Під використанням оборотного капіталу розуміється процес функціонування оборотного капіталу у виробничому циклі, що передбачає трансформацію матеріальної форми оборотного капіталу в грошову та (або) товарну форму при переході з однієї стадії циклу в іншу. Ефективність використання оборотного капіталу визначається оптимальним обсягом споживання, раціональністю виробничого процесу (найбільш раціональним

використанням наявної матеріальної бази) та рівнем управління дебіторською заборгованістю [40].

З точки зору використання оборотного капіталу, ефективність роботи компанії відображається в критеріях ділової активності, які можна розділити на кількісні та якісні критерії. До якісних критеріїв відносяться обсяг ринку збуту, репутація та конкурентоспроможність організації. При аналізі якісних критеріїв необхідно мати відповідну інформацію про критерії інших компаній, подібних до компанії, в яку інвестується капітал. Кількісні критерії ділової активності визначаються абсолютними та відносними показниками. До абсолютних показників належать обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), прибуток та активи підприємства.

Відносні показники ділової активності характеризують рівень ефективності використання капіталу. Система показників базується на фінансовій звітності підприємства і дозволяє розрахувати індикатори для моніторингу змін фінансового стану підприємства.

Критерієм оцінки ефективності оцінки та управління оборотним капіталом є фактор часу. Чим довше оборотний капітал перебуває в одній і тій же формі (грошовій або товарній), тим менш ефективним є його використання, і навпаки. Показником, що характеризує ступінь інтенсивності використання оборотного капіталу, є коефіцієнт оборотності.

Цей показник дозволяє визначити час, необхідний для проходження оборотними коштами всіх стадій обороту в конкретній компанії. Чим вища кількість днів обороту, тим економніше використовуються кошти.

Зростання оборотності капіталу сприяє:

- економії капіталу (скорочення потреби в оборотному капіталі);
- приросту обсягів продукції, в кінцевому рахунку, збільшення

одержуваного прибутку.

Для оцінювання оборотності оборотного капіталу використовуються наступні дев'ять основних показників.

1. Цикл конвертації грошових коштів або *фінансовий цикл* (період обертання товарно-матеріальних запасів + період обертання дебіторської

заборгованості – період обертання кредиторської заборгованості) – це період між виробництвом і реалізацією продукції та конвертацією готівки в грошові кошти, тобто цикл руху грошових коштів.

Цей показник характеризує загальний оборот усіх елементів оборотного капіталу і показує тривалість періоду, за який відбувається загальний оборот грошових коштів у структурі оборотного капіталу.

Основними стадіями фінансового циклу є закупівля, виробництво, реалізація та розрахунки з дебіторами. Скорочення фінансового циклу можна досягти за рахунок прискорення процесу закупівель, прискорення оборотності дебіторської заборгованості та деякого уповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

2. *Період обертання товарно-матеріальних запасів (ICP)* – середній час, необхідний для перетворення сировини в готову продукцію і її реалізації:

$$ICP = \frac{\overline{BЗ} \times C_{соб.}^{реал.}}{360} \quad (1.3)$$

де $\overline{BЗ}$ – середньорічний залишок виробничих запасів;

$C_{соб.}^{реал.}$ – собівартість реалізованої продукції.

$D_{зк}$ – довгостроковий залучений капітал, інвестований в оборотні активи.

3. *Період обертання дебіторської заборгованості* – середня кількість днів, необхідних для ліквідації дебіторської заборгованості. Цей показник, який також називають коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості (*DSO*) або середніми депозитами, відображає тривалість обороту дебіторської заборгованості (зменшення показника свідчить про позитивну тенденцію) і розраховується за наступною формулою:

$$DSO = \frac{\overline{ДЗ}}{ЧД} \times 360 \quad (1.4)$$

де $\overline{ДЗ}$ – середньорічний залишок дебіторської заборгованості;
 $ЧД$ – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг.

4. *Період обертання кредиторської заборгованості (PDP)* – це середній період між закупівлею матеріалів і нарахуванням заробітної плати та пов'язаних з нею платежів. Характеризує період, протягом якого компанія виконує свої періодичні зобов'язання. Уповільнення оборотності, тобто збільшення тривалості, свідчить про позитивну тенденцію в діяльності компанії.

$$PDP = \frac{\overline{КЗ}}{ЧД} \times 360 \quad (1.5)$$

де $\overline{КЗ}$ – середньорічний залишок кредиторської заборгованості;
 $ЧД$ – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг.

5. *Період обігу грошових коштів* є комбінацією трьох вищезгаданих показників. Він відповідає періоду між витратами компанії на виробничі ресурси та отриманням виручки від продажу продукції (тобто періоду між оплатою сировини та праці та погашенням дебіторської заборгованості). Таким чином, період обігу грошових коштів - це період, протягом якого підприємства відчувають труднощі з оборотним капіталом:

$$\text{період обігу грошових коштів} = ICP + DSO - PDP \quad (1.6)$$

Коротший період обігу грошових коштів зменшує потребу в зовнішньому фінансуванні, знижує собівартість продажів і збільшує прибуток, тому всі компанії намагаються утримувати період обігу грошових коштів якомога коротшим без шкоди для своєї поточної діяльності.

6. *Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів* відображає швидкість обороту запасів (сировини, незавершеного виробництва та готової продукції). Зменшення коефіцієнта свідчить про збільшення запасів порівняно з незавершеним виробництвом або про зменшення попиту на готову продукцію (якщо швидкість оборотності готової продукції також зменшується).

$$K_{IЗ} = \frac{C_{соб.}^{реал.}}{\overline{BЗ}} \quad (1.7)$$

де $C_{соб.}^{реал.}$ – собівартість реалізованої продукції;

$\overline{BЗ}$ – середньорічний залишок виробничих запасів.

7. *Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості* показує, скільки разів дебіторська заборгованість була пролонгована протягом аналізованого періоду. Якщо продажі зросли, значення індикатора зменшується, що свідчить про покращення домовленостей з дебіторами:

$$K_{одз} = \frac{ЧД}{\overline{ДЗ}} \quad (1.8)$$

де $\overline{ДЗ}$ – середньорічний залишок дебіторської заборгованості;

$ЧД$ – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг.

8. *Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості* показує швидкість обороту боргу компанії. Якщо вона прискорюється, це негативно впливає на ліквідність компанії. Якщо швидкість обороту боргу нижча за швидкість обороту дебіторської заборгованості, компанія може мати надлишок вільних грошових коштів:

$$K_{окз} = \frac{ЧД}{\overline{КЗ}} \quad (1.9)$$

де $\overline{KЗ}$ – середньорічний залишок кредиторської заборгованості;
 $ЧД$ – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг.

9. *Коефіцієнт оборотності оборотних активів* показує швидкість обороту оборотного капіталу за аналізований період. Прискорення оборотності зменшує потребу в оборотному капіталі та дозволяє вивільнити його частину:

$$K_{об} = \frac{ЧД}{\overline{ОА}} \quad (1.9)$$

де $\overline{ОА}$ – середньорічний залишок оборотних активів;
 $ЧД$ – чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг.

Поширеним показником ефективності використання оборотних активів є рентабельність. Вона розраховується, наприклад, як відношення прибутку від реалізації продукції до середнього оборотного капіталу:

$$P_{oa} = \frac{Пр}{\overline{ОА}} \times 100\% \quad (1.10)$$

де $\overline{ОА}$ – середньорічний залишок оборотних активів;
 $Пр$ – прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг [41, с. 359].

Рентабельність відображає фінансову ефективність роботи господарюючого суб'єкта, оскільки саме оборотні кошти забезпечують оборот всіх ресурсів на підприємстві.

З метою проведення комплексної оцінки ефективності та інтенсивності використання оборотних коштів окремими авторами розробляються інтегральні показники, отримані на основі агрегування індикаторів, що характеризують різні аспекти функціонування оборотних коштів і їх елементів. Розрахунок більшості подібних показників ведеться за формулою середньої геометричної, яка традиційно використовується для узагальненої

характеристики ефективності виробництва і в загальному вигляді може бути представлена наступним чином:

$$K_{oa} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_{pi}} \quad (1.11)$$

де K_{oa} – комплексний показник оцінки ефективності використання оборотних активів;

$\prod_{i=1}^n K_{pi}$ – добуток коефіцієнтів росту окремих показників,

характеризують ефективність використання оборотних коштів.

Так, Л.С. Васильєва та М.В. Петровська для комплексної оцінки рентабельності оборотних коштів пропонують застосовувати формулу:

$$IH(P) = \sqrt[3]{T_p(P_{oa}) \times T_p(P_z) \times T_p(P_e)} \quad (1.11)$$

де $IH(P)$ – інтегральний показник рентабельності;

$T_p(P_{oa})$ – темп зростання рентабельності оборотних активів, яка обчислюється як відношення прибутку від реалізації до середньої вартості оборотних активів;

$T_p(P_z)$ – темп зростання загальної рентабельності оборотних активів, яка обчислюється як відношення прибутку до оподаткування до середньої вартості оборотних активів;

$T_p(P_e)$ – темп зростання економічної рентабельності оборотних активів, яка обчислюється як відношення чистого прибутку до середньої вартості оборотних активів [60, с. 359-360].

Проте ми ставимо під сумнів універсальність даного підходу. Так, на практиці при розрахунку коефіцієнтів (або темпів) зростання аналітик може

зіткнутися з проблемою зіставлення різних за знаком величин, оскільки в окремі періоди фінансовим результатом може виступати як прибуток, так і збиток. Внаслідок цього доведеться або шукати ставлення між рентабельністю і збитковістю (що неприпустимо), або відношення між збитковістю і збитковістю, що буде грубо спотворювати зміст отриманого результату. Таким чином, дану формулу можна використовувати тільки в випадку, коли у звітному і базисному періодах господарюючим суб'єктом було отримано прибуток по кожному виду (від реалізації, до оподаткування та чистий).

Л.Т. Гіляровський, Д.В. Лисенко і Д.А. Ендовицкий [72, с. 243-244] з метою комплексної оцінки оборотності та ефективності використання оборотних коштів застосовують показник, який обчислюється як середня геометрична з добутку коефіцієнтів росту наступних індикаторів: коефіцієнта оборотності, коефіцієнта завантаження (закріплення), матеріаломісткості та матеріаловіддачі. З нашої точки зору, дана методика є некоректною, оскільки в запропонованій формулі під коренем попарно перемножуються взаємодоповнюючі показники, в результаті чого отримане значення завжди буде дорівнює одиниці.

Проаналізувавши існуючі методичні підходи, можна зробити висновок, що в даний час відсутня єдина думка щодо питання комплексної оцінки ефективності та інтенсивності використання оборотних коштів.

Співвідношення окремих складових оборотного капіталу до загальної суми капіталу характеризує структуру оборотного капіталу. Структура оборотного капіталу залежить від ряду факторів і змінюється з часом. Вона суттєво відрізняється в різних галузях і відображає особливості виробничих процесів, технології, організації виробництва та умов збуту. Фактори, що впливають на оборотність оборотного капіталу.

Зовнішні фактори включають сферу діяльності підприємства, галузь, розмір підприємства, національну економічну ситуацію та відповідне бізнес-середовище підприємства. Внутрішні фактори включають системи управління

оборотним капіталом, стратегії фінансування, цінову політику компанії, структуру активів та методи оцінки запасів (табл. 1.8)

Таблиця 1.8 – Класифікація внутрішніх факторів, які впливають на склад і структуру оборотних коштів

Група факторів	Найменування факторів
Постачання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Віддалене розташування підприємства від постачальника 2. Періодичність доставки сировини і матеріалів 3. Регулярність і надійність поставок сировини і матеріалів 4. Зміна цін на сировину і матеріали 5. Уніфікація і якість матеріалів
Виробництво	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тип виробничого процесу 2. Технічні особливості виробництва продукції 3. Склад і структура виробничих витрат 4. якість виробленої продукції
Збут	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стан виробничої інфраструктури 2. Маркетингові дослідження
Розрахунки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Форма розрахунків 2. Стан платіжної дисципліни 3. Система знижок 4. Інфляція 5. Рівень ставок банківського кредитування

З іншого боку, ефективність використання оборотних активів залежить від низки факторів (табл. 1.9). До них відносяться зовнішні фактори, які впливають на прибуток та обсяги діяльності підприємства незалежно від нього, та внутрішні фактори, на які підприємство може і повинно активно впливати. До зовнішніх факторів належать загальноекономічні умови, особливості податкової системи, умови кредитування та відсоткові ставки.

Тому ефективне управління оборотним капіталом є важливим кроком на шляху до підтримки достатнього обсягу ліквідних ресурсів для щоденної діяльності підприємства. Оборотний капітал - це показник грошових коштів та оборотних активів, доступних для задоволення повсякденних операційних потреб бізнесу.

Оборотний капітал - це частина активів підприємства, перелічених у другому розділі активу балансу. Він складається з запасів, грошових коштів, короткострокових інвестицій та дебіторської заборгованості і являє собою

Таблиця 1.9 – Зовнішні та внутрішні фактори ефективності використання оборотних коштів підприємства

Група факторів	Найменування факторів
Зовнішні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна економічна ситуація в країні 2. Особливості податкового законодавства 3. Темпи інфляції (дефляції) 4. Рівень ставок банківського кредитування 5. Тенденції розвитку інвестиційного ринку (інвестиційний клімат) 6. Економічний потенціал регіону
Внутрішні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Конкурентоспроможність підприємства на ринку 2. Організація складського господарства 3. Масштаб діяльності підприємства (малий бізнес, середній, великий) 4. Кількість і різноманітність споживаних видів ресурсів 5. Розташування контрагентів 6. Темпи зростання виробництва і реалізації продукції 7. Частка доданої вартості в ціні продукту 8. Облікова політика підприємства 9. Якість роботи топ-менеджерів і персоналу підприємства

поточні активи підприємства.

Оборотний капітал створює необхідні умови для продовження виробничого процесу і багато в чому визначає його ефективність. Вирішення таких питань, як формування та раціональне використання оборотного капіталу, дозволяє знизити собівартість готової продукції, прискорити оборотність активів компанії і, як наслідок, збільшити прибуток. Оборотність активів також впливає на загальний фінансовий результат діяльності організації.

РОЗДІЛ II

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА І ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НОВА ПОШТА»

2.1. Аналіз стану та перспектив розвитку логістичних послуг в Україні

Логістика визнана важливою галуззю національної економіки протягом останніх десятиліть. Це цілком зрозуміло, адже світовий ринок логістичних послуг, за оцінками, перевищить 5,2 трильйона доларів США (до 2020 року) і зростає на 4-5% на рік. Ринок логістичних послуг в Україні почав формуватися на початку 90-х років минулого століття. Першими логістичними компаніями були United Parcel Service (UPS) (США), Thomas Nationwide Transport (TNT) (Нідерланди) та Schenker Bilspedition Transport Logistics (Schenker-btl) (Німеччина/Швеція). Загальновідомо, що витрати на логістику у відсотках від ВВП країни є макроекономічним показником розвитку цієї країни. Якщо в країнах, що розвиваються, співвідношення витрат на логістику до ВВП становить від 10 до 15 відсотків, то в розвинених країнах цей показник ще нижчий. Наприклад, в ЄС та США співвідношення витрат на логістику до ВВП становить 7-10%, в Китаї – 14,5%, в Японії – 8,5%. В Україні витрати на логістику становлять 15,9% ВВП. Тому багато експертів вважають, що цей показник для України становить 15-17% (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Логістичні витрати у ВВП (%)

Країна	США	Нідерланди	Китай	Японія	Україна
Частка	8	7,4	14,5	8,5	15-17

У грошовому еквіваленті 15-17% відповідає приблизно 24,1-26,1 млрд доларів США. При цьому 70% логістичних витрат припадає на транспорт (16,8 млрд. дол. США), 25% – на складування (6 млрд. дол. США) і близько 5% – на управління логістичними потоками (1,2 млрд. дол. США) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Структура логістичних витрат в Україні

Галузь	Частка	Вартість
Транспорт	70%	16.8 млрд. \$
Складське зберігання	25%	6 млрд. \$
Управління логістичними потоками	5%	1,2 млрд. \$

Згідно зі статистичним дослідженням світового ринку логістичних послуг [42], основними секторами, в яких співпрацюють логістичні оператори, є: роздрібна торгівля (21,88%), продукти харчування та загальні товари (18,44%), автомобільна промисловість (13,58%), споживчі товари (5,98%), охорона здоров'я (6,27%), промисловість (11,26%), технології (17%) та інші (5,20%), причому внутрішні перевезення становлять більшість логістичних послуг (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Структура логістичного сервісу у світі за 2020 рік

Розвиток ринку логістики в будь-якій країні, в тому числі і в Україні, залежить від економічної ситуації в державі. Його оператори забезпечують взаємодію економічних суб'єктів, з'єднуючи ланцюги виробництва та постачання і гарантуючи, що товари знайдуть покупців. Обсяг послуг, що надаються в логістичному секторі, безпосередньо залежить від рівня активності клієнтів, динаміки виробництва та національної і міжнародної торгівлі (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Вплив чинників на розвиток логістичного ринку України

№ п/п	Чинники, що впливають на розвиток логістичного ринку	Результат впливу чинників – поточні тенденції на логістичному ринку
1.	Динаміка українського промислового виробництва. У 2016–2017 рр. спостерігається зростання загальних обсягів виробництва, але це пожевлення стосується не всіх груп товарів.	Зниження товарообігу, зумовлене негативним впливом кризових явищ, змінилося з 2016 р. процесом збільшення обсягів вантажоперевезень унаслідок стабілізації економічної ситуації в країні. У I кварталі 2017 р. зростання обороту вантажів становило майже 10% порівняно з аналогічним періодом минулого року.
2.	Обсяги внутрішньої оптової та роздрібною торгівлі також останнім часом мають тенденцію до збільшення.	У I півріччі 2017 р. спостерігається перерозподіл часток вантажоперевезень між видами транспорту. У цей період порівняно з I півріччям 2016 р. відбулося зниження на 1,5% частки залізничних перевезень, а частка трубопровідного транспорту збільшилася на 1,4%.
3.	Стан зовнішньої торгівлі. Наслідком скорочення виробництва, зниження курсу національної валюти, загострення відносин із Росією стало скорочення обсягу експорту. Разом із тим після 2015 р. почалося зростання імпорту.	В Україні, як і в інших країнах світу, зростає популярність придбання товарів в Інтернет-магазинах.
4.	Загальне зниження доходів учасників економічної діяльності змушує їх до мінімізації своїх витрат, у тому числі й за рахунок логістичних послуг.	Спостерігаються позитивні зміни в секторі надання складських послуг.
5.		Важка промисловість є лідером за обсягами перевезень як на залізничному, так і на автомобільному транспорті.

За оцінками експертів, у найближчі два-три роки вітчизняний ринок логістичних послуг стабілізується і демонструватиме стабільне зростання на рівні 6-9%. Таке зростання буде зумовлене вигідним географічним розташуванням України, що дозволяє їй отримувати доходи від транспортування товарів з Азії до Європи та у зворотному напрямку, а також збільшенням обсягів експорту. Вітчизняні компанії починають активно освоювати нові ринки, що сприяє розвитку логістичного сектору. Це означає, що ринок контрактної логістики буде зростати [43].

Вітчизняна логістика демонструє позитивну тенденцію розвитку, що має значний вплив на економічний потенціал країни та стимулює розвиток взаємопов'язаних суміжних галузей. Ринок логістичних послуг в Україні все ще розвивається і темпи його зростання значно повільніші, ніж в інших країнах, але він є потенційно конкурентоспроможним [44].

Економічна глобалізація та міжнародне співробітництво сприяли розвитку логістичних підприємств. Слід зазначити, що логістичні послуги

надаються бізнес-сектором і водночас залежать від державного сектору, а міжнародна логістика управляється прикордонними відомствами. Завдяки своєму геополітичному положенню Україна має високий рівень транспортного потенціалу, оскільки розташована на перехресті основних транспортних шляхів Євразії. Щодо ступеня відкритості національної економіки для зовнішньої торгівлі, тобто ступеня інтеграції внутрішнього ринку у світовий, то національна економіка України належить до економічної системи з високим рівнем експортної (42-50%) та імпоротної (52-56%) квот, а індекс відкритості національної економіки становить 102,2-112,9%. Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі транспортними послугами представлено в табл. 2.4 та 2.5.

За даними Державної служби статистики України, експорт транспортних послуг у 2020 році склав 4 988,4 млн доларів США. Найбільші частки в структурі експорту транспортних послуг припадали на авіаційний транспорт – 16,6%, морський транспорт – 7,5%, залізничний транспорт – 5,8% та автомобільний транспорт – 4,7%.

Імпорт транспортних послуг у 2020 році склав 1 061 млн доларів США. Повітряні послуги становили 47,6%, морські послуги – 15,6% та автомобільні послуги – 10%. Транспортно-логістична мережа України охоплює країни Європи, Європейського Союзу, Азії, Африки, Америки, Австралії та Океанії. За даними 2020 року, спостерігається негативна тенденція в експорті, який через пандемію скоротився на 45,2%. Імпорт транспортних послуг зростає, але поступається експорту за всіма показниками.

Іншим способом оцінки логістичної системи є визначення ефективності логістичної діяльності: Індекс ефективності логістики (ІЕЛ) – це показник, опублікований Світовим банком у 2007 році, який оцінює легкість постачання товарів та стан торговельної логістики на національному та міжнародному рівнях.

Він вимірює ефективність процедур митного оформлення (швидкість, простоту та передбачуваність процедур) органів прикордонного контролю, включаючи митницю; якість торговельної та транспортної інфраструктури (порти, залізничні, автомобільні шляхи, інформаційні технології тощо);

Таблиця 2.4 – Експорт транспортних послуг (тис. дол. США)

Послуги	2000	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Транспортні послуги	2922,3	7835,2	8287,1	7981,8	6101,9	5263,2	5300,5	5861,4	5851,4	9109,9	4988,4
Морського	434,2	1234,3	1099,4	1022,3	850,9	735,9	661,6	612,1	523,3	595,9	606,0
Річкового	60,5	72,7	63,1	40,4	46,3	44,5	-	-	-	-	25,8
Повітряного	218,8	1181,9	1485,1	1299,1	1071,3	853,6	882,8	1091,8	1221,6	1419,7	802,2
Залізничного	328,5	1487,1	1574,3	1531,9	1098,8	751,3	561,1	580,9	538,9	501,7	405,2
Автомобільного	88,5	254,0	447,3	439,0	459,6	249,1	237,9	273,8	304,4	338,8	339,8
Трубопровідного	1750,1	3357,7	3247,3	3329,0	2207,9	2258,0	2630,7	2998,2	2959,0	5904,2	2443,2
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	37,1	221,4	337,8	275,1	330,1	341,6	262,9	239,9	233,4	260,0	320,1
Послуги поштової та кур'єрської служби	4,5	25,7	29,8	44,6	33,7	-	31,2	30,6	35,8	53,5	46,3

Таблиця 2.5 – Імпорт транспортних послуг (тис. дол. США)

Послуги	2000	2005	2010	2011	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Транспортні послуги	253,2	629,8	1178,9	1581,5	1713,5	1376,6	1153,4	989,3	1213,1	1464,8	1559,1	1061
Морського	50,7	89,1	143,1	137,4	196,4	243,7	191,7	141,2	222,8	223,0	273,8	309,9
Річкового	0,4	1,2	1,2	1,0	0,4	к	0,6	0,4	к	к	0,5	к
Повітряного	65,7	189,9	447,6	686,0	635,9	431,0	466,9	357,5	452,4	695,7	757,8	319,9
Залізничного	120,0	274,8	463,5	599,7	642,0	431,3	287,0	259,9	297,7	283,0	262,7	197,4
Автомобільного	10,4	54,4	108,5	141,2	193,6	189,8	91,8	114,9	132,8	142,9	157,0	176,5
Трубопровідного	0,0	5,9	0,6	0,5	0,9	к	98,1	87,2	к	к	59,7	к
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	4,0	10,4	10,2	12,2	17,9	15,7	11,3	20,9	16,6	23,4	29,0	27,6
Послуги поштової та кур'єрської служби	1,6	4,1	4,2	3,6	3,4	11,4	5,8	7,4	10,5	17,2	18,6	28,2

Джерело: Державна служба статистики. Динаміка зовнішньої торгівлі транспортними послугами. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

легкість організації поставок за конкурентними цінами; потужність та якість логістичних послуг (перевізників, митні брокерів тощо); можливість прокладання маршруту та відстеження вантажу до місця призначення та своєчасність відвантаження та відправлення товарів до пунктів призначення, а також середньозважений показник з вищезазначених шести показників.

Найбільш ефективні логістичні системи мають, зокрема, Німеччина та Сінгапур (табл. 2.6). Загалом, дані свідчать про те, що більшість європейських країн останнім часом підвищили ефективність своїх логістичних систем.

Таблиця 2.6. Рейтинг країн за Індексом LPI у 2012—2018 рр.

Ранг	Країна	LPI	Ранг	Країна	LPI	Ранг	Країна	LPI	Ранг	Країна	LPI
2012			2014			2016			2018		
1	Сінгапур	4.13	1	Німеччина	4.12	1	Німеччина	4.23	1	Німеччина	4.20
2	Гонконг САР, Китай	4.12	2	Нідерланди	4.05	2	Люксембург	4.22	2	Швеція	4.05
3	Фінляндія	4.05	3	Бельгія	4.04	3	Швеція	4.20	3	Бельгія	4.04
4	Німеччина	4.03	4	Велика Британія	4.01	4	Нідерланди	4.19	4	Австрія	4.03
5	Нідерланди	4.02	5	Сінгапур	4.00	5	Сінгапур	4.14	5	Японія	4.03
6	Данія	4.02	6	Швеція	3.96	6	Бельгія	4.11	6	Нідерланди	4.02
7	Бельгія	3.98	7	Норвегія	3.96	7	Австрія	4.10	7	Сінгапур	4.00
8	Японія	3.93	8	Люксембург	3.95	8	Велика Британія	4.07	8	Данія	3.99
9	США	3.93	9	США	3.92	9	Гонконг САР, Китай	4.07	9	Велика Британія	3.99
10	Велика Британія	3.90	10	Японія	3.91	10	США	3.99	10	Фінляндія	3.97
66	Україна	2.85	61	Україна	2.98	80	Україна	2.74	69	Україна	2.83

Згідно з переоцінкою 2007-2018 років, позиція України є нестабільною (табл. 2.7), що можна пояснити політичною та економічною ситуацією у 2013-2014 роках та загальною політичною нестабільністю в Україні: У 2018 році українська логістика посіла 14-те місце з оцінкою 2,83 (66-те місце, порівняно з 80-м у 2016 році та 61-м у 2014 році).

Таблиця 2.7 – Україна в рейтингу Індексу ефективності логістики за 2007–2018 рр.

Індекс ефективності логістики	2007	2010	2012	2014	2016	2018
Місце України в рейтингу	73	102	66	61	80	66
Бали України в рейтингу	2,55	2,57	2,85	2,98	2,74	2,83
Митниця	2,22	2,02	2,41	2,69	2,30	2,49
Інфраструктура	2,35	2,44	2,69	2,65	2,49	2,22
Міжнародні поставки	2,53	2,79	2,72	2,95	2,59	2,83
Логістична компетентність	2,41	2,59	2,85	2,84	2,55	2,84
Відстеження товару	2,53	2,49	3,15	3,20	2,96	3,11
Своєчасність	3,31	3,06	3,31	3,51	3,51	3,42

За останні два роки аналізованого періоду чотири з шести субіндексів покращилися, тоді як ситуація дещо погіршилася за показниками якості інфраструктури (-0,27 балів, 119 місце) та своєчасності доставки вантажів (-0,09 балів, 56 місце). За Індексом ефективності логістики Україна входить до

групи країн з обмеженим розвитком логістичного середовища і значно відстає від розвинених країн.

Business Group, ZAMMLER, «Логістик Плюс», «УВК» та «НП Логістик» є провідними українськими компаніями. Однак, здебільшого це місцеві логістичні оператори, які наголошують на координації як всередині компанії, так і зі своїми клієнтами. Однак місцеві оператори все частіше стають серйозними конкурентами для міжнародних логістичних компаній. Наприклад, українські компанії вже оцінюють нові напрямки розвитку, що свідчить про їхню готовність інвестувати в нові проекти та формати. Адже однією з переваг місцевих логістичних компаній є їхня здатність швидко приймати рішення на місці. Представником таких національних операторів є ZAMMLER Group – логістична компанія, яка надає стабільно відмінний сервіс та стрімко нарощує орендовані площі (табл. 2.8). Високі стандарти корпоративної культури, процесів та якості обслуговування є важливими характеристиками для міжнародних логістичних операторів [45].

Таблиця 2.8 – Найбільші логістичні оператори за обсягом власної та орендованої площі, на якій здійснюються логістичні операції

Назва логістичного оператора	Обсяг власної та орендованої площі, м ²	Обсяг власної площі, площі в оренді, площі складу клієнта, яка обслуговується логістичним оператором, м ²	Тип логістичного оператора
ZAMMLER	75 000	75 000	Локальний
Kuehne+Nagel	67 000	123 000	Міжнародний
Raben	53 000	73 000	Міжнародний
Ekol	58 000	58 000	Міжнародний
FM Logistic	55 000	55 000	Міжнародний
УВК	50 000	50 000	Локальний
LogisticPlus	27 000	27 000	Локальний
НП Логістик	27 000	27 000	Міжнародний

Під час кризи все більше логістичних операторів розвивають послуги аутсорсингу персоналу на складах своїх клієнтів. Якщо поглянути на структуру обсягу площ, що перебувають у власності або оренді логістичних операторів, та площ, що обслуговуються на складах клієнтів, то цей показник є вищим, ніж кількість площ, що фактично орендуються або перебувають у власності логістичних операторів.

Аутсорсингові послуги в Україні розвиваються не так активно, як за кордоном. Це пов'язано з низкою причин. Найпоширеніші з яких наведені нижче:

- невиконання зобов'язань щодо рівня обслуговування;
- відсутність стратегічного бачення у керівництва,
- труднощі з реалізацією скорочення витрат;
- зростання цін після встановлення відносин співпраці;
- зменшення здатності впливати та контролювати функції, делеговані постачальникам послуг;
- брак консультативного потенціалу, що базується на знаннях, тощо.

Однак компанії в Києві, Одесі, Дніпрі, Харкові, Львові та портах країни зацікавлені в цих логістичних послугах [46].

Зростання електронної комерції на 25-35% за останні кілька років змусило ринок логістичних послуг запропонувати абсолютно нові послуги для онлайн-бізнесу (табл. 2.9).

Вітчизняний ринок логістичних послуг тісно пов'язаний з розвитком торговельних мереж та електронної комерції. Зростання кількості магазинів по всій Україні, неспроможність самостійно управляти ланцюгами постачання та відсутність спеціалізованих логістичних (розподільчих) центрів з різними температурними режимами є важливими факторами.

Для того, щоб українські ритейлери та представники електронної комерції могли користуватися логістичними послугами, вони повинні мати доступ до професійних логістичних операторів, які можуть гарантувати високий рівень сервісу в будь-якій точці країни [44]. Через специфіку сектору модель аутсорсингу в електронній комерції використовується частіше, ніж у традиційній торгівлі.

Крім того вагомою проблемою логістичного сектору є отримання дозволів на міжнародні перевезення. Найпоширенішою проблемою є відсутність квот на перевезення до таких країн, як Австрія, Італія, Польща, Румунія, Румунія, Туреччина, Угорщина та Фінляндія. Однак до 2020 року українським транспортним компаніям було видано 16 000 дозволів, включаючи універсальні дозволи стандартів Євро-3, Євро-5 та Євро-6.

Таблиця 2.9 – Види логістичних послуг для інтернет-бізнесу

Назва послуги	Сегмент	Комплекс послуг	Основні гравці
Експрес-доставка вантажів	Сегмент B2B	Може передбачати як класичні транспортні та експедиторські послуги, так і клієнтоорієнтовані індивідуалізовані рішення, що створюють додаткові зручності й вигоди для клієнтів	«Укрпошта», «Нова пошта», «Делівері», «Міст експрес», «Ін-тайм» та інші
Кур'єрська доставка	Здебільшого сегмент B2C	Доставка кореспонденції або товарів у найкоротші терміни	«DHL», «FedEx», «TNT», «UPS»
Поштова логістика	Здебільшого сегмент C2C	Доставка листів, бандеролей і посилок	«Укрпошта» та приватні поштові оператори
Фулфілмент	Окремий сегмент складських послуг для Інтернет-магазинів	Передбачає забезпечення високого рівня організації технологічних процесів у центрах оброблення замовлень клієнтів	«Нова пошта», «ZAMMLER», «Raben», «Міст Експрес», «Denka Logistics», «FM logistic»
Напрямок sharing economy (економіки спільного користування)	Сервіс працює переважно в сегменті C2C, але вже є спроби впровадити таку послугу в сегментах B2C та B2B	Інтернет-платформа для об'єднання власників вантажу і перевізників, що виконують міжміські та міжнародні перевезення, і дає змогу швидко й зручно вибрати перевізника	-

Неправильна класифікація імпорту та експорту, неправильне декларування митної вартості та країни походження товарів, складні та тривалі процедури фітосанітарного та ветеринарного контролю; недосконала транспортна інфраструктура – поганий стан доріг, найвищий рівень смертності на дорогах у Європі, витрати на логістику на 40% вищі, ніж у країнах ЄС, поганий стан пасажирського та вантажного автотранспорту, низький потенціал використання річок (3%), річковий транспорт менше 1%, закриті аеропорти з незрозумілими функціями.

На думку експертів, знадобиться кілька років, щоб на ринку з'явилися суттєві зміни. Тим часом, найкращою стратегією для України було б перейняти досвід розвинених країн. Розвиток логістичного аутсорсингу в непрофільних сферах бізнесу, посилення позицій міжнародних логістичних

компаній на ринку транспортних послуг, оптимізація логістичного ланцюга (скорочення термінів і вартості доставки вантажів), спрощення процедур митного оформлення, забезпечення високої якості транспортних засобів, інноваційні підходи до технічних процесів у вантажних перевезеннях, зростання цін на паливо, діджиталізація документообігу тощо.

Таким чином, враховуючи світові тенденції, найбільш перспективним напрямком розвитку локальної логістики є максимальне впровадження інновацій логістичними компаніями, що включає як якість перевезень та регулювання процесів шляхом діджиталізації на найвищому рівні, так і можливість аутсорсингових компаній здійснювати постійний моніторинг вантажу, забезпечувати своєчасну доставку та, на нашу думку, забезпечення цифрового документообігу і, в кінцевому підсумку, скорочення часу виконання послуг та максимальну оптимізацію роботи логістичної компанії.

2.2. Організаційно-правові основи діяльності підприємства

Практичною основою для написання кваліфікаційної роботи є товариство з обмеженою відповідальністю «НОВА ПОШТА».

Підприємство має статус юридичної особи, код ЄДРПОУ: 31316718.

Товариство з обмеженою відповідальністю «НОВА ПОШТА» створено відповідно рішення засновників, державну реєстрацію проведено 19 січня 2001 року (номер запису у держаному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців 15881200000001718) та є резидентом України.

Компанія ТОВ «Нова пошта» зареєстрована за юридичною адресою Україна, 03026, місто Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, поверх 9. Керівником компанії є директор Бульба Олександр Миколайович.

Основна діяльність – інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

Основним документом, що регламентує діяльність підприємства є статут. Основні характеристики діючого підприємства систематизовано у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Основні організаційно-правові характеристики ТОВ
«Нова пошта»

Критерій	Характеристика
Повна назва підприємства	
українською	Товариство з обмеженою відповідальністю «НОВА ПОШТА»
англійською	NEW POST LIMITED LIABILITY COMPANY
Скорочена назва	
українською	ТОВ «Нова пошта»
англійською	NEW POST LLC
Юридична адреса	
українською	Україна, 03026, місто Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, ПОВЕРХ 9
англійською	Ukraine, 03026, Kyiv, Stolichne shose, building 103, building 1, FLOOR 9
Номер та дата державної реєстрації	Дата державної реєстрації: 19.01.2001 Дата запису: 19.01.2001 Номер запису: 15881200000001718
Форма власності	Приватна
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Установчі документи	Статут
Розмір статутного фонду	4 654 075,00 грн. (станом на 31.01.2023 р.)
Відомості про органи управління	Вищий – загальні збори учасників, виконавчий-директор. Інший – наглядова рада, ревізор
Перелік засновників юридичної особи	Засновник: КОМПАНІЯ «НП ХОЛДІНГС ЛІМІТЕД» Адреса: Кіпр, 1075, Нікосія, Чапо Централ, Спіру Кіпріану, будинок 20, 3 поверх Статутний внесок: 4 188 667.5 (90%) Засновник: ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЗАКРИТИЙ НЕДИВЕРСИФІКОВАНИЙ ВЕНЧУРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД «ПРАЙД» Адреса: Україна, 01001, місто Київ, ВУЛИЦЯ ВЕЛИКА ЖИТОМИРСЬКА, будинок 6/11, кімната 307 Статутний внесок: 465 407.5 (10%)
Виконавчий орган управління	Директор Бульба Олександр Миколайович

Критерій	Характеристика
Основний вид діяльності	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
Перебуває на обліку:	
Органи статистики	ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ Дата: 23.01.2001 Ідентифікаційний код: 37507880
Реєстр платників податків	ПІВНІЧНЕ МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС ПО РОБОТІ З ВЕЛИКИМИ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ Дата: 25.01.2001 Ідентифікаційний код: 44131658
Реєстр платників єдиного внеску:	Назва: ПІВНІЧНЕ МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС ПО РОБОТІ З ВЕЛИКИМИ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ Дата: 24.01.2001 Ідентифікаційний код: 4413165

Товариство з обмеженою відповідальністю «НОВА ПОШТА» (далі – Товариство) було створене за рішенням Засновників (учасників) на невизначений термін і є юридичною особою від дня його державної реєстрації.

Товариство створене й веде свою діяльність відповідно до чинного законодавства України і Статуту.

Товариство має самостійний баланс, поточний та інші рахунки в установах банків, круглу печатку зі своїм найменуванням, штампи, товарний знак та інші реквізити, визначені чинним законодавством.

Товариство в повному обсязі реалізує свої права, визначені чинним законодавством. Товариство має право набувати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, виступати у будь-якому суді, звертатися до державних органів державної влади та місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій. Товариство має право укладати будь-які правочини, угоди та зовнішньоекономічні контракти.

Товариство має право в установленому чинним законодавством порядку, засновувати інші юридичні особи та брати участь в об'єднаннях підприємств. Товариство має право створювати на території України та за її межами свої філії та представництва. Створені Товариством філії,

представництва, інші юридичні особи, можуть наділятися основними засобами та обіговими коштами, які належать Товариству.

Товариство має право виступати емітентом цінних паперів, в тому числі облігацій, виписувати векселі, а також виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску (виписки).

Засновники (учасники) не відповідають по зобов'язаннях Товариства, а лише несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах вартості своїх вкладів.

Товариство не несе відповідальності по зобов'язанням своїх Засновників (учасників). Звернення стягнення на вклад Засновника (учасника) Товариства можливе тільки в порядку, передбаченому чинним законодавством і цим Статутом.

Зміни та доповнення до цього Статуту вносяться за рішенням Загальних зборів учасників Товариства.

Товариство утворене виключно як господарське і здійснює підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку. Таким чином, основна мета товариства – отримання прибутку на користь власників ТОВ «Нова пошта».

Метою підприємства є:

- задоволення суспільних потреб у продукції (товарах), роботах і послугах Товариства та її реалізація для одержання прибутку;
- активізація підприємницької діяльності;
- збільшення обсягів виробництва товарів (робіт, послуг);
- здійснення поставок на внутрішній і зовнішній ринки України високоякісної конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг);
- розвиток експедиційної, складської, транспортно-сервісної та виробничої сфер;
- упровадження нових технологій, ринкових методів господарювання та розвитку інфраструктури;

– одержання прибутку та використання його в інтересах засновника Господарства, розвитку виробництва та вирішення соціальних завдань суспільства.

Предметом діяльності Господарства є:

- Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
- Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами
 - Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
 - Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами
 - Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у.
 - Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах
 - Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення
 - Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах
 - Роздрібна торгівля газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах
 - Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах
 - Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет
 - Вантажний автомобільний транспорт
 - Складське господарство
 - Інша поштова та кур'єрська діяльність
 - Інші види грошового посередництва
 - Діяльність страхових агентів і брокерів
 - Консультування з питань комерційної діяльності й керування
 - Рекламні агентства
 - Загальна медична практика

– Інша діяльність у сфері охорони здоров'я

Види діяльності ТОВ «Нова пошта» визначені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Види діяльності ТОВ «Нова пошта»

Характеристика видів діяльності	Вид діяльності за КВЕД
Основний	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
Додаткові:	46.18 Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту 78.30 Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами 82.99 Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у. 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах 47.43 Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення 47.54 Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах 47.62 Роздрібна торгівля газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 52.10 Складське господарство 53.20 Інша поштова та кур'єрська діяльність 64.19 Інші види грошового посередництва 66.22 Діяльність страхових агентів і брокерів 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування 73.11 Рекламні агентства 86.21 Загальна медична практика 86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я

Для визначення виробничого потенціалу вважаємо за необхідне проаналізувати динаміку складу та структури обсягів реалізації, представлену в таблиці 2.12.

Аналіз показників табл. 2.12 свідчить про збільшення загального обсягу реалізації продукції, а саме на 7390,18 млн. грн. або 54,9%, що безумовно вважається позитивним показником діяльності підприємства. Ця зміна зумовлена в зростанням обсягів реалізованої продукції протягом 2020 року,

Таблиця 2.12 – Аналіз обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

Найменування показника	Значення показника			Відхилення			
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 – 2019		2021 – 2020	
				+ / -	Темп зростання	+ / -	Темп зростання
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. грн.	13453,32	16902,86	20843,50	3449,54	1,256	3940,65	1,233

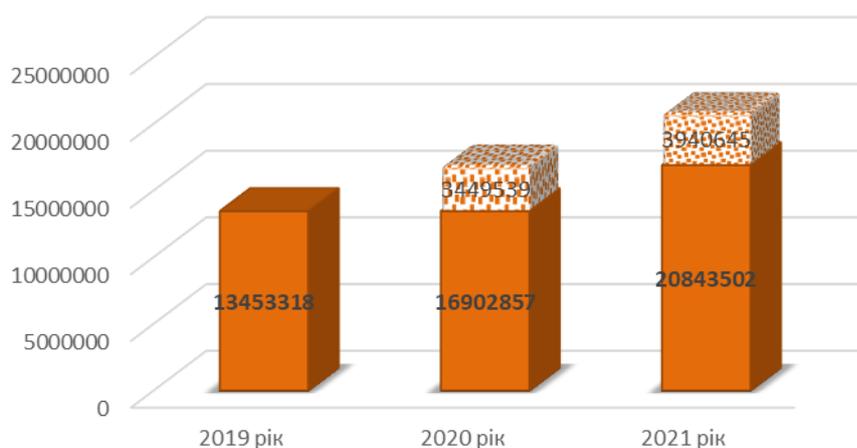


Рисунок 2.2 – Динаміка обсягів реалізації ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.

яка збільшилася з 13453,32 млн. грн. до 16902,86 млн. грн., тобто на 3449,54 тис. грн. або в 1,256 рази. Дана тенденція зберіглась і у 2021 році: обсяг реалізованої продукції збільшився з 16902,86 млн. грн. до 20843,50 млн. грн., тобто на 3449,54 тис. грн. або в 1,256 рази.

2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства

Для подальшого аналізу показників розробляємо таблицю основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2019	2020	2021	2020 – 2019		2021 – 2020	
						Абсолютне	Темп зростання	Абсолютне	Темп зростання
	1. КАПІТАЛ ТА РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА								
1.1	Середня вартість сукупного капіталу	тис. грн.	4132884,0	6234231,0	10399255,0	2101347,0	1,508	4165024,0	1,668
1.2	Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	879933,0	1729157,0	3339064,0	849224,0	1,965	1609907,0	1,931
1.3	Основні засоби								
1.3.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	3101898,0	5182319,0	8426565,0	2080421,0	1,671	3244246,0	1,626
1.3.2	за залишковою вартістю на кінець року	тис. грн.	2108977,0	3351500,0	6171683,0	1242523,0	1,589	2820183,0	1,841
1.3.3	знос на кінець року	тис. грн.	992921,0	1830819,0	2254882,0	837898,0	1,844	424063,0	1,232
1.3.4	середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	2003982,5	4142108,5	6804442,0	2138126,0	2,067	2662333,5	1,643
1.4	Нематеріальні активи								
1.4.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	195854,0	199978,0	223320,0	4124,0	1,021	23342,0	1,117
1.4.2	за залишковою вартістю на кінець року	тис. грн.	104485,0	108324,0	104440,0	3839,0	1,037	-3884,0	0,964
1.4.3	знос (накопичена амортизація) на кінець року	тис. грн.	91369,0	91654,0	118880,0	285,0	1,003	27226,0	1,297
1.4.4	середня вартість нематеріальних активів	тис. грн.	189268,5	197916,0	211649,0	8647,5	1,046	13733,0	1,069
1.5	Оборотні активи								
1.5.1	усього на кінець року	тис. грн.	2287962	2716690	5192636	428728,0	1,187	2475946,0	1,911
1.5.2	Запаси на кінець року	тис. грн.	96635	188871	236988	92236,0	1,954	48117,0	1,255
1.5.3	Дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	1256834	1596699	4112283	339865,0	1,270	2515584,0	2,575
1.5.4	Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	тис. грн.	921223	917065	827839	-4158,0	0,995	-89226,0	0,903
1.5.5	середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	2100225	2502326	3954663	402101,0	1,191	1452337,0	1,580
1.6	Середньооблікова чисельність								
1.6.1	середньооблікова чисельність працівників	осіб	27334	27176	29790	-158,0	0,994	2614,0	1,096
1.6.2	середньооблікова чисельність робітників	осіб	20836	21670	24639	834,0	1,040	2969,0	1,137

Продовження табл. 2.13

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2019	2020	2021	2020 – 2019		2021 – 2020	
						Абсолютне	Темп зростання	Абсолютне	Темп зростання
	2. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ								
2.1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	13453318,0	16902857,0	20843502,0	3449539,0	1,256	3940645,0	1,233
2.2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	13453318,0	16902857,0	20843502,0	3449539,0	1,256	3940645,0	1,233
2.3	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	13453318,0	16902857,0	20843502,0	3449539,0	1,256	3940645,0	1,233
2.4	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	10504342,0	12877086,0	16441004,0	2372744,0	1,226	3563918,0	1,277
2.5	Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	2948976,0	4025771,0	4402498,0	1076795,0	1,365	376727,0	1,094
2.6	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	тис. грн.	1024144,0	1538307,0	1611195,0	514163,0	1,502	72888,0	1,047
2.7	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	868357,0	1090142,0	2794933,0	221785,0	1,255	1704791,0	2,564
2.8	Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	782954,0	991292,0	2600320,0	208338,0	1,266	1609028,0	2,623
2.9	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	4202519,0	4529467,0	5742731,0	326948,0	1,078	1213264,0	1,268
2.10	Фонд робочого часу	люд-години	53120895,6	52813838,4	57893886,0	-307057,2	0,994	5080047,6	1,096
	3. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ								
3.1	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особа	492,18	621,98	699,68	129,795	1,264	77,704	1,125
3.2	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особа	645,68	780,01	845,96	134,335	1,208	65,944	1,085
3.3	Рівень оплати праці за 1 людино-годину	грн. / люд-год	79,11	85,76	99,19	6,651	1,084	13,431	1,157
3.4	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	тис. грн..	12,81	13,89	16,06	1,077	1,084	2,175	1,157
3.5	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року	%	0,320	0,353	0,268	0,033	1,104	-0,086	0,757

Продовження табл. 2.13

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2019	2020	2021	2020 – 2019		2021 – 2020	
						Абсолют-не	Темп зростання	Абсолют-не	Темп зростання
3.6	Коефіцієнт оновлення основних засобів	%	86,286	37,036	43,423	-49,2	0,429	6,4	1,172
3.7	Коефіцієнт вибуття основних засобів	%	0,486	4,794	5,506	4,3	9,863	0,7	1,148
3.8	Фондовіддача	грн./ грн.	6,713	4,081	3,063	-2,633	0,608	-1,018	0,751
3.9	Фондоозброєність праці працівників	тис. грн./ особу	73,315	152,418	228,414	79,103	2,079	75,996	1,499
3.10	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	обороти	6,406	6,755	5,271	0,349	1,055	-1,484	0,780
3.11	Середній період обороту оборотних засобів	дні	56,200	53,295	68,303	-2,905	0,948	15,008	1,282
3.12	Коефіцієнт обіговості активів	грн./ грн.	3,255	2,711	2,004	-0,544	0,833	-0,707	0,739
3.13	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороти	27,457	30,080	30,146	2,623	1,096	0,066	1,002
3.14	Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	13,111	11,968	11,942	-1,143	0,913	-0,026	0,998
3.15	Коефіцієнт обіговості запасів	обороти	127,967	118,406	97,889	-9,560	0,925	-20,517	0,827
3.16	Середній період зберігання запасів	дні	2,813	3,040	3,678	0,227	1,081	0,637	1,210
3.17	Тривалість операційного циклу	дні	15,925	15,008	15,619	-0,916	0,942	0,611	1,041
4. ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ									
4.1	Рентабельність продажу	%	6,5%	6,4%	13,4%	0,0%	0,999	7,0%	2,079
4.2	Рентабельність активів	%	21,0%	17,5%	26,9%	-3,5%	0,832	9,4%	1,537
4.3	Рентабельність власного капіталу	%	89,0%	57,3%	77,9%	-31,7%	0,644	20,5%	1,358

Важливим елементом оцінки бізнесу є визначення вартості капіталу, яким ви володієте.

Аналіз середнього показника вартості дозволяє стверджувати наступне: середня вартість сукупного капіталу в 2020 році збільшилась на 50,8%, що складає +2101347,0 тис. грн. в порівнянні з 2019 роком. Протягом наступного року значення даного показника збільшилось ще на 66,8% або на +4165024,0 тис. грн. порівняно з 2020 р. В результаті зазначених змін середня вартість сукупного капіталу збільшилась з 4132884,0 тис. грн. у 2019 році до 10399255,0 тис. грн.

Збільшення власного капіталу є однією з ключових цілей діяльності будь-якого підприємства. Тому значне збільшення власного капіталу вважається показником ефективної управлінської поведінки, правильної фінансової, комерційної, конкурентної та виробничої політики.

Коли вартість власного капіталу є високою, підприємства зацікавлені у пошуку альтернативних джерел фінансування, таких як запозичення.

Аналіз середньої вартості власного капіталу показує, що її динаміка є дуже позитивною: значення цього показника не тільки є позитивним протягом усього періоду, але і його абсолютне значення постійно зростає з часом. Це свідчить про те, що підприємство, яке понад 50% своєї діяльності фінансує за рахунок власних коштів, дуже успішно управляє своїм фінансовим станом. Так, значення середньої вартості власного капіталу у 2020 році порівняно з 2019 роком становитиме майже вдвічі або +849224,0 тис. грн, наступного року - в 1,931 рази або + 1609907,0 тис. грн, а у 2021 році - 3339064,0 тис. грн.

Капітал компанії складається з основних та оборотних активів. У таблиці нижче проаналізовано зміни цих фондів у поточному році.

Наявність основних засобів на підприємстві можна охарактеризувати за їхньою первісною вартістю. За період з 2019 по 2021 рік їхня вартість суттєво змінилася. Так, на кінець 2019 року вона становила 310 188,0 тис. грн, протягом 2020 року вартість основних засобів збільшилася на 2080421,0 тис. грн, загалом склавши 5182319,0 тис. грн, що на 67,1% більше відносно

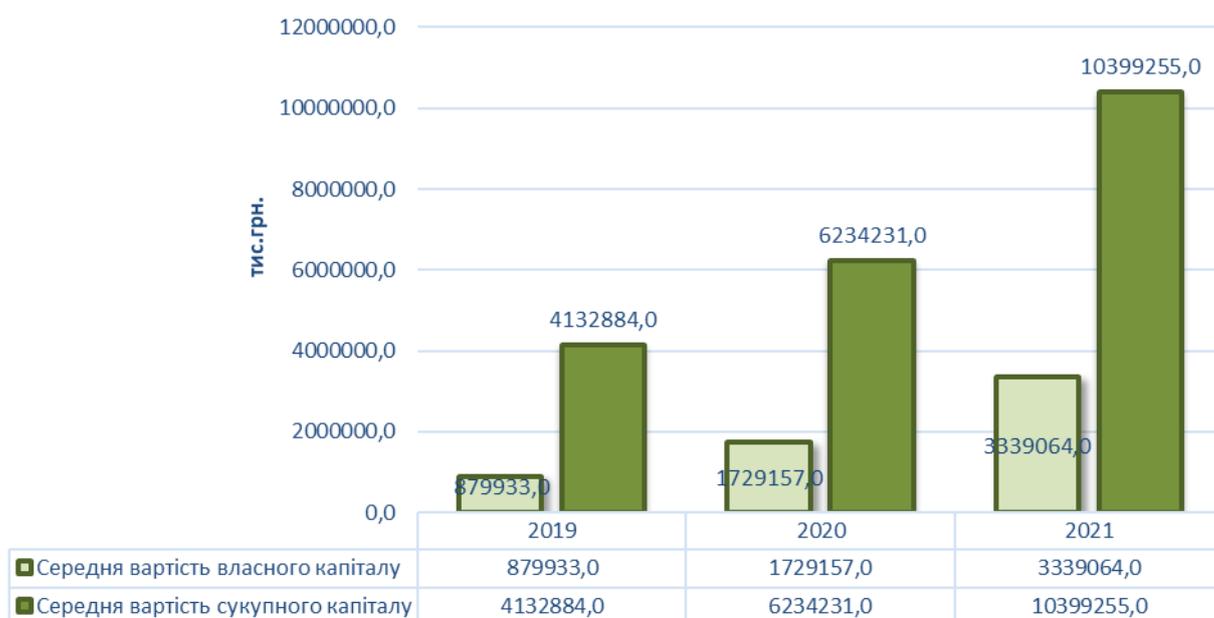


Рисунок 2.3 – Динаміка вартості власного та сукупного капіталу
ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

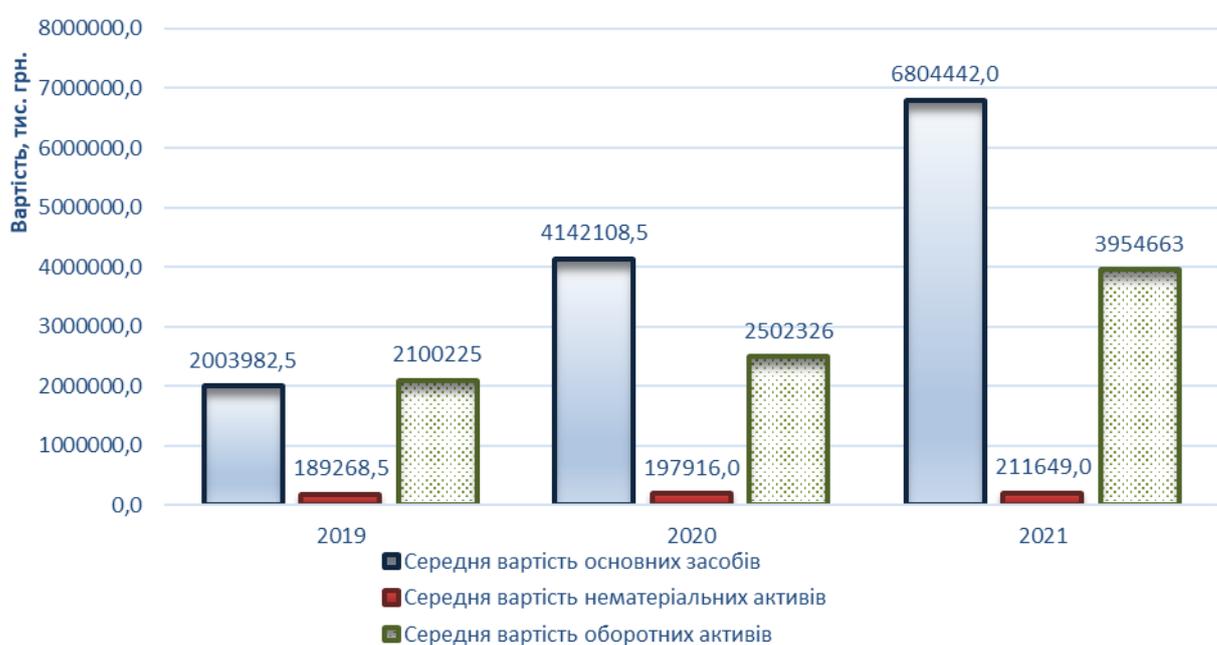


Рисунок 2.4 – Динаміка вартості складових капіталу
ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

відповідного значення на кінець 2019 року. Протягом 2021 року первісна вартість основних фондів збільшилась ще на 3244246,0 тис. грн., в наслідок

чого склала 8426565,0 тис. грн., що на 62,6% більше відносно відповідного значення на кінець 2020 року.

Однак реальну вартість основних засобів внаслідок зносу в процесі експлуатації відображає залишкова вартість, яка на кінець 2019 року становила 2108977,0 тис. грн, а на кінець 2020 року - 3351500,0 тис. грн, що означає збільшення на 1242523,0 тис. грн (або 58,9%) порівняно з початком періоду роботи. У 2021 році цей показник збільшився ще на 2820183,0 тис. грн (або в 1,841 рази), тож на кінець 2021 року залишкова вартість основних засобів становила 6171683,0 тис. грн.

Стан основних засобів характеризується двома показниками: коефіцієнтом зносу та нормою амортизації.

Коефіцієнт зносу розраховується як відношення вартості основних засобів, яка амортизується (суми нарахованого зносу), до вартості їх придбання. Як видно з таблиці 2.13, для цього підприємства цей показник зменшився з 32,0% на початку періоду до 26,8% на кінець періоду. Іншими словами, вікова структура основних засобів цього підприємства має тенденцію до покращення (див. рис. 2.5).

Проаналізовані показники наявності основних засобів є моментальними і не відображають руху протягом року. Зміни вартості основних засобів протягом року враховуються при розрахунку середньорічної вартості основних засобів. За останні роки її значення зменшилося, а саме у 2019 році - 2003982,5 тис. грн, у 2020 році - 4142108,5 тис. грн, у 2021 році - 6804442,0 тис. грн, тобто її рівень за досліджуваний період збільшився на +4800459,5 тис. грн, приблизно у 3,4 рази.

Розглянемо та проведемо аналіз наступного виду ресурсів підприємства – оборотних активів.

Оборотні активи підприємства постійно змінюються у вартісному вираженні. У 2020 році в порівнянні з 2019 роком вони збільшились на 428728,0 тис. грн. або у 1,187 рази відносно значення 2019 року. В 2021 році порівняно з 2020 р. вартість оборотних активів збільшилась ще на

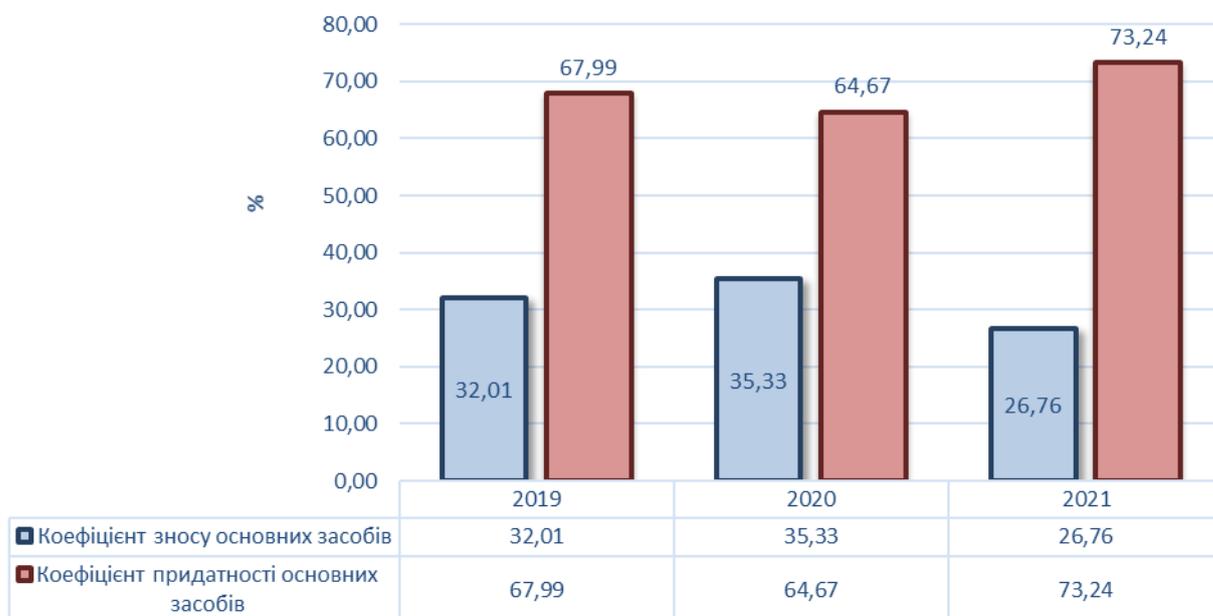


Рисунок 2.5 – Динаміка показників стану основних виробничих фондів ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

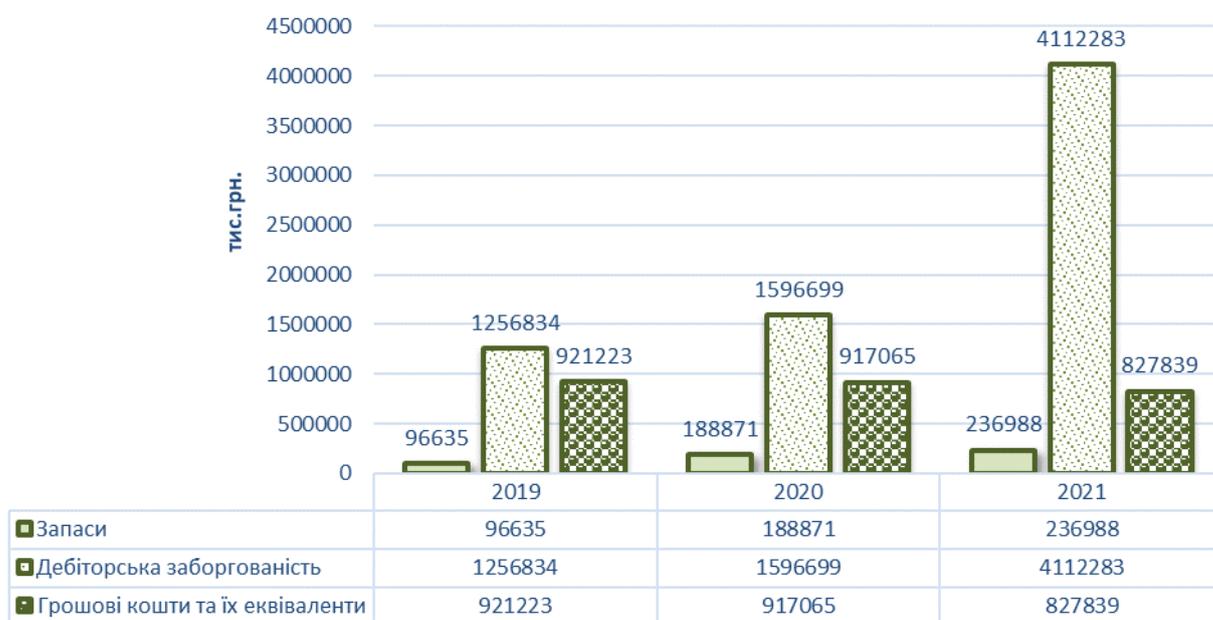


Рисунок 2.6 – Динаміка основних елементів оборотних активів ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

2475946,0 тис. грн. або на 91,1% відносно значення 2020 року. Відповідно протягом досліджуваного періоду оборотні активи збільшились з 2287962,0 тис. грн. до 5192636,0 тис. грн.: приріст склав +2904674,0 тис. грн. або у 2,27 рази. Водночас середньорічні залишки оборотних засобів протягом останніх

двох років збільшилися з 2100225,0 тис. грн. до 3954663,0 тис. грн., тобто на +1854438,0 тис. грн., що складає 88,3% від значення даного показника на початок періоду.

Вартість запасів змінила своє значення з 96635,0 тис. грн. у 2019 році до 236988 тис. грн. у 2021 році. Грошові кошти та їх еквіваленти в 2020 році в порівнянні з 2019 роком мали приріст -4158,0 тис.грн., що складає 0,5% від значення на початок періоду (темп зростання показника складає 0,995); у 2021 році дана тенденція зберіглась, в результаті чого приріст показника склав - 89226,0 тис. грн. або -9,7% в порівнянні з 2020 роком. Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів підприємства займає дебіторська заборгованість. Так на початок досліджуваного періоду її величина складала 1256834,0 тис. грн. Протягом 2020 року її величина збільшилась на +339865,0 тис. грн. або на 27,0%. Протягом наступного року дана тенденція лише посилилась: приріст склав вже +2515584,0 тис. грн. або у 2,575 рази, в наслідок чого значення показника у 2021 році складало вже 4112283,0 тис. грн.

Окрім згаданих вже активів підприємство може мати ще й нематеріальні ресурси. За початковою вартістю їх величина на початку досліджуваного періоду складала 195854,0 тис.грн. Протягом 2020 року їх вартість збільшилась на +4124,0 тис. грн. або на +2,1%. Протягом наступного року дана тенденція лише посилилась: приріст склав вже +23342,0 тис. грн. або у 1,117 рази, в наслідок чого значення показника у 2021 році складало вже 223320,0 тис. грн.

Середньооблікова кількість працівників протягом звітного періоду залишилася незмінною: 27 334 у 2019 р., 27 176 у 2020 р. та 29 790 у 2021 р. При цьому частка найманих працівників залишилася майже незмінною - 80%. Варто зазначити, що рівень продуктивності HR в компаніях зростав протягом усього періоду і дуже суттєво. Про це свідчить відповідна динаміка показників продуктивності на одного штатного працівника та на одного робітника. Так, на початку періоду, у 2019 році виробіток 1 працівника склав 492,18 тис. грн., то на кінець досліджуваного періоду вже 699,69 тис. грн., тобто майже у 1,42 рази більше.

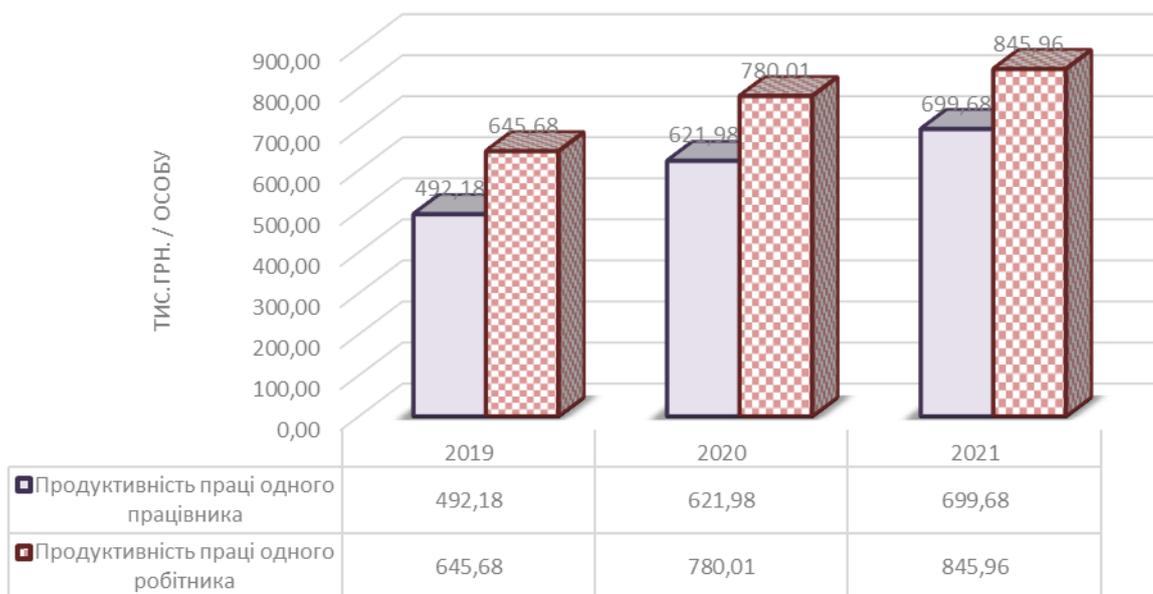


Рисунок 2.7 – Динаміка продуктивності праці
ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

Середньомісячна заробітна плата на одного працівника демонструє стабільну динаміку зростання, тобто її значення збільшилося з 12,81 тис. грн у 2019 році до 16,06 тис. грн у 2021 році, тобто +3,25 тис. грн за період роботи та +25,37% порівняно зі значенням 2019 року.

Проаналізуємо економічні показники діяльності підприємства.

Обсяг виробництва продукції збільшився в 1,549 рази у 2021 році порівняно з 2019 роком, внаслідок чого її вартість зросла з 13453318,0 тис. грн у 2019 році до 20843502,0 тис. грн у 2021 році. Так само змінився і чистий прибуток підприємства.

На рис. 2.8 наведено співвідношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та операційних витрат підприємства. Зображена ситуація є позитивною в діяльності підприємства, оскільки чистий дохід від реалізації продукції значно перевищує розмір операційних витрат.

Розглянемо і проаналізуємо, які фінансові результати отримало підприємство у 2019-2021 рр. Фінансові результати є абсолютно задовільними, оскільки підприємство всі три роки перебуває у прибутковій зоні діяльності.

Так, валовий прибуток компанії у 2019 році становив 2948976,0 тис. грн,

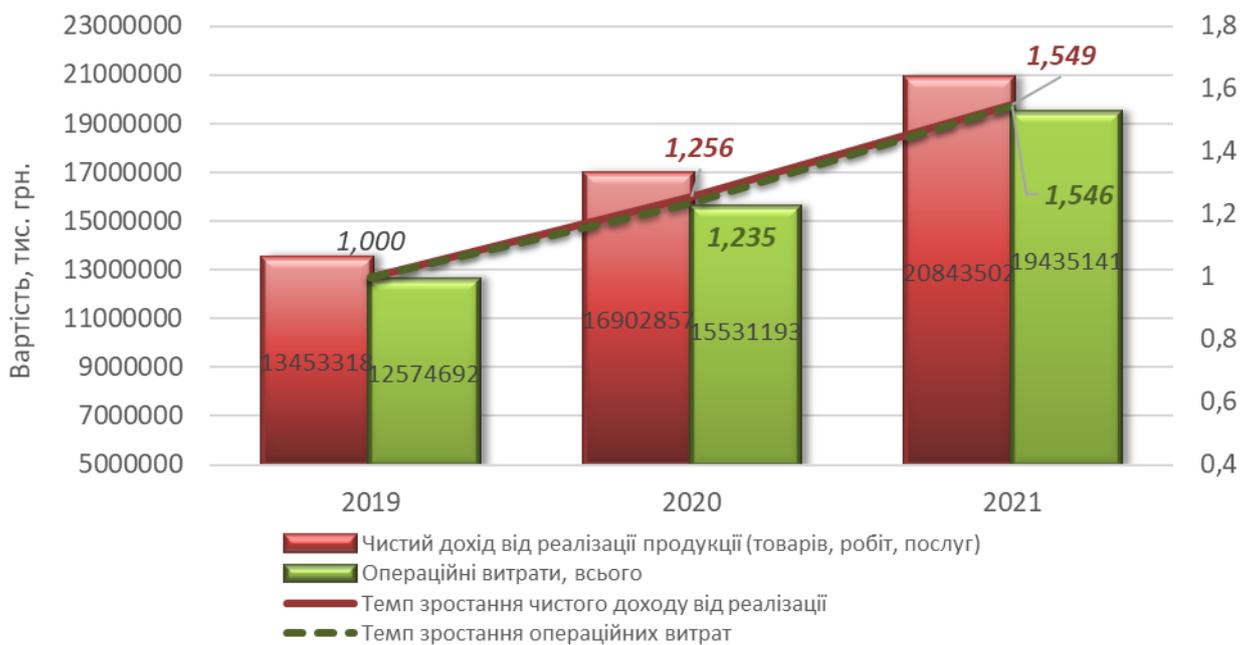


Рисунок 2.8 – Динаміка чистого доходу та операційних витрат на виготовлення продукції ТОВ «Нова пошта» в 2019-2021 рр.

у 2020 році - 4025771,0 тис. грн, а у 2021 році - 4402498,0 тис. грн. Аналогічна тенденція спостерігається і при аналізі прибутку компанії від операційної діяльності: У 2019 та 2020 роках компанія отримала прибуток від операційної діяльності у розмірі 1024144,0 тис. грн та 1538307,0 тис. грн відповідно. У наступному, 2021 році, сума прибутку від операційної діяльності склала 16111,0 тис. грн.

Остаточний результат діяльності підприємства можна виявити при дослідженні суми чистого прибутку підприємства. На даному підприємстві його динаміка майже повністю співпадає із динамікою прибутку від звичайної діяльності підприємства до оподаткування (рис. 2.9).

Таким чином, ми бачимо, що підприємство загалом мало дуже високі показники прибутковості діяльності та впевнену позитивну динаміку щодо їх зростання.

Підприємство постійно намагається підвищувати ефективність використання своїх ресурсів. Проте аналіз динаміки показника фондовіддачі свідчить, що у 2019 році на кожну гривню вартості основних фондів вироблялось 6,713 грн. готової продукції. У 2020 році це значення вже складало 4,081 грн. Тобто в порівнянні з 2019 роком приріст склав -2,633 грн.

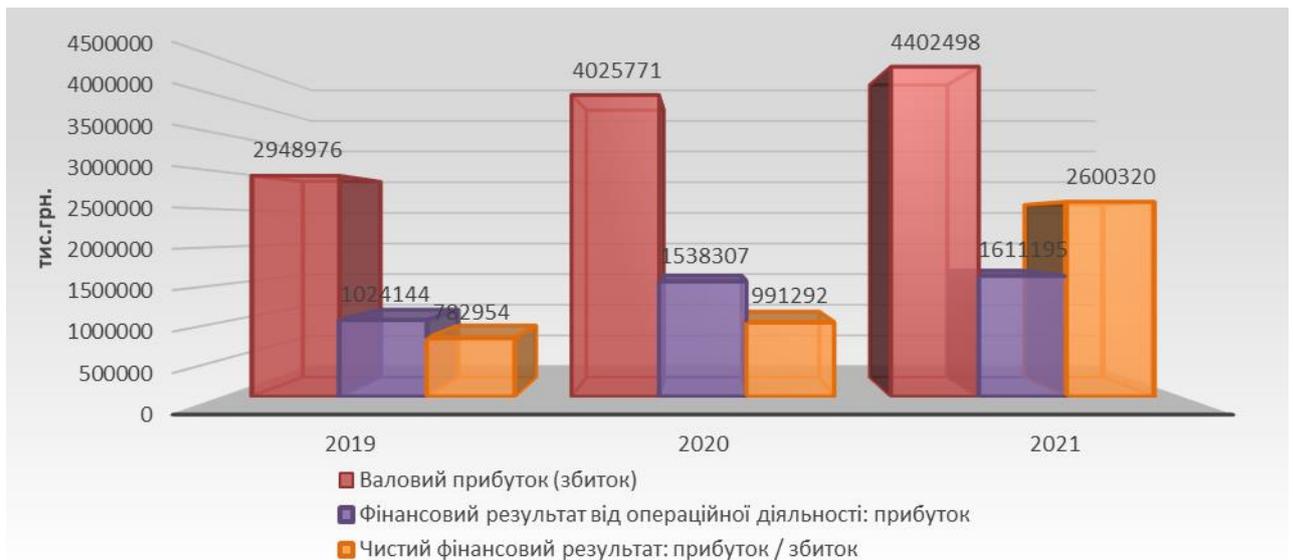


Рисунок 2.9 – Динаміка фінансових результатів діяльності
ТОВ «Нова пошта» в 2019-2021 рр.

або -39,2%. Не останню роль в цьому відіграли дуже високі темпи оновлення основних фондів підприємства: коефіцієнт оновлення основних засобів складає в середньому 55,58% (рис. 2.8). У наступному році дана тенденція продовжилась: показник фондівддачі основних виробничих засобів зменшився ще на 24,9%, в результаті чого досягнув значення у 3,063 грн./грн.

Ефективність використання оборотного капіталу насамперед характеризується його оборотністю. Показник оборотності оборотного капіталу зазнав негативних змін. Так, оборотність оборотного капіталу у 2021 році становила 5 271 оборот/рік проти 6 406 оборот/рік у 2019 році. Це пов'язано з уповільненням оборотності запасів компанії: середній період їх зберігання збільшився з 2,813 днів у 2019 році до 3,678 днів у 2021 році. Проте слід зазначити, що незважаючи на наявність негативної тенденції щодо уповільнення обіговості оборотних засобів, все ж її рівень залишається достатньо високим для сучасного стану функціонування економіки.

Показники рентабельності (рис. 2.11) є узагальненими відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності компанії. Вони вимірюють прибутковість учасників економічних процесів та ринкових операцій. Усі без винятку види рентабельності мають позитивні



Рисунок 2.10 – Динаміка деяких показників ефективності використання ресурсів ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

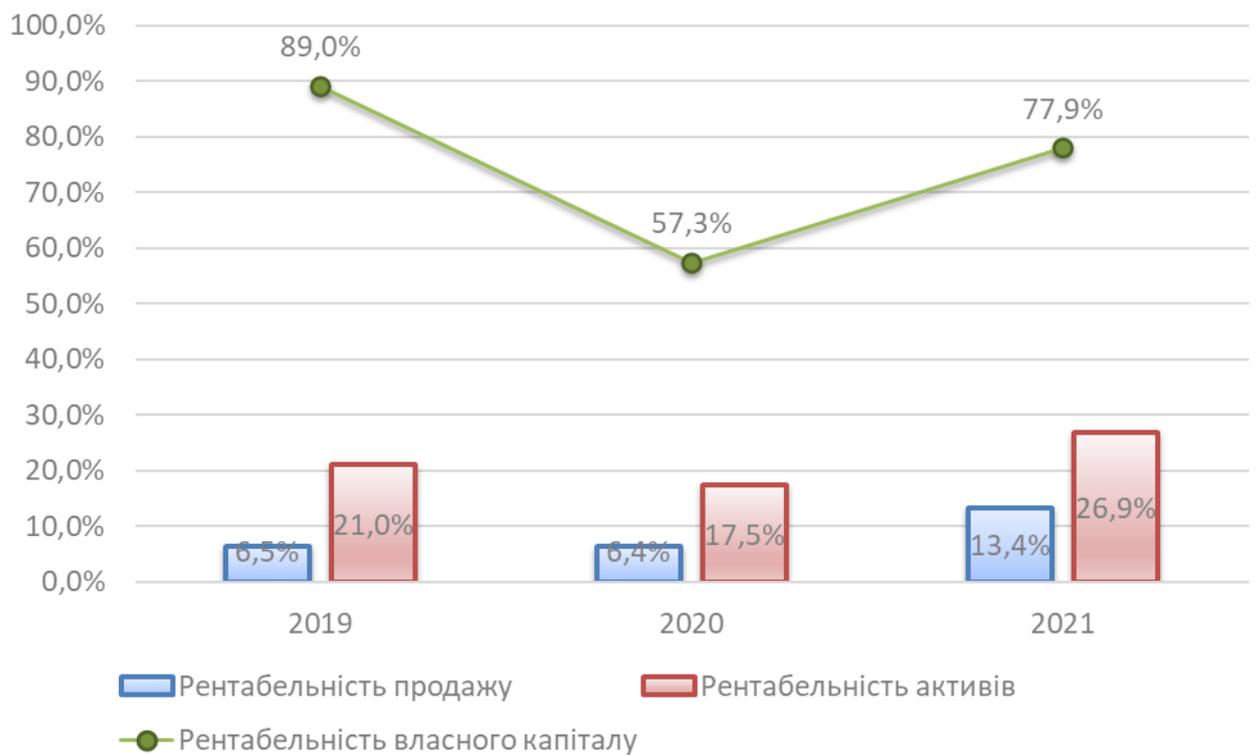


Рисунок 2.11 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр.

значення протягом усього досліджуваного періоду, що свідчить про задовільний фінансовий стан підприємств у 2019-2021 роках.

Показники рентабельності на підприємстві в цілому за 3 роки покращились, що є позитивним у діяльності підприємства.

Таким чином, можна зазначити, що діяльність підприємства мала досить позитивну динаміку за досліджуваний період.

2.4. Стан охорони праці на підприємстві

«Нова Пошта» – один з найбільших роботодавців в Україні. Наразі в ній працює понад 28 000 осіб. Компанія постійно піклується про своїх співробітників і постійно підвищує рівень охорони праці: у 2019 році керівництво компанії затвердило Політику у сфері охорони праці, промислової безпеки, пожежної та техногенної безпеки. Політика декларує, що компанія готова і зобов'язана нести відповідальність за безпеку своїх виробничих процесів.

Відповідно до даної Політики керівництво ТОВ «Нова пошта» вважає головним пріоритетом у галузі охорони праці та здоров'я працівників підприємства, відвідувачів та підрядників, які відвідують підприємство.

Працівники підприємства є його найбільшою цінністю, тому, усвідомлюючи свою відповідальність за збереження життя і здоров'я людей під час здійснення діяльності, ТОВ «Нова пошта» приймає на себе наступні зобов'язання:

- додержуватись вимог законодавства у сфері охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки в усіх аспектах діяльності підприємства;
- включити умови щодо охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки для відбору підрядників під час процедур здійснення закупівель та до рамкових угод;
- забезпечувати безпеку праці та збереження здоров'я працівників і осіб, які відвідують підрозділи підприємства, шляхом встановлення контролю за дотриманням і виконанням вимог законодавства у сфері охорони праці;
- забезпечити впровадження та постійне поліпшення Системи

менеджменту охорони здоров'я та промислової безпеки відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 45001:2018, ДСТУ ISO 45001:2019 та Системи забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до стандарту ISO 39001;

- вести постійний моніторинг і оцінки ризиків у сфері охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки; на основі результатів оцінки ризиків приймати і реалізовувати управлінські рішення;

- розробляти і виконувати заходи щодо зменшення або ліквідації ризиків у сфері охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки;

- доводити до кожного працівника підприємств, підрядників та осіб, які відвідують підрозділи підприємства, інформацію про виявлені небезпеки та ризики у сфері охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки на робочих місцях;

- удосконалювати форми і методи професійного навчання і підготовки персоналу, систематично підвищувати рівень знань працівників у галузі охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки;

- забезпечувати працівників сучасними засобами колективного та індивідуального захисту;

- забезпечити вивчення та поширення передового досвіду в галузі охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки.

Керівництво ТОВ «Нова пошта» бере на себе зобов'язання щодо забезпечення виконання Політики в області охорони праці та здоров'я, пожежної та промислової безпеки всіма необхідними ресурсами, а працівники несуть персональну відповідальність за її реалізацію в межах своєї компетенції.

«Нова Пошта» отримала два сертифікати з охорони праці та промислової безпеки. Зокрема, у вересні 2019 року компанія успішно пройшла сертифікацію OHSAS 180001:2007 («Вимоги до системи менеджменту професійної безпеки та здоров'я»), а в березні 2020 року – міжнародний стандарт ISO 45001:2018 («Система менеджменту професійної безпеки та здоров'я»). Обидва сертифікати були отримані за впровадження систем управління охороною праці та промисловою безпекою у сфері автомобільних

перевезень та вантажно-розвантажувальних робіт на інноваційних терміналах у Києві (КІТ) та Хмельницькому (НІТ), відповідно.

Ця сертифікація дозволила «Новій Пошті» розширити можливості для співпраці з європейськими бізнес-партнерами. Компанія планує продовжити роботу в цьому напрямку і поширити цю сертифікацію на всі свої підрозділи.

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИМИ ЗАСОБАМИ ТОВ «НОВА ПОШТА»

3.1. Аналіз ефективності використання оборотних засобів підприємства

Ефективне управління бізнесом вимагає, в першу чергу, розуміння проблем, які виникають у підприємств у зв'язку з управлінням оборотним капіталом. Найефективнішим способом виявлення та розуміння таких проблем є аналіз.

Аналіз оборотного капіталу будемо проводити за наступною схемою (див. рис. 3.1).

На першому етапі проведемо оцінювання загального розміру оборотних активів підприємства та аналіз змін в їх обсязі впродовж досліджуваного періоду. Визначимо питому вагу оборотних активів у загальному обсязі майна та її зміну протягом періоду. Для проведення даного аналізу використовуємо дані форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан».

Аналізуючи наявність та структуру оборотних активів ТОВ «Нова пошта», можна сказати, що вартість оборотних активів має однозначну тенденцію до зростання (рис. 3.2). Так, протягом 2019-2020 рр. вона збільшилась з 2287962 тис. грн. у 2019 році до 2716690 тис. грн у 2020 році. При цьому таке зростання було обумовлено збільшенням вартості запасів підприємства (на +92236 тис. грн.), дебіторської заборгованості (на +339865 тис. грн.) та витрат майбутніх періодів (на +758 тис. грн.) при одночасному зменшенні залишків грошових коштів (на -4158 тис. грн.). В результаті зазначених змін коефіцієнт реальної участі оборотних активів у майні підприємства зменшився з 44,27% до 37,21%.



Рисунок 3.1 – Система показників аналізу оборотного капіталу підприємства

Таблиця 3.1 – Аналіз складу та структури оборотних активів ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр. (станом на кінець року)

Найменування показника	2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Пито ма вага, %	Сума, тис. грн.	Пито ма вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
A	1	2	3	4	5	6	7
Оборотні активи, всього (1195)	2287962	100,00	2716690	100,00	428728	x	118,7
1. Запаси (1100+1110)	96635	4,22	188871	6,95	92236	2,73	195,4
2. Дебіторська заборгованість (1120+...+1155)	1256834	54,93	1596699	58,77	339865	3,84	127,0
3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	921223	40,26	917065	33,76	-4158	-6,51	99,5
4. Витрати майбутніх періодів (1170)	13270	0,58	14028	0,52	758	-0,06	105,7
5. Інші оборотні активи (1180+1190)	–	–	27	0,00	27	0,00	x
Коефіцієнт реальної участі оборотних активів у майні підприємства	44,27	x	37,21	x	-7,06	x	84,1

Продовження табл. 3.1

Найменування показника	2020 рік		2021 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Пито ма вага, %	Сума, тис. грн.	Пито ма вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
A	8	9	10	11	12	13	14
Оборотні активи, всього (1195)	2716690	100,00	5192636	100,00	2475946	x	191,1
1. Запаси (1100+1110)	188871	6,95	236988	4,56	48117	-2,39	125,5
2. Дебіторська заборгованість (1120+...+1155)	1596699	58,77	4112283	79,19	2515584	20,42	257,5
3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	917065	33,76	827839	15,94	-89226	-17,81	90,3
4. Витрати майбутніх періодів (1170)	14028	0,52	15526	0,30	1498	-0,22	110,7
5. Інші оборотні активи (1180+1190)	27	0,00	–	x	-27	-0,00	0,0
Коефіцієнт реальної участі оборотних активів у майні підприємства	37,21	x	38,47	x	1,26	x	103,4

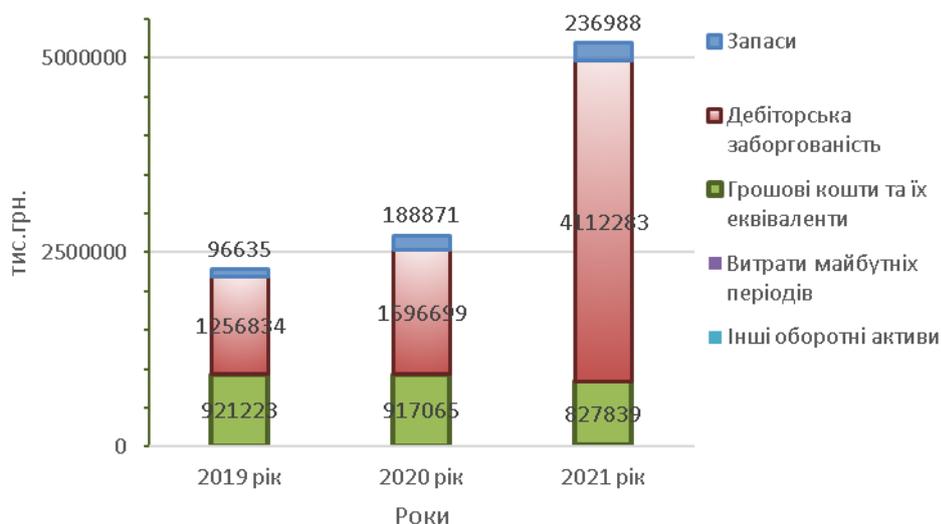


Рисунок 3.2 – Динаміка вартості оборотних активів

ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 рр. (станом на кінець року)

Протягом наступних 2020-2021 рр. вартість оборотних активів зросла з 2716690 тис. грн. у 2020 році до 5192636 тис. грн у 2021 році. При цьому таке зростання було обумовлено збільшенням вартості запасів підприємства (на +48117 тис. грн.), дебіторської заборгованості (на +2515584 тис. грн.), витрат майбутніх періодів (на +1498 тис. грн.) при одночасному зменшенні залишків грошових коштів (на -89226 тис. грн.). Проте, незважаючи на зазначені зміни, коефіцієнт реальної участі оборотних активів у майні підприємства збільшився з 37,21% до 38,47%.

Розглядаючи саму структуру оборотних активів ТОВ «Нова пошта», слід відмітити, що основну частку на даному етапі діяльності займає дебіторська заборгованість. При чому протягом досліджуваного періоду її частка суттєво збільшилась: з 54,93% до 79,19%, в результаті чого її питома вага залишається найбільшою у вартості оборотних активів. Вагому частину в структурі оборотних активів підприємства складають грошові кошти та їх еквіваленти, хоча питома вага даної групи постійно зменшувалась та складала у 2019 році 40,26%, у 2020 році – 33,76% та 15,94% у 2011 році. Вартість запасів у загальній структурі залишалась відносно стабільною: у 2020 році порівняно з 2019 роком вона збільшилась із 4,22% до 6,95%, а у 2017 році зменшилась

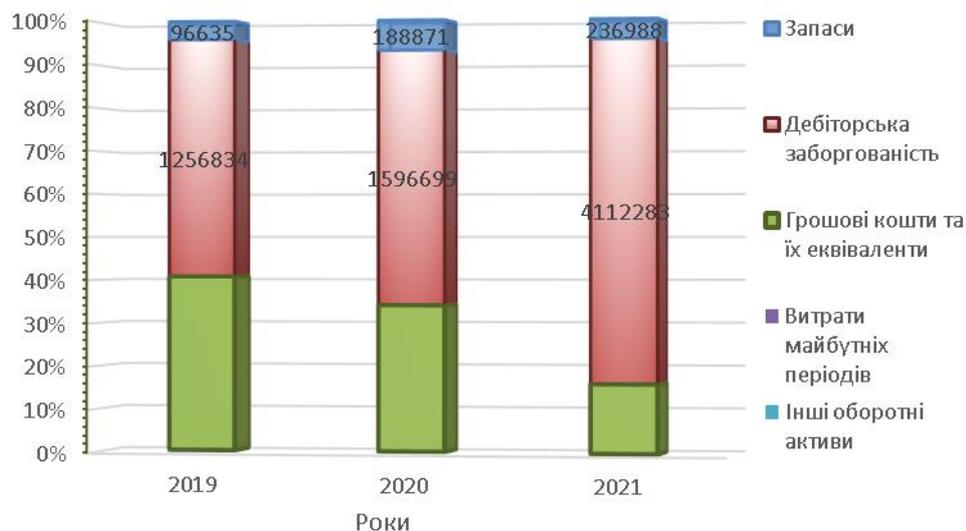


Рисунок 3.3 – Структура оборотних активів
ТОВ «Нова пошта» за 2019 -2021 рр. (станом на кінець року)

до 4,56%. Частка вартості інших елементів оборотних активів є незначною.

Аналізуючи наявність та структуру оборотних активів підприємства в цілому, можна сказати, що попри зростання їх загальної вартості їх структура погіршилась, оскільки відбулося досить суттєве зростання питомої ваги дебіторської заборгованості на фоні зменшення частини запасів та грошових коштів і скорочення.

На наступному етапі аналізу оцінимо зміни в складі джерел фінансування оборотних активів. Для цього обчислимо розмір чистого та власного оборотного капіталу, використовуючи формули (1.1) та (1.2), порівнявши його з відповідними показниками за попередні періоди (табл. 3.2).

Згідно з отриманими результатами, вартість власного оборотного капіталу компанії демонструвала різну динаміку протягом досліджуваного періоду. Так, у 2019 році власний оборотний капітал підприємства складав - 541593 тис. грн., у 2020 році – вже -758367 тис. грн. (або в 1,4 разів менше, ніж у 2019 році) та 83033 тис. грн. у 2021 році (або на 841400 тис. грн. більше, ніж у 2019 році). Така динаміка (рис. 3.4) є позитивною для підприємства та свідчить про покращення ситуації на підприємстві.

Таблиця 3.2 – Аналіз джерел фінансування оборотних активів ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр. (станом на кінець року)

№ п/п	Найменування показника	Роки			Темп зростання, %	
		2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 / 2019	2021 / 2020
	<i>Вихідна інформація:</i>					
1	Активи підприємства	5168079	7300383	13498127	141,26	184,90
2	Необоротні активи	2880117	4583693	8305491	159,15	181,20
3	Оборотні активи	2287962	2716690	5192636	118,74	191,14
4	Власний капітал	1271410	2186904	4491224	172,01	205,37
5	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1067114	1638422	3897300	153,54	237,87
6	Короткострокові кредити банку	–	–	–	x	x
7	Поточні зобов'язання та забезпечення	2829555	3475057	5109603	122,81	147,04
	<i>Розрахункові показники:</i>					
8	Чисті оборотні активи (п. 1 – п. 6 – п. 7)	-541593	-758367	83033	140,03	-10,95
9	Власний оборотний капітал (п. 1 – п. 6 – п. 7)	-541593	-758367	83033	140,03	-10,95
10	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (сталості структури оборотних активів) (п. 9 : п. 3)	-0,237	-0,279	0,016	117,93	-5,73
11	Коефіцієнт маневреності (мобільності) власного капіталу (п. 9 : п. 4)	-0,426	-0,347	0,018	81,41	-5,33

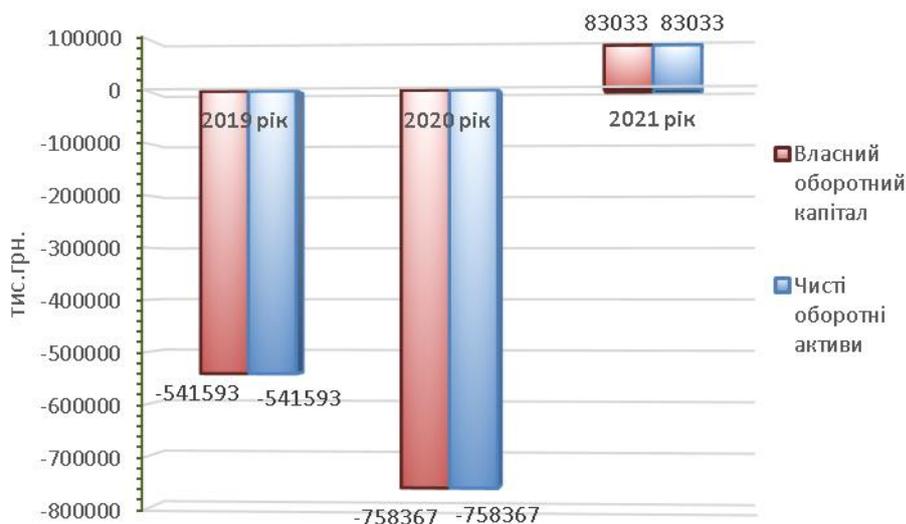


Рисунок 3.4 – Динаміка власного та чистого оборотного капіталу ТОВ «Нова пошта» за 2019 -2021 рр. (станом на кінець року)

Аналогічним чином змінювалась величина чистого оборотного капіталу підприємства протягом всього досліджуваного періоду внаслідок відсутності.

Аналіз ресурсів оборотного капіталу в першу чергу повинен бути спрямований на визначення доцільності комбінування окремих ресурсів з точки зору їх впливу на показники діяльності компанії. Природно, що найбільш надійне джерело коштів - власний капітал - повинен покривати витрати на сировину, запаси матеріалів і поточні роботи. Інші елементи оборотних активів можуть бути профінансовані за рахунок позикових коштів. Однак реальна перспектива розподілу фінансових ресурсів оборотних активів залежить від стану розрахунків з дебіторами та кредиторами.

Таким чином, дослідницьке питання може бути сформульоване дwoяко: які кошти в обороті є власними? І яка частина власних коштів вкладена в поточний оборот? Відповідь на це питання виражається двома аналітичними співвідношеннями. Відповідь на перше питання полягає в коефіцієнті забезпеченості власними оборотними коштами (тобто коефіцієнті фінансової незалежності у формуванні оборотних активів або коефіцієнті стабільності в структурі оборотних активів). Відповідь на друге питання - коефіцієнт маневреності (мобільності).

Аналіз динаміки коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами ТОВ «Нова пошта» свідчить про незначне покращення ситуації. Так, у 2019 році його величина складала -0,237, а у 2020 році – вже -0,279, тобто на 17,93% нижче. У 2021 році значення даного коефіцієнта мало вже додатне значення, +0,016. Зважаючи на той факт, що нормативним рівнем є значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами, що перевищує 0,5, можемо стверджувати про незадовільну роботу підприємства протягом 2019-2021 рр.

Децо схожа ситуація спостерігається і при аналізі динаміки коефіцієнту маневреності власного капіталу ТОВ «Нова пошта». Так, у 2019 році його величина складала -0,426, а у 2020 році – вже -0,347, тобто на 18,59% вище. У 2021 році значення даного коефіцієнта збільшилось ще на 105,2%, в результаті чого досягло додатного значення 0,018. Зважаючи на нормативне значення



а) коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами

б) коефіцієнт маневреності власного капіталу

Рисунок 3.4 – Відносні показники оборотних активів ТОВ «Нова пошта» за джерелами фінансування у 2019 -2021 рр. (станом на кінець року)

даного показника, яке встановлено не менше ніж 0,1, можна стверджувати, що протягом всього досліджуваного періоду 2019-2021 рр. діяльність підприємства можна вважати незадовільною, котра характеризуються наявністю проблем щодо джерел фінансування оборотного капіталу.

Крім самофінансування всіх оборотних активів, велике значення слід надавати оцінці достатності самофінансування для формування запасів. Як зазначалося вище, найбільш надійно самофінансуються виробничі запаси, оскільки це визначає можливість безперервної та ритмічної роботи підприємства.

Тому показник забезпеченості запасів власними джерелами фінансування широко розповсюджений в аналітичній практиці:

$$K_{33}^{BK} = \frac{BOK}{3} \quad (3.1)$$

де BOK – власний оборотний капітал підприємства, грн.

3 – запаси, грн.

Спільними нормальними джерелами формування запасів (*ІФЗ*) називається також сума власних оборотних коштів, короткострокових позик і кредитів банку на зазначені цілі і допустимої кредиторської заборгованості за товарними операціями (перед постачальниками та підрядниками, векселі до сплати, аванси отримані). Запаси повинні бути забезпечені всіма цими нормальними джерелами їх формування, що дозволяє оцінити відповідний коефіцієнт забезпеченості запасів усіма нормальними джерелами їх формування:

$$K_{33}^{нк} = \frac{ІФЗ}{З} \quad (3.2)$$

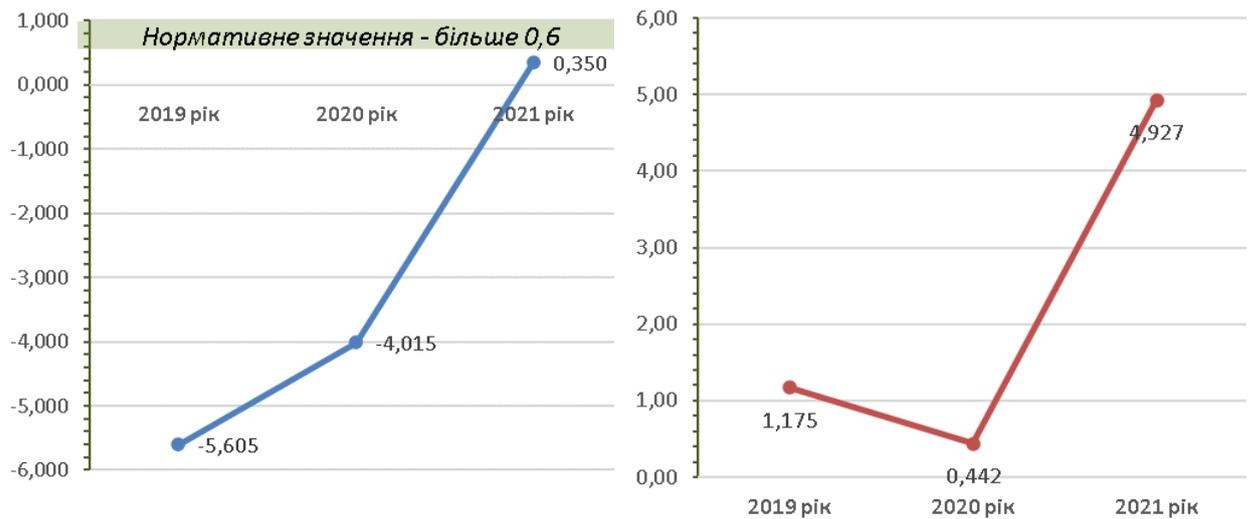
де *ІФК* – нормальні джерела фінансування запасів, грн.

З – запаси, грн.

Таблиця 3.3 – Аналіз джерел фінансування запасів ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр. (станом на кінець року)

№ п/п	Найменування показника	Роки			Темп зростання, %	
		2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 / 2019	2021 / 2020
	<i>Вихідна інформація:</i>					
1	Власний оборотний капітал	-541593	-758367	83033	140,03	-10,95
2	Короткострокові позики і кредити банку	–	–	–	x	x
3	Кредиторська заборгованість за товарними операціями	655094	841873	1084531	128,51	128,82
4	Запаси	96635	188871	236988	195,45	125,48
	<i>Розрахункові показники:</i>					
5	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами (п. 1 : п. 4)	-5,605	-4,015	0,350	71,64	-8,73
6	Коефіцієнт забезпеченості запасів нормальними джерелами їх формування (п. 1 + п. 2 + п. 3 – п. 4)	1,175	0,442	4,927	37,64	1114,30

Динаміка показників забезпеченості запасів джерелами фінансування майже співпадає із динамікою показників фінансування оборотних активів.



а) коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами

б) коефіцієнт забезпеченості запасів нормальними джерелами

Рисунок 3.5 – Відносні показники фінансування запасів

ТОВ «Нова пошта» у 2019 -2021 рр. (станом на кінець року)

Мінімальне значення коефіцієнту забезпеченості запасів власними джерелами припадає на 2019 рік та дорівнює -5,605. У 2020 році спостерігається зростання даного показника до -4,015, що в результаті збереження даної тенденції у 2021 році дозволяє досягти рівня 0,35. Дещо інша динаміка спостерігалась у зміні значень коефіцієнту забезпеченості запасів нормальними джерелами, де мінімальне значення припадало на 2020 рік (+0,442), а максимальне – було досягнуто у 2021 році в розмірі 4,927. При чому, якщо аналізувати відповідність коефіцієнту забезпеченості запасів власними джерелами нормативному значенню, яке встановлено для промислових підприємств на рівні 0,6 : 0,8, то значення даного показника не відповідає межах допустимих значень протягом всього аналізованого періоду. Але значне зростання досліджуваних коефіцієнтів відображає тенденцію до послаблення залежності підприємства до позикових джерел фінансування, і тому має бути оцінена як позитивна.

Суттєве значення в ході аналізу оборотних активів надається показниками їх оборотності, що характеризують ефективність використання оборотних коштів. Від оборотності залежить як розмір мінімально необхідних для

господарської діяльності оборотних коштів, так і витрати на зберігання запасів, що безпосередньо впливає на собівартість продукції, що виробляється і, відповідно, результати фінансової діяльності підприємства в цілому.

Розрахунок проводимо за показниками оборотності, методика розрахунку яких наведена у п. 1.3 (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.

№ п/п	Найменування показника	Роки			Темп зростання, %	
		2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 / 2019	2021 / 2020
1	Коефіцієнт оборотності оборотних (поточних) активів	21,748	21,996	19,481	101,1	88,6
2	Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	19,538	17,461	17,949	89,4	102,8
3	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації	434,459	385,569	361,815	88,7	93,8
4	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	436,575	386,449	373,428	88,5	96,6
5	Коефіцієнт оборотності готової продукції	x	x	x	x	x
6	Коефіцієнт оборотності товарів	44823,707	169357,372	11634,999	377,8	6,9
7	Коефіцієнт оборотності грошових засобів	80,513	59,883	88,304	74,4	147,5
8	Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість	0,674	0,570	0,722	84,6	126,6
9	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	32,285	38,578	26,989	119,5	70,0
10	Період погашення (інкасацій) дебіторської заборгованості, днів	11,15	9,33	13,34	83,7	142,9
11	Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості	-	-	-	x	x
12	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	19,209	17,153	17,693	89,3	103,1
13	Рентабельність оборотних активів	52,74	476,34	402,55	903,2	84,5
14	Інтегральний показник ефективності оборотних активів	3,18	9,04	8,44	284,0	93,4

Проаналізувавши показники ефективності використання оборотних засобів ТОВ «Нова пошта», можна зробити наступні висновки:

1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує, скільки чистого доходу (виручки) від реалізації товарів, робіт та послуг припадає на одиницю

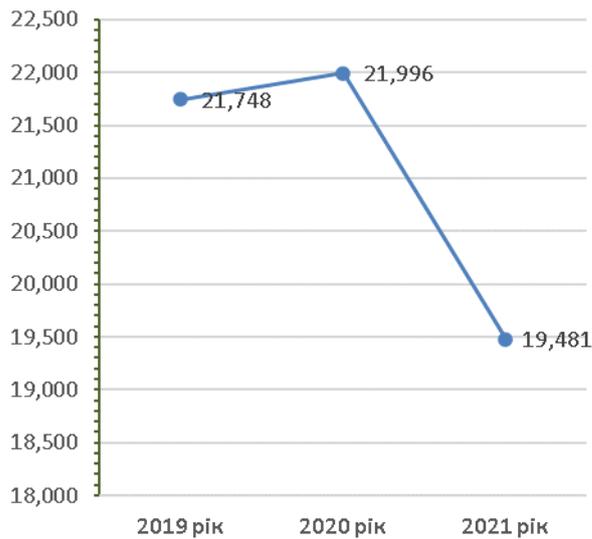
оборотних активів. Даний показник зменшився з 21,748 в 2019 році до 19,481 в 2021 році, а річний темп зростання показника становив відповідно 101,1% та 88,6%. Така тенденція до зниження у 2021 році є негативною для діяльності підприємства, хоча слід відмітити той факт, що саме значення даного показника є досить високим;

2. Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації зменшився з 19,538 за період 2019-2021 рр. до 17,949. Зниження даного показника свідчить про відповідне зменшення виручки від реалізації, що припадає на 1 грн. засобів, інвестованих у запаси за звітний період;

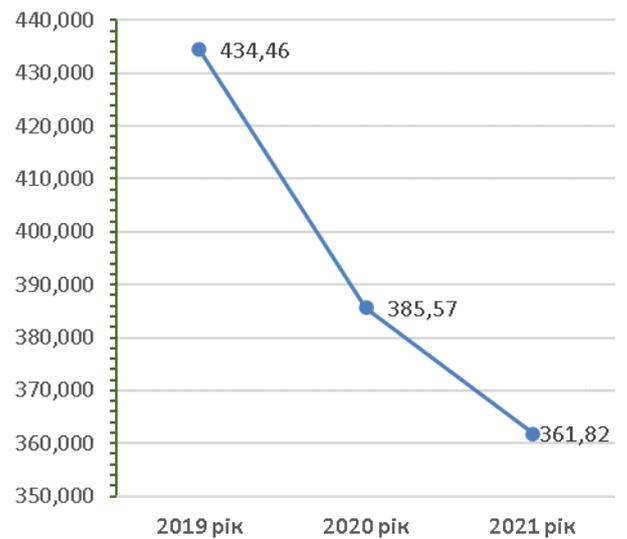
3. Коефіцієнт оборотності грошових засобів показує в скільки разів виручка від реалізації перевищує середній залишок грошових коштів. В 2019 році даний показник становив 80,513. Станом на 2020 рік його значення знизилось до 59,883, а в 2021 році – зросло до 88,304. Загалом зростання даного коефіцієнта свідчить про позитивну динаміку для діяльності ТОВ «Нова пошта», оскільки відображає зменшення періоду витрачання коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію;

4. Збільшення коефіцієнта відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість в 2021 році в порівнянні з 2019 роком негативно впливає на діяльність даного підприємства, оскільки вказує на менш ефективне використання оборотних активів у господарській діяльності, і показує питому вагу дебіторської заборгованості в загальній вартості оборотних активів. У 2019 році вона складала 0,674, а в 2021 році – 0,722, відповідно щорічний темп зростання становив 103,5%.

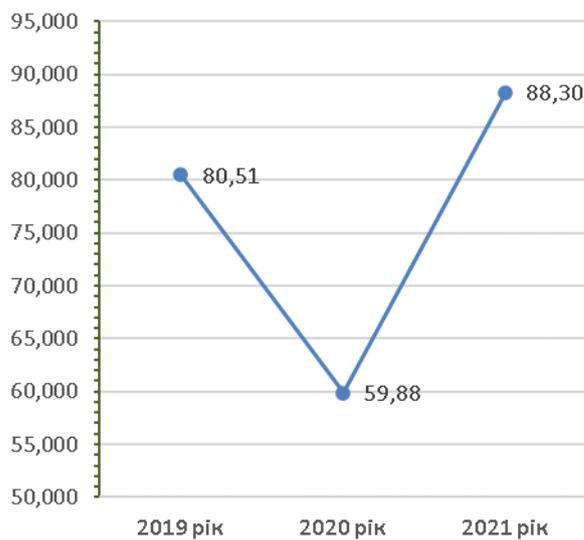
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, який складав 32,285 в 2019 році, 38,578 у 2020 році та 26,989 у 2021 році, показує, в скільки разів чистий дохід (виручка) від реалізації перевищує середній залишок дебіторської заборгованості. Динаміка зміни значення даного показника є негативною, хоча й рівень коефіцієнта обіговості є дуже високим та свідчить про той факт, що протягом року дебіторська заборгованість здійснює майже 27 оборотів. Як наслідок, період погашення дебіторської заборгованості складає більше від 11 днів у 2019 році та 13,34 дні у 2021 році. Такі значення є



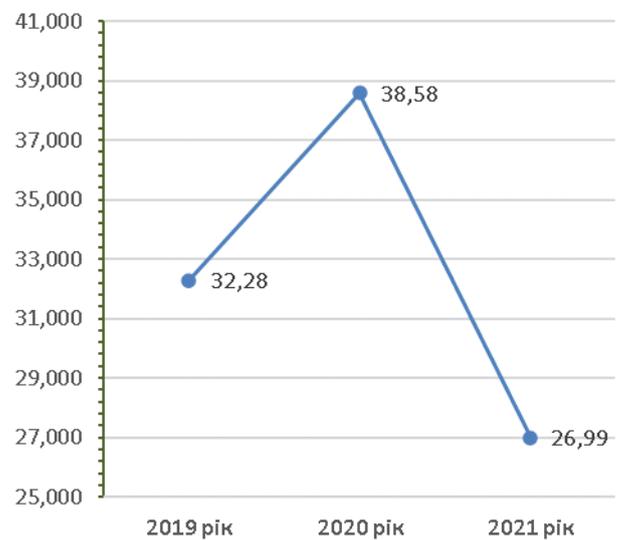
а) коефіцієнт оборотності оборотних активів



б) коефіцієнт оборотності запасів



в) коефіцієнт оборотності грошових засобів



г) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

Рисунок 3.6 – Показники обіговості ТОВ «Нова пошта» у 2019 -2021 рр.

досить добрими для забезпечення нормального функціонування підприємства.

6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує в скільки разів собівартість реалізованої продукції перевищує середньорічний залишок кредиторської заборгованості. Зменшення даного показника з 19,209 в 2019 році до 17,693 в 2021 р. свідчить про негативну динаміку діяльності підприємства та погіршення фінансово-господарського стану діяльності ТОВ «Нова пошта»;

7. Динаміка показника рентабельності оборотних активів говорить про те, що досліджуване підприємство ефективно використовує оборотні активи. Зокрема у 2019 році рентабельність оборотних засобів мала значення у 52,74%, тобто кожна гривня, вкладена підприємством у оборотні активи приносила йому 52,74 коп. прибутку. У 2020 році значення даного показника було вже 476,34%. Проте у 2021 р. його рівень дещо зменшився та складав вже 402,55%, що є дуже значною величиною для даного показника, який характеризує діяльність підприємства;

8. Позитивну тенденцію має також інтегральний показник ефективності використання оборотних активів, що показує ефективне використання підприємством оборотних активів. Даний показник в 2019 році становив +3,18, в 2020 році збільшився до 9,041, а в 2021 році показник дещо зменшився та складав вже +8,44. Тенденція показника досить нестабільна, позитивним є те, що він збільшився в 2021 році у порівнянні з 2019 роком досить суттєво.

При оцінюванні ризиковості використання оборотного капіталу використовують коефіцієнти ліквідності, розраховані у табл. 3.5. Динаміка зміни значень даних показників наведена на рис. 3.7.

Таблиця 3.5 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр. (станом на кінець року)

Найменування показника	Нормативне значення	Роки			Відхилення	
		2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 / 2019	2021 / 2020
Власний оборотний капітал, млн. грн.	додатне	-541593,0	-758367	83033,0	-216774,0	841400,0
Загальний коефіцієнт ліквідності	не менше 2,0	0,809	0,782	1,016	-0,027	0,234
Коефіцієнт швидкої ліквідності	не менше 0,8	0,774	0,727	0,970	-0,047	0,242
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	не менше 0,2	0,326	0,264	0,162	-0,062	-0,102
Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей	зростання	0,034	0,054	0,046	0,020	-0,008
Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості	зростання	0,449	0,464	0,808	0,015	0,344

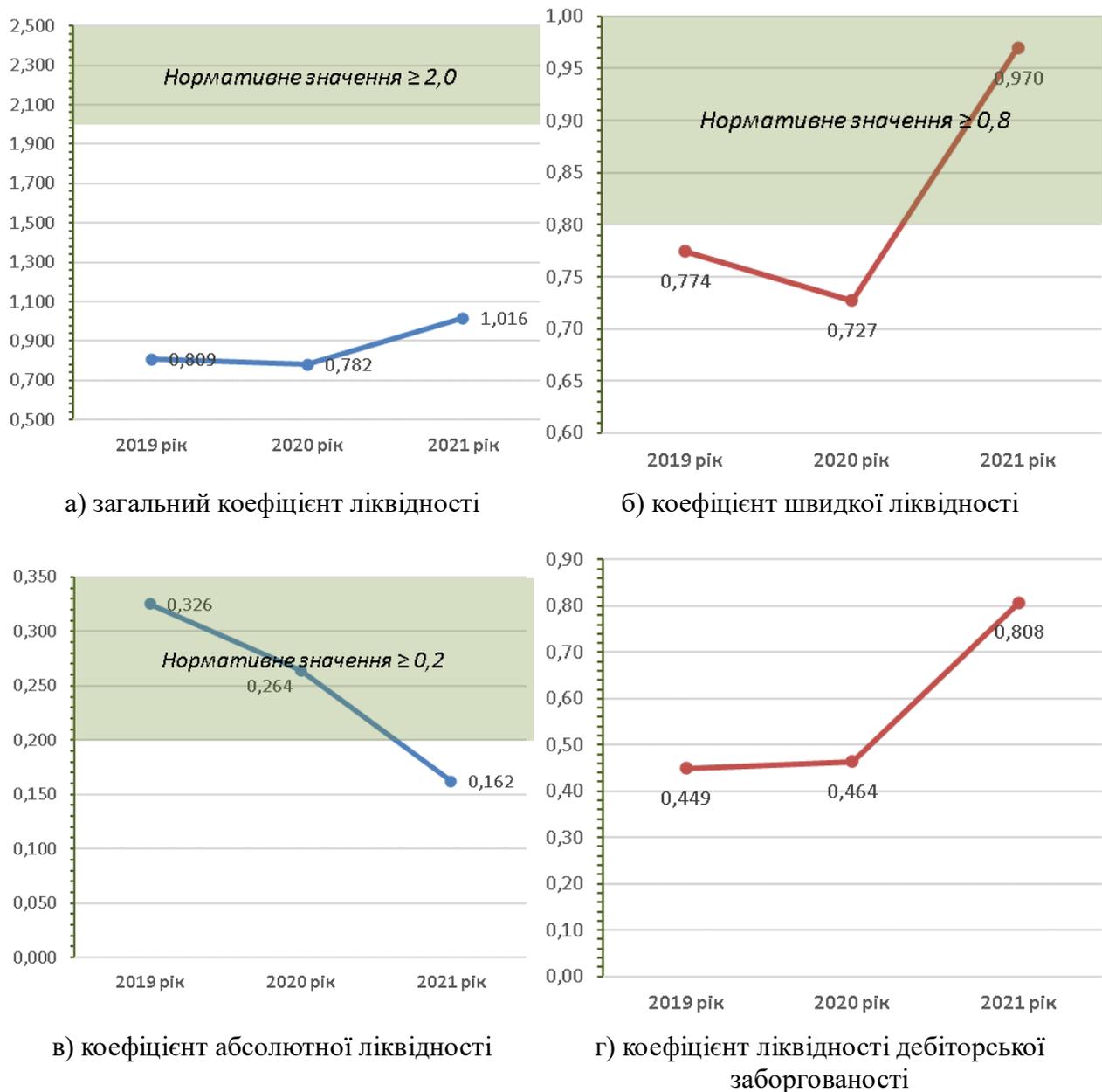
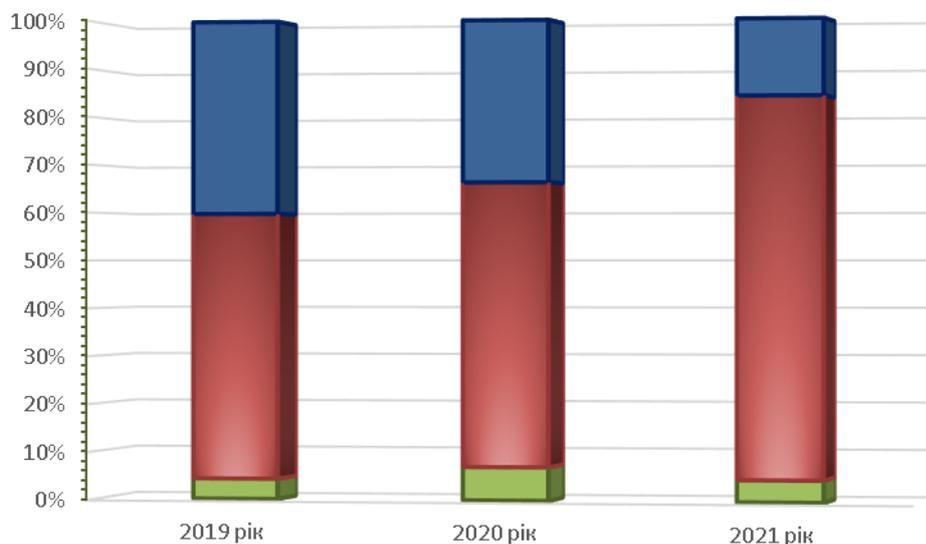


Рисунок 3.7 – Показники ліквідності ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.

Проведене дослідження свідчить про наявність у підприємства проблем із ліквідністю: загальний коефіцієнт ліквідності не відповідає нормативному значенню протягом усього аналізованого періоду, а коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає нормативному значенню лише у 2021 році. В попередні ж роки зазначені показники значно менше нормативу, хоча й мають стрімку позитивну тенденцію до зростання їх рівня.

Наслідком такої ситуації може стати розміщення оборотного капіталу підприємства в активи із підвищеним ступенем ризику. Для дослідження цього

згрупуємо оборотні активи підприємства за рівнем ризику та вивчим тенденції у зміні їх структури (табл. 3.6, рис. 3.8).



	2019 рік	2020 рік	2021 рік
■ Оборотні активи з мінімальним ступенем ризику	921223	917065	827839
■ Оборотні активи з малим ступенем ризику	1270104	1610754	4127809
■ Оборотні активи з середнім ступенем ризику	96635	188871	236988

Рисунок 3.8 – Структура оборотних активів за рівнем ризику ТОВ «Нова пошта» за 2019 -2021 рр. (станом на кінець року)

Як показують одержані результати, протягом всього досліджуваного періоду підприємство збільшує питому вагу активів, що відносяться до групи малого ризику. Така тенденція є позитивною, оскільки зменшує ризик неплатоспроможності підприємства.

3.2. Рекомендації з удосконалення використання оборотних засобів на ТОВ «Нова пошта»

Аналіз структури і ефективність використання оборотного капіталу ТОВ «Нова пошта» показав незбалансованість фінансових показників

Таблиця 3.6 – Аналіз складу та структури оборотних активів за рівнем ризику ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.
(станом на кінець року)

Найменування показника	2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
A	1	2	3	4	5	6	7
Оборотні активи, всього (1195)	2287962	100,00	2716690	100,00	428728	x	118,7
Оборотні активи з мінімальним ступенем ризику	921223	40,26	917065	33,76	-4158	-6,51	99,5
Оборотні активи з малим ступенем ризику	1270104	55,51	1610754	59,29	340650	3,78	126,8
Оборотні активи з середнім ступенем ризику	96635	4,22	188871	6,95	92236	2,73	195,4
Оборотні активи з високим ступенем ризику	–	–	–	–	–	–	x

Продовження табл. 3.6

Найменування показника	2020 рік		2021 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
A	8	9	10	11	12	13	14
Оборотні активи, всього (1195)	2716690	100,00	5192636	100,00	2475946	x	191,1
Оборотні активи з мінімальним ступенем ризику	917065	33,76	827839	15,94	-89226	-17,81	90,3
Оборотні активи з малим ступенем ризику	1610754	59,29	4127809	79,49	2517055	20,20	256,3
Оборотні активи з середнім ступенем ризику	188871	6,95	236988	4,56	48117	-2,39	125,5
Оборотні активи з високим ступенем ризику	–	–	–	–	–	–	x

підприємства та його відносну фінансову нестійкість. Разом з тим виявлено ряд проблемних аспектів, оптимізація яких призведе до підвищення таких важливих показників як платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність і ділова активність.

На початку проведемо вивчення тенденцій у зміні найважливішого фінансового показника діяльності підприємства – рентабельності підприємства.

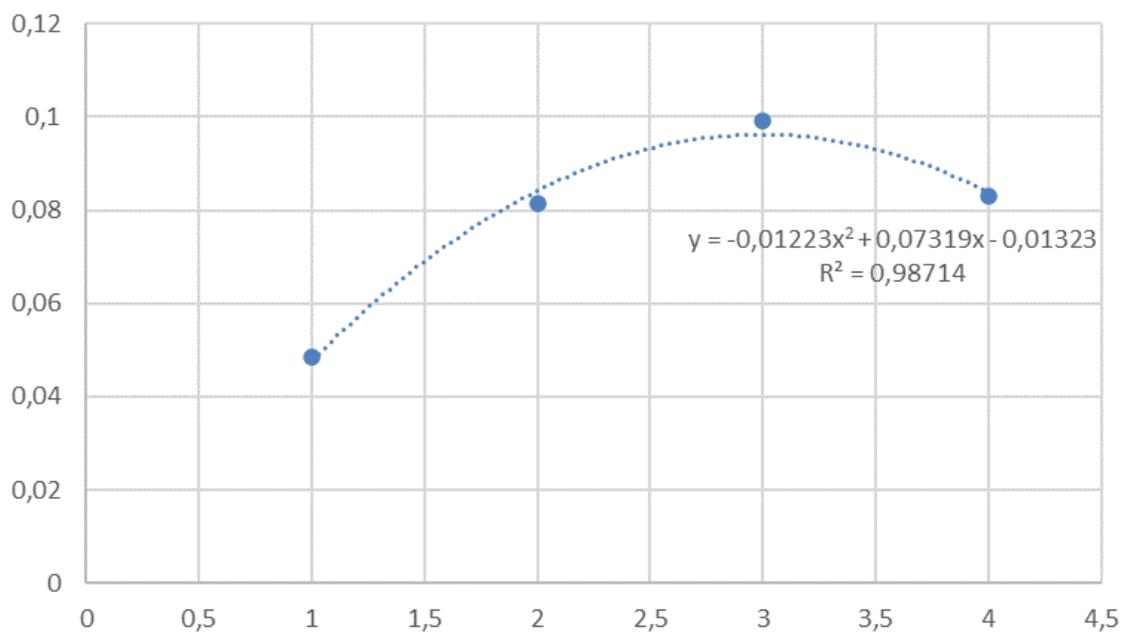


Рисунок 3.9 – Кореляційне поле залежності рентабельності витрат ТОВ «Нова пошта» від тривалості досліджуваного періоду

За наведеною оцінкою зв'язок між величиною чистого прибутку та тривалістю розрахункового періоду може бути виражений рівнянням:

$$\tilde{Y} = -0,01223x^2 + 0,07319x - 0,01323$$

Визначимо коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9871$. Це означає, що зміна рентабельності витрат на 98,71% визначається тривалістю розрахункового

періоду. Інші 1,29% зміни результативної ознаки обумовлені впливом інших факторів, які не враховані в цій нелінійній моделі.

За побудованою вище моделлю виконуємо прогнозування величини рентабельності на наступний рік:

$$\tilde{Y} = -0,01223 \times 5^2 + 0,07319 \times 5 - 0,01323 = 0,04697 \text{ (тис. грн.)}$$

Аналогічним чином здійснимо прогнозування залишків основних складових оборотного капіталу та чистого доходу від реалізації продукції (табл. 3.7). На основі отриманих результатів розрахуємо планові показники використання оборотного капіталу підприємства (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ «Нова пошта» у плановому році

№ п/п	Найменування показника	Роки		Відхилення, + / -	Темп зростання
		2021	Плановий		
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	5,271	3,368	-1,903	0,639
2	Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	4,856	3,946	-0,910	0,813
3	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації	23,891	24,936	1,045	1,044
4	Коефіцієнт оборотності грошових засобів	101,031	90,822	-10,209	0,899
5	Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість	0,726	0,827	0,101	1,139
6	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,264	4,074	-3,190	0,561
7	Період погашення (інкасацій) дебіторської заборгованості, днів	49,56	88,36	38,801	1,783
8	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,856	3,946	-0,910	0,813
9	Рентабельність оборотних активів	40,74	16,14	-24,604	0,396
10	Інтегральний показник ефективності оборотних активів	1,41	0,80	-0,609	0,567

Таблиця 3.7 – Прогнозування показників діяльності ТОВ «Нова пошта» на плановий рік

Найменування показника	Вихідні дані				Математична модель залежності	Характеристика зв'язку	Прогнозне значення
	2018	2019	2020	2021			
Оборотні активи на кінець року, всього	1899717	2287962	2716690	5192636	–	–	9080788,71
в т.ч.							
Запаси	113628	96635	188871	236988	$y = 72558,69e^{0,29x}$ $R^2 = 0,88$	Тісний	309326,00
Дебіторська заборгованість	1572709	1270104	1610754	4127809	$y = 704915,00x^2 - 2723980,00x + 3668431,50$ $R^2 = 0,98$	Тісний	7671406,50
Грошові кошти та їх еквіваленти	213380	921223	917065	827839	$y = 466574,42\ln(x) + 349177,10$ $R^2 = 0,68$	помірний	1100056,21
Кредиторська заборгованість	1825656	2829555	3475057	5109603	$y = 1358577,57e^{0,33x}$ $R^2 = 0,99$	Тісний	7074086,00
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)	10515739	13453318	16902857	20843502	$y = 3443282,8x + 68206447,0$ $R^2 = 0,99$	Тісний	24037061,00
Операційні витрати	10146846	12574692	15531193	19435141	$y = 8161799,08e^{0,22x}$ $R^2 = 0,99$	Тісний	24519399,49
Власний оборотний капітал	86832	-541593	-758367	83033	–	–	-282523,75

Як свідчать одержані результати, у плановому році відбудеться погіршення майже всіх показників використання оборотного капіталу. Так, передбачається зниження значення коефіцієнту оборотності оборотних активів на 1,903 оберти (або на 36,1%), коефіцієнту оборотності грошових засобів – на 10,209 оберти (або на 10,1%), коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості – на 3,190 оберти (або на 43,9%). Проте підприємству вдасться зберегти високий рівень рентабельності оборотного капіталу, хоча його рівень і зменшиться з 40,47% до 16,14% (в загальному підсумку – на 60,4% від рівня попереднього року). Як наслідок, інтегральний показник ефективності оборотних активів зменшиться на 0,609 пункти або на 43,7%.

Водночас слід наголосити, що без впровадження адекватної політики управління оборотними активами підприємство має всі шанси поглибити фінансову кризу на підприємстві, оскільки вже має проблеми із ліквідністю та платоспроможністю. Зокрема, величина власного оборотного капіталу, яка прогнозується у наступному році, має від'ємне значення. Тобто, підприємство не зможе сформувати оборотні активи тільки за рахунок власних коштів та поглибить свою залежність від зовнішніх джерел фінансування. Така ситуація викликає занепокоєння, оскільки може стати причиною банкрутства підприємства.

Визначимо оптимальний розмір власного оборотного капіталу підприємства, який забезпечує одержання максимальної рентабельності, зберігаючи при цьому оптимальний рівень ліквідності. Для цього побудовано кореляційне поле залежності рентабельності витрат підприємства від величини власного оборотного капіталу та визначено кореляційну залежність між зазначеними показниками (рис. 3.10).

Дослідимо отримане рівняння на екстремуми, визначивши значення власного оборотного капіталу, яке дозволяє отримати максимальну рентабельність.

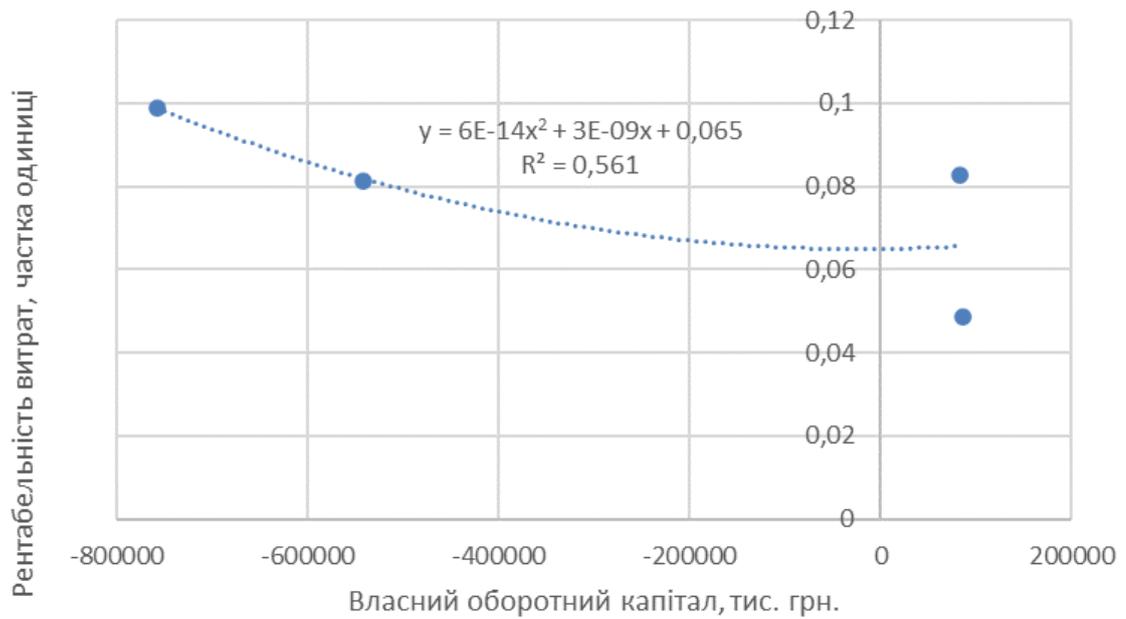


Рисунок 3.10 – Кореляційне поле залежності рентабельності витрат ТОВ «Нова пошта» від величини власного оборотного капіталу

$$y = 6 \times 10^{-14} x^2 + 3 \times 10^{-9} x + 0,06501618$$

$$y' = 12 \times 10^{-14} x + 3 \times 10^{-9}$$

Екстремум функції знаходимо шляхом розв'язання рівняння:

$$y' = 0$$

або

$$12 \times 10^{-14} x + 3 \times 10^{-9} = 0$$

$$x = \frac{-3 \times 10^{-9}}{12 \times 10^{-14}} = -250$$

При чому слід відмітити, що при $x = -250$ тис. грн. досягається мінімум функції (у даному випадку діяльність підприємства буде з мінімальною рентабельністю).

Таким чином у плановому році підприємству для забезпечення нормальної фінансової стійкості слід збільшити розмір власного оборотного

капіталу до рівня, що дозволяє отримати його невід'ємне значення, тобто на:

$$\Delta BOK \geq 282523,75 \text{ (тис.грн.)}$$

Судячи із табл. 3.8, найбільшу занепокоєність викликає прогнозоване зростання частки дебіторської заборгованості в загальній структурі оборотних активів підприємства (її розмір збільшиться з 79,5% на кінець 2021 року до 8,5% на кінець планового року).

При цьому, до теперішнього часу підприємство не приймає будь-яких заходів організаційного та фінансового плану щодо зниження рівня дебіторської заборгованості.

Крім цього, на підприємстві відсутня чітка система управління дебіторською заборгованістю, в тому числі:

- відсутній контроль за станом розрахунків з клієнтами, особливо за простроченими заборгованостями;
- не провадиться оцінка кредитоспроможності клієнтів;
- не проводяться розрахунки зростання витрат внаслідок збільшення розміру дебіторської заборгованості, в тому числі простроченої.

Крім цього, відзначається недостатньо гнучке управління запасами підприємства. Так, незважаючи на практично повну відсутність неліквідних залишків і введеної практики нормування запасів, обсяг запасів формується на 30 календарних днів повного завантаження виробничих потужностей, що зумовлено двома основними чинниками:

- на даний час в Україні функціонує тільки два великих постачальника матеріалів для виконання пакувальних робіт, у зв'язку з чим періодично відбуваються збої з постачанням, пов'язані із затримками на митниці, внутрішніми проблемами постачальників, або повним викупом партій великими підприємствами аналогічного профілю діяльності. Це обумовлює затримки поставок сировини іноді до 15-20 днів;
- підприємство позиціонує себе на ринку як надійний виконавець, в

результаті чого до 30% угод укладається в зв'язку з нездатністю компаній-конкурентів забезпечити необхідні замовникам обсяги і терміни робіт. Разом з тим, переважна більшість таких контрактів реалізуються в стислі терміни і мають на увазі використання не більше 40% наявних страхових запасів.

Крім цього, при нормуванні і розрахунку запасів слабо враховується сезонний фактор, відповідно до якого в першому півріччі виконується в середньому на 30% менше робіт у порівнянні з другою половиною року.

Таким чином, за підсумками аналізу діяльності ТОВ «Нова пошта» виявлено два структурних елементи оборотного капіталу, раціональна оптимізація яких сприятиме поліпшенню фінансових показників підприємства та його фінансової стабільності.

З метою оптимізації ряду структурних елементів оборотного капіталу пропонується здійснити наступні заходи, представлені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Заходи щодо підвищення ефективності управління оборотним капіталом

Основні проблеми	Рекомендовані заходи
<i>Управління запасами і постачанням</i>	
<p>1. Імобілізація товарно-матеріальних цінностей, з омертвлінням грошових коштів, вкладених в запаси.</p> <p>2. Високі витрати на зберігання, пов'язані зі складськими витратами, податком на майно.</p>	<p>1. Перехід з консервативною на помірну політику управління запасами.</p> <p>2. Автоматизація процесів обліку в програмі 1С, з можливістю формування звіту про поточні запаси в залежності від часу їх знаходження і вартісної оцінки, з метою виявлення неліквідів, аналізу попиту і динаміки руху товарно-матеріальних цінностей.</p> <p>3. Нормування і підтримку відділом логістики оптимальної партії замовлення, а в разі їх обнулення до певного рівня, що сигналізує про необхідність нової поставки.</p> <p>4. Розробка ефективної системи контролю та аналізу руху запасів на основі методів ранжирування «ABC» - «XYZ».</p> <p>5. Регулярне проведення інвентаризації товарно-матеріальних цінностей.</p>

Основні проблеми	Рекомендовані заходи
<i>Дебіторська та кредиторська заборгованість</i>	
<p>1. Істотне зростання величини дебіторської заборгованості; 2. Погіршення якості, за рахунок збільшення частки простроченої дебіторської заборгованості; 3. Відсутність належної системи контролю складу і динаміки руху дебіторської заборгованості.</p>	<p>1. Перехід з консервативної на помірну політику управління дебіторською заборгованістю. 2. Автоматизація процесів обліку, з можливістю формування реєстру «старіння» дебіторської заборгованості та виконання регулярного контролю обсягів, структури і динаміки руху дебіторської заборгованості. 3. Зниження величини простроченої дебіторської заборгованості, за рахунок використання таких фінансових інструментів, як: факторинг, форфейтинг і векселів. 4. Розробка системи мотивації персоналу по роботі з дебіторською заборгованістю, а також системи стимулювання клієнтів, що сприяє дотриманню платіжної дисципліни і виконання всіх договірних зобов'язань. 5. Створення резервів по сумнівних боргах</p>
<i>Управління грошовими засобами</i>	
<p>1. Високий рівень вільного залишку грошових коштів, який схильний до витрат знецінення і упущену вигоду (змінні витрати). 2. Високий ступінь невизначеності очікуваних припливів і відтоків коштів підприємства.</p>	<p>1. Перехід з консервативною на помірну політику управління грошовими коштами. 2. Розробка і впровадження платіжного календаря для обліку і аналізу грошових потоків, визначення оптимального рівня залишку грошових коштів. 3. Розробка інвестиційної стратегії, як можливості вкладення вільних грошових ресурсів в короткострокові фінансові інструменти.</p>
<i>Організаційні аспекти</i>	
<p>Відсутність чіткого розподілу обов'язків і відповідальності в рамках системи управління оборотним капіталом підприємства</p>	<p>Реалізація механізмів наскрізного управління оборотним капіталом: – розробка системи управлінської звітності, моніторингу та контролю ефективності управління запасами і дебіторської заборгованості; – визначення найбільш значимих показників ефективності та розробка заходів щодо підвищення мотивації співробітників в рамках завдання управління оборотним капіталом.</p>

Незважаючи на істотне зростання дебіторської заборгованості ТОВ «Нова пошта», використання інструментів факторингу, цесії і форфейтинга на даному етапі не зможе служити ефективним рішенням, так як дані механізми не вирішують проблему прострочених боргів. Крім цього, підприємство не відчуває гострий дефіцит оборотних коштів, в зв'язку з чим задіяння даних механізмів не принесе істотного ефекту. Дані інструменти слід розглядати як

крайній захід, оскільки дані інструменти мають ряд суттєвих недоліків, а саме:

1. Більш висока вартість, яка складається не тільки з оплати за кредит, а й з оплати за ризик, адміністрування та інформаційні послуги;
2. Труднощі отримання факторингу під час кризи;
3. Наявність суперечок з представниками податкових органів за його оцінкою податкових наслідків.

Набагато більш ефективним рішенням по оптимізації управління дебіторською заборгованістю може послужити розроблення і впровадження комплексної системи мотивації, моніторингу та контролю за рухом і погашенням дебіторської заборгованості.

Автоматизація процесів обліку та управління обсягами, структурою та динамікою руху дебіторської заборгованості і товарно-матеріальних цінностей, на базі програмного забезпечення, є досить складним завданням, яке вимагає великих трудовитрат на впровадження і відпрацювання всіх систем, проте успішна її реалізація має велику кількість переваг і дозволяє підприємству здійснювати наступні заходи:

- формування реєстрів «старіння» дебіторської заборгованості, з метою регулярного контролю простроченої дебіторської заборгованості та динамікою її руху;
- автоматично здійснювати розсилку листів з попередженням про терміни платежу і інформацією про те, які заходи будуть застосовані до боржника при невиконанні в термін своїх зобов'язань;
- оперативне планування закупівель на підставі аналізу споживання, невиконаних частин замовлень покупців, внутрішніх замовлень;
- моніторинг ключових показників ефективності закупівельної діяльності;
- оформлення замовлень постачальникам і контроль їх виконання;
- управління запасами по точці замовлення - формування замовлень постачальникам по досягненню запасами зумовленого рівня (точки замовлення);

- аналіз потреб складу і виробництва в комплектуючих, товари та готової продукції;
- планування закупівель з урахуванням прогнозованого рівня складських запасів і зарезервованих товарно-матеріальних цінностей на складах;
- складання графіків поставок і графіків платежів.

Виходячи з вище викладеного, найбільш ефективним і гнучким способом стягнення дебіторської заборгованості є розроблена система мотивації контрагентів, стимулююча за рахунок надання знижки, до ранньої оплати за відвантажену продукцію, яка розрахована за наступною формулою і представлені в табл. 3.10:

$$\text{Ціна відмови від знижки (втрачений прибуток)} = \left[\frac{\text{Відсоток знижки}}{100 - \text{Відсоток знижки}} \right] \times 100 \times \frac{T_n}{D_c - L_c} \quad (3.3)$$

де *Відсоток знижки* – розмір узгодженої знижки за здійснення ранньої оплати, %;

D_c – договірної термін оплати товару, дні;

L_c – пільговий термін оплати товару, дні;

T_n – кількість днів в році (360/365).

Таблиця 3.10 – Система мотивації і стимулювання контрагентів, днів, %

Умови надання знижки			Ціна відмови від знижки
Величина знижки	Термін, на який надається знижка	Термін оплати	
1	10	20	36,5
2	10	45	10,6
3	10	60	6,27

Виходячи з вище представлених розрахунків, зробимо висновок, що потенційна вигода покупця $36,5\% > 20\%$, тобто покупцеві має сенс скористатися пропозицією продавця про знижку з ціни товару і сплатити його протягом пільгового терміну. Дана система мотивації клієнтів компанії,

базується на наступному принципі: якщо оплата здійснюється протягом 10 днів після виставлення рахунку, то надається додаткова знижка в розмірі 2% від його вартості; якщо покупець знижкою не користується, то повинен сплатити товар протягом 45 днів.

Крім того, паралельно необхідно розробити комплексну систему мотивації працівників відділу маркетингу, яка повинна відображати регламент роботи з дебіторською заборгованістю, представлений в табл. 3.11, а також особисту відповідальність з боку менеджерів за недотримання її викладених принципів.

Таблиця 3.11 – Регламент роботи працівників відділу маркетингу з дебіторською заборгованістю ТОВ «Нова пошта»

етапи управління	Необхідні дії
Термін оплати ще не настав	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інформування контрагента по електронній пошті за тиждень до настання крайньої дати оплати. 2. Телефонний дзвінок контрагенту з нагадуванням за 2-3 дня про закінчення періоду відстрочки.
Прострочення до 7 днів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Телефонний дзвінок контрагенту для з'ясування причин прострочення, спільне формування графіка платежів. 2. Відправлення контрагенту офіційного листа з повідомленням про прострочення платежів і сумою боргів.
Прострочення до 30 днів.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відправлення контрагенту офіційного листа з повідомленням про прострочення і про можливість нарахування штрафів (пені) згідно з договором поставки. 2. Щоденні дзвінки контрагенту і переговори з відповідальною особою за погашення заборгованості.
Прострочення до 60 днів.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відправлення контрагенту, рекомендованим листом офіційної претензії з нарахуванням штрафів (пені) згідно з договором поставки. 2. Відрядження відповідального менеджера з продажу з метою переговорів за поточною заборгованістю та заходів з досудового врегулювання.
Прострочення більше 60 днів.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Припинення всіх робіт контрагенту. 2. Телефонний дзвінок і офіційний лист контрагенту з повідомленням про передачу справ до суду, в разі не погашення дебіторської заборгованості в триденний термін. 3. Щоденні дзвінки відповідальній особі 4. Через тиждень передача справ в господарський суд.

Розроблення і впровадження платіжних графіків для обліку та аналізу грошових коштів значно зменшує невизначеність грошових потоків та

визначає оптимальний рівень залишків грошових коштів. Для цього рекомендується інвестувати залишки грошових коштів у короткострокові цінні папери та розробляти інвестиційні стратегії, які генерують додатковий дохід від використання капіталу.

3.3. Оцінювання економічної ефективності запропонованих заходів

Отже, реалізація вище запропонованих заходів, дозволить підприємству вивільнити заморожені кошти, скоротивши дебіторську заборгованість і витрати на утримання запасів, як наслідок, це посприє збільшенню оборотності активів, підвищенню рентабельності та скороченню фінансового та операційного циклу підприємства.

Згідно з очікуваними результатами прогнозується скорочення простроченої дебіторської заборгованості підприємства на 60%.

Зокрема, за прогнозованими оцінками, скорочення простроченої дебіторської заборгованості, дозволить збільшити оборотність до рівня 4,828 обертів на рік замість очікуваних 4,074 раз. При цьому середня тривалість одного обороту скоротиться з 88,36 днів до рівня 74,57 днів.

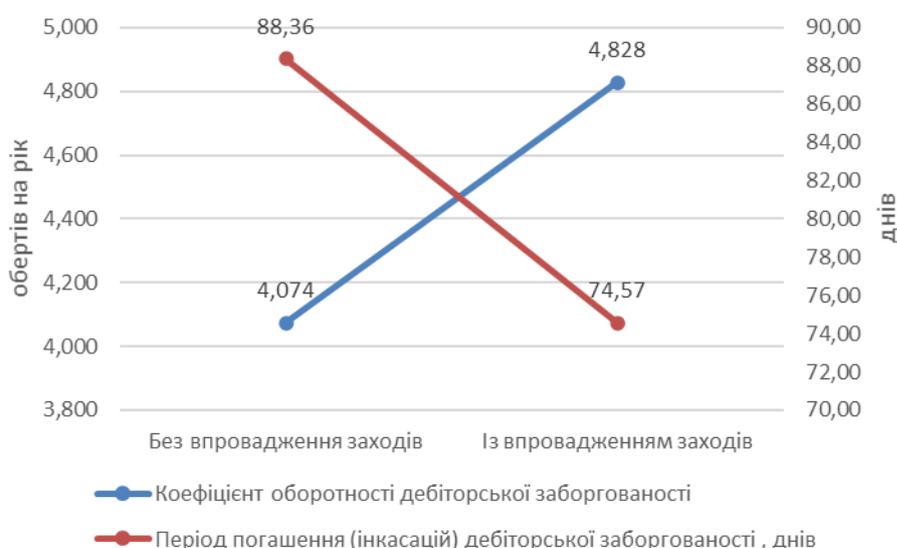


Рисунок 3.11 – Прогноз обіговості та середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості ТОВ «Нова пошта» на плановий рік

Таблиця 3.12 – Розрахунок і прогнозування економічного ефекту від скорочення величини простроченої дебіторської заборгованості

№ п/п	Найменування показника	Плановий рік		Відхилення, + / -	Темп зростання
		Без впровадження заходів	Із впровадженням заходів		
1	Прострочена дебіторська заборгованість, тис. грн.	4602843,9	2761706,34	-1841137,56	0,600
2	Дебіторська заборгованість, всього, тис. грн.	7671407	5830268,94	-1841137,56	0,760
3	Середньорічні залишки дебіторської заборгованості, тис. грн.	5899607,75	4979038,97	-920568,78	0,844
4	Чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), тис. грн.	24037061	24037061	-	1,000
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,074	4,828	0,753	1,185
6	Період погашення (інкасацій) дебіторської заборгованості, днів	88,36	74,57	-13,787	0,844
7	Відносне вивільнення оборотних коштів, тис. грн.	x	920568,78	920568,78	x
8	Економічний ефект, тис. грн.	x	154195,27	154195,27	x

В результаті впровадження комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію величини запасів і скорочення неліквідів, очікується зменшення залишку запасів підприємства на складі на 15%. Визначимо економічний ефект від скорочення залишків запасів на складі (табл. 3.15).

Таким чином, впровадження заходів щодо оптимізації величини запасів і скорочення неліквідів, дозволить збільшити оборотність товарно-матеріальних цінностей до рівня 23,74 раз проти очікуваних 26,46 разів, при цьому середня тривалість одного обороту скоротиться до 13,61 днів проти очікуваних 15,16 днів.

Визначимо сумарний економічний ефект від впровадження запропонованих заходів (табл. 3.12).

Таблиця 3.13 – Розрахунок і прогнозування економічного ефекту від скорочення величини запасів

№ п/п	Найменування показника	Плановий рік		Відхилення, + / -	Темп зростання
		Без впровадження заходів	Із впровадженням заходів		
1	Запаси, всього, тис. грн.	309326,00	262927,10	-46398,90	0,850
2	Середньорічні залишки запасів, тис. грн.	273157	249958	-23199,45	0,915
3	Чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), тис. грн.	94729003	94729003	-	1
4	Коефіцієнт оборотності запасів, обертів	346,793	378,980	32,187	1,093
5	Період обертання запасів, днів	1,04	0,95	-0,088	0,915
6	Відносне вивільнення оборотних коштів, тис. грн.	x	23199,45	x	x
7	Економічний ефект, тис. грн.	x	3885,91	x	x

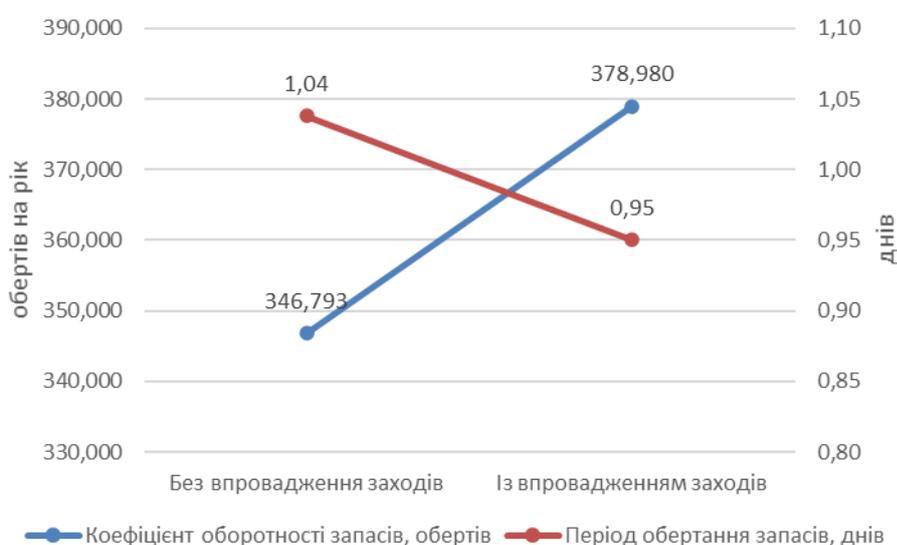


Рисунок 3.12 – Прогноз обіговості та середнього періоду зберігання запасів ТОВ «Нова пошта» на плановий рік

Вище представлені розрахунки, показують, що сумарний економічний ефект ТОВ «Нова пошта» від запропонованих заходів, за підрахунками може скласти майже 158,1 млн. грн.

Таблиця 3.14 – Прогнозування сумарного економічного ефекту від реалізації запропонованих заходів

Найменування показник	Прогноз економічного ефекту від реалізації запропонованих заходів у плановому році, тис. грн.
1. Економічний ефект від скорочення величини простроченої дебіторської заборгованості	154195,27
2. Економічний ефект від скорочення величини запасів	3885,91
Сумарний економічний ефект (стр.1 + стр.2)	158081,18

У підсумку, крім показників оборотності активів і середньої тривалості обороту, також підтягнуться значення рентабельності і ліквідності, що в свою чергу сприятиме поліпшенню загальних фінансових показників підприємства. Тобто можна зробити висновок, що запропоновані заходи щодо поліпшення ефективності управління оборотним капіталом, є раціональними та економічно обґрунтованими.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Результати дослідження у кваліфікаційній роботі дозволяють зробити певні висновки.

В даний час, без використання матеріальних ресурсів у своїй господарській діяльності не може обійтися жодне українське підприємство. Підприємства промислового напрямку закупають сировину і матеріали з метою їх перетворення в виробничому процесі в готову продукцію. Торгові організації набувають готові матеріальні ресурси – товари для подальшого перепродажу. Будівельні фірми закупають будматеріали і споживають їх при виконанні робіт. Навіть організації сфери послуг не можуть обійтися без певних матеріальних ресурсів, будь то паливо, канцелярські товари або інші витратні матеріали.

Наявність оборотних коштів забезпечує підприємству безперервне виробництво товарної продукції з метою реалізації та отримання фінансового результату. Їх обсяг повинен забезпечувати поставку в певні терміни відповідні товарно-матеріальні цінності.

Існує два способи задоволення зростаючих потреб у матеріальних ресурсах: екстенсивний (купівля або виробництво більшої кількості матеріалів та енергії) та інтенсивний (більш економне використання наявних запасів у виробничому процесі).

Перший спосіб призводить до збільшення питомих матеріальних витрат на одиницю продукції, хоча виробничі витрати знижуються завдяки збільшенню обсягів виробництва та зниженню ставок постійних витрат. Зменшення витрат на сировину та зниження собівартості одиниці продукції є результатом другого методу. Збільшення виробництва сировини та енергії еквівалентне їх економічному використанню.

Головною метою ефективного використання оборотних коштів є забезпечення максимально можливого фінансового результату при збереженні стійкої і достатньої платоспроможності підприємства.

Однак варто пам'ятати, що в умовах економічної нестабільності прибутковість є менш важливою, ніж стійка платоспроможність.

При проведенні фінансового аналізу підприємству необхідно приділяти особливу увагу ефективності використання оборотних коштів, оскільки саме оборотні кошти здійснюють значний вплив на основні показники виробничо-господарської діяльності промислового підприємства. До таких показників відносяться: зростання обсягу виробництва, зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності підприємства.

Все вищесказане підтверджує висновок про те, що обрана тема для дослідження є актуальною на даний момент, оскільки від ефективної організації і в рівній мірі від правильного і економного використання оборотних коштів залежить нормальний хід виробничо-господарської діяльності підприємства, а також її результати. За допомогою аналізу ефективності використання оборотних коштів можна виявити додаткові резерви і сприяти поліпшенню основних економічних показників роботи підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є ТОВ «Нова пошта», його виробничо-господарська діяльність, специфічні методи і механізми управління виробничою діяльністю підприємства, їх дієвість в процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

На першому етапі виконання кваліфікаційної роботи було проведено дослідження теоретичних аспекти управління оборотним капіталом підприємств (розглянуто наукові підходи до визначення сутності економічної категорії «оборотний капітал», класифікацію оборотного капіталу підприємств, основи ефективного управління оборотним капіталом).

Дослідивши класичні підходи до визначення капіталу, його основної та оборотної частин, погоджуємось з думкою Д.А.Єрміліної, яка зазначає, що оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу підприємства, що приймає участь в одному виробничому циклі і повністю переносить свою вартість на вартість готової продукції. В роботі були виділені основні характерні риси, які визначають економічну суть оборотного капіталу:

1. У процесі кругообігу оборотний капітал набуває форми виробничих фондів та фондів обігу. Після завершення одного циклу він не витрачається, а авансується для повернення та інвестування в інший цикл.

2. Оборотний капітал повинен авансуватися в мінімальних розмірах для забезпечення безперервності його кругообігу.

3. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства визначається періодом обороту оборотного капіталу

4. Правильне регулювання оборотності оборотного капіталу забезпечує належний рівень прибутковості, платоспроможності, рентабельності та фінансової стійкості підприємства.

Серед різноманіття наукових підходів до класифікації оборотного капіталу особливу увагу, на наш погляд, слід звернути на класифікацію за його функціональною роллю в процесі виробництва, залежно від періоду функціонування оборотний капітал, згідно з якою його розподілено на постійний та змінний, за джерелами формування та за ступенем ліквідності.

На наступному етапі було досліджено основи ефективного управління оборотним капіталом. Встановлено, що ефективність використання оборотного капіталу визначається оптимальним обсягом споживання, раціональністю виробничого процесу (найбільш раціональним використанням наявної матеріальної бази) та рівнем управління дебіторською заборгованістю. Ефективність роботи підприємства з точки зору використання оборотного капіталу відображається в критеріях ділової активності, які можна розділити на кількісні та якісні критерії. До якісних критеріїв належать обсяг ринку збуту, репутація та конкурентоспроможність організації. При аналізі якісних критеріїв необхідна відповідна інформація про критерії інших підприємств, подібних до підприємства, в яке інвестується капітал. Кількісні критерії ділової активності визначаються абсолютними та відносними показниками. До абсолютних показників належать обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), прибуток та активи підприємства.

Часові фактори є критеріями оцінки ефективності управління вартістю оборотного капіталу. Чим довше оборотний капітал перебуває в одній і тій же формі (грошовій або товарній), тим менш ефективним є його використання, і

навпаки. Показником, що характеризує ступінь інтенсивності використання оборотного капіталу, є коефіцієнт оборотності.

З іншого боку, ефективність використання оборотних активів залежить від низки факторів. До них відносяться зовнішні фактори, які впливають на підприємство незалежно від інтересів та сфери його діяльності, та внутрішні фактори, на які підприємство може і, більше того, повинно активно впливати. До зовнішніх факторів належать загальноекономічні умови, оподаткування, умови кредитування та відсоткові ставки.

Управління оборотним капіталом підприємства є одним з найважливіших напрямків фінансового менеджменту. Результати основної діяльності підприємства залежать, в першу чергу, від специфіки формування і використання її оборотного капіталу.

У широкому сенсі мета управління оборотним капіталом та ж, що і управління підприємством – збільшення цінності підприємства шляхом забезпечення прибутковості діяльності для досягнення фінансової стійкості. Виходячи із мети, задачі управління оборотним капіталом можна класифікувати на 2 основні групи:

- 1) досягнення необхідного рівня показників фінансової діяльності підприємства, в частині, що стосується управління оборотними активами;
- 2) оптимізація структури оборотних активів і досягнення конкурентних переваг за рахунок мінімізації витрат.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є ТОВ «Нова пошта». З огляду на спеціалізацію досліджуваного підприємства проаналізовано стан та проблеми розвитку логістичних послуг в Україні. Було визначено, що розвиток ринку логістики в будь-якій країні, в тому числі і в Україні, залежить від економічної ситуації в державі. Його оператори забезпечують взаємодію економічних суб'єктів, з'єднуючи ланцюги виробництва та постачання і гарантуючи, що товари знайдуть покупців. Обсяг послуг, що надаються в логістичному секторі, безпосередньо залежить від рівня активності клієнтів, динаміки виробництва та національної і міжнародної торгівлі

Проведений аналіз показав, що у найближчі два-три роки вітчизняний ринок логістичних послуг стабілізується і демонструватиме стабільне

зростання на рівні 6-9%. Таке зростання буде зумовлене вигідним географічним розташуванням України, що дозволяє їй отримувати доходи від транспортування товарів з Азії до Європи та у зворотному напрямку, а також збільшенням обсягів експорту. Вітчизняні компанії починають активно освоювати нові ринки, що сприяє розвитку логістичного сектору. Це означає, що ринок контрактної логістики буде зростати.

Дослідження показало, що вітчизняний ринок логістичних послуг тісно пов'язаний з розвитком торговельних мереж та електронної комерції. Зростання кількості магазинів по всій Україні, неспроможність самостійно управляти ланцюгами поставок та відсутність спеціалізованих логістичних (розподільчих) центрів з різними температурними режимами є важливими факторами. Найкращою стратегією для України було б перейняти досвід розвинених країн. Розвиток логістичного аутсорсингу в непрофільних сферах бізнесу, посилення позицій міжнародних логістичних компаній на ринку транспортних послуг, оптимізація логістичного ланцюга (скорочення термінів і вартості доставки вантажів), спрощення процедур митного оформлення, забезпечення високої якості транспортних засобів, інноваційні підходи до технічних процесів у вантажних перевезеннях, зростання цін на паливо, діджиталізація документообігу тощо.

Вказавши основну мету та перелічивши основні види діяльності та зробивши загальну характеристику підприємства, в кваліфікаційній роботі були розраховані основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Нова пошта» .

Провівши аналіз основних фінансово-економічних показників підприємства за 2019-2021 роки, слід зазначити:

– середня вартість сукупного капіталу в 2020 році збільшилась на 50,8%, що складає +2101347,0 тис. грн. в порівнянні з 2019 роком. Протягом наступного року значення даного показника збільшилось ще на 66,8% або на +4165024,0 тис. грн. порівняно з 2020 р. В результаті зазначених змін середня вартість сукупного капіталу збільшилась з 4132884,0 тис. грн. у 2019 році до 10399255,0 тис. грн.

– обсяг виробленої продукції зростає, а саме у 1,549 рази у 2021 році в порівнянні з 2019 роком, в результаті чого його значення збільшилось з 13453318,0 тис. грн. у 2019 році до 20843502,0 тис. грн. у 2021 році. Аналогічним чином змінювався чистий дохід від реалізації продукції підприємства;

– Остаточний результат діяльності підприємства можна виявити при дослідженні суми чистого прибутку підприємства. На даному підприємстві його динаміка майже повністю співпадає із динамікою прибутку від звичайної діяльності підприємства до оподаткування. У 2019 та 2020 рр. підприємство отримало прибуток від операційної діяльності у розмірі 1024144,0 тис. грн. та 1538307,0 тис. грн. відповідно. У наступному 2021 році сума отриманого прибутку від операційної діяльності складала вже 1611195,0 тис. грн. Таким чином, ми бачимо, що підприємство загалом мало дуже високі показники прибутковості діяльності та впевнену позитивну динаміку щодо їх зростання.

– Протягом досліджуваного періоду показник рентабельності збільшився за всіма його видами. Рентабельність всіх без виключення видів мала додатне значення протягом всього досліджуваного періоду, що свідчить про задовільну ситуацію щодо фінансового стану на підприємстві протягом 2019-2021 рр. Однозначно це є позитивним явищем.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи було проведено дослідження ефективності управління оборотним капіталом ТОВ «Нова пошта». Було визначено, що вартість оборотних активів має однозначну тенденцію. Так, протягом 2019-2020 рр. вона збільшилась з 2287962 тис. грн. у 2019 році до 2716690 тис. грн у 2020 році. При цьому таке зростання було обумовлено збільшенням вартості запасів підприємства (на +92236 тис. грн.), дебіторської заборгованості (на +339865 тис. грн.) та витрат майбутніх періодів (на +758 тис. грн.) при одночасному зменшенні залишків грошових коштів (на -4158 тис. грн.). В результаті зазначених змін коефіцієнт реальної участі оборотних активів у майні підприємства зменшився з 44,27% до 37,21%.

Протягом наступних 2020-2021 рр. вартість оборотних активів зросла з 2716690 тис. грн. у 2020 році до 5192636 тис. грн у 2021 році. При цьому таке зростання було обумовлено збільшенням вартості запасів підприємства (на

+48117 тис. грн.), дебіторської заборгованості (на +2515584 тис. грн.), витрат майбутніх періодів (на +1498 тис. грн.) при одночасному зменшенні залишків грошових коштів (на -89226 тис. грн.). Проте, незважаючи на зазначені зміни, коефіцієнт реальної участі оборотних активів у майні підприємства збільшився з 37,21% до 38,47%.

На наступному етапі аналізу проведено оцінювання зміни в складі джерел фінансування оборотних активів. Як свідчать одержані результати, величина власного оборотного капіталу підприємства протягом досліджуваного періоду неоднозначну динаміку. Так, у 2019 році власний оборотний капітал підприємства складав -541593 тис. грн., у 2020 році – вже -758367 тис. грн. (або в 1,4 разів менше, ніж у 2019 році) та 83033 тис. грн. у 2021 році (або на 841400 тис. грн. більше, ніж у 2019 році). Така динаміка є позитивною для підприємства та свідчить про покращення ситуації на підприємстві.

Аналогічним чином змінювалась величина чистого оборотного капіталу підприємства протягом всього досліджуваного періоду.

Аналіз динаміки коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами ТОВ «Нова пошта» свідчить про незначне покращення ситуації. Так, у 2019 році його величина складала -0,237, а у 2020 році – вже -0,279, тобто на 17,93% нижче. У 2021 році значення даного коефіцієнта мало вже додатне значення, +0,016. Зважаючи на той факт, що нормативним рівнем є значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами, що перевищує 0,5, можемо стверджувати про незадовільну роботу підприємства протягом 2019-2021 рр.

Суттєве значення в ході аналізу оборотних активів надається показниками їх оборотності, що характеризують ефективність використання оборотних коштів. Від оборотності залежить як розмір мінімально необхідних для господарської діяльності оборотних коштів, так і витрати на зберігання запасів, що безпосередньо впливає на собівартість продукції, що виробляється і, відповідно, результати фінансової діяльності підприємства в цілому. Динаміка даних показників є негативною та свідчить про погіршення роботи підприємства. Водночас при оцінюванні ризиковості використання

оборотного капіталу шляхом розрахунку коефіцієнти ліквідності було зроблено висновок про наявність у підприємства проблем із ліквідністю: лише в 2021 році коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає нормативному значенню, в наступні ж роки всі показники значно менше нормативу та мають стрімку негативну тенденцію до зменшення їх рівня.

Аналіз структури і ефективність використання оборотного капіталу ТОВ «Нова пошта» показав незбалансованість фінансових показників підприємства та його відносну фінансову нестійкість. Разом з тим виявлено ряд проблемних аспектів, оптимізація яких призведе до підвищення таких важливих показників як платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність і ділова активність. Сумарний економічний ефект ТОВ «Нова пошта» від запропонованих заходів, за підрахунками може скласти 158,1 млн. грн.
