

$$\text{III}_{ji} = \frac{K_{j\min}}{K_{ji}},$$

(дестимулятор):

де K_{ji} - значення і-го показника в j групі показників ІІ;

$K_{j\max}$ - найбільше, або еталонне значення показника з усієї кількості порівнюваних показників в j групі показників ІІ;

$K_{j\min}$ - найменше, або еталонне значення показника з усієї кількості порівнюваних показників в j групі показників ІІ.

Якщо $K_{\min} = 0$, то III_{ji} прирівнюється до нуля.

У цілому оцінку інноваційного потенціалу підприємства проводять за такими складовими, як організаційно-управлінська система підприємства, показниками кадрового складу, виробничої та науково-технічної бази, ринкової активності, показниками фінансово-господарської діяльності та іншими [2].

Список літератури: 1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

БЛОКОПИТОВА А.В., магістр, НТУ «ХП», м. Харків

ПОБЕРЕЖНА Н.М., к.е.н., доцент НТУ «ХП», м. Харків

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ-УКРАЇНА» ТА ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Протягом останніх років тривало становлення ринкової системи господарювання. У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства так і підприємств-партнерів.

Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства [1]. Він характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю

та фінансовою стійкістю.

Предметом дослідження виступає теоретичне, методичне та практичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства. Об'єктом дослідження є діяльність публічного акціонерного товариства «ЄВРОЦЕМЕНТ–УКРАЇНА».

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є бухгалтерська фінансова звітність: баланс (Форма №1), звіт про фінансові результати (Форма № 2), звіт про рух грошових коштів (Форма №3), звіт про власний капітал (Форма №4), данні статистичної звітності та оперативні данні, бізнес план, матеріали маркетингових досліджень та інші.

ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ–УКРАЇНА» – одне з найбільших промислових підприємств України з виробництва будівельних матеріалів, займає конкурентні позиції на ринку виробництва і реалізації цементу, продукція підприємства користується широкою популярністю і високою репутацією серед споживачів будівельного комплексу регіонів України та за її межами. Проте водночас має ряд проблем в своїй діяльності. Свідченням цього є проаналізовані показники фінансового стану підприємства протягом 2012-2014 рр.

Так основними проблемами підприємства виступає недостатня кількість власних коштів, які не забезпечують здійснення повномасштабної діяльності; негативні показники ліквідності, платоспроможності, а також недостатність оборотних коштів підприємства.

За результатами досліджень, ми вважаємо за доцільне внести наступні напрями щодо покращення фінансового стану ПАТ «ЄВРОЦЕМЕНТ–УКРАЇНА»:

1) зниження собівартості продукції, що дозволить підприємству підвищити конкурентоспроможність на ринку збуту. Такий напрямок можна реалізувати за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

2) збільшення обсягу вільних грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що, в свою чергу, призведе до збільшення коефіцієнта абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго і короткострокові позики в

банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі.

3) удосконалення політики управління дебіторською заборгованістю за рахунок її моніторингу, підвищення якості її управління, мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. Для цього доцільно обрати такі заходи: визначити склад дебіторів з урахуванням їх репутації, платоспроможності; обмежити розмір дебіторської заборгованості в розрахунку на одного клієнта; забезпечити покриття дебіторської заборгованості шляхом страхування, забезпечення векселями, використанням штрафних санкцій, що сприятиме зниженню ступеня ризику неотримання грошей від боржників та поверненню заборгованості в строк.

Розглядаючи питання скорочення дебіторської заборгованості (розрахунку з покупців і замовників), слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями – це метод надання знижок при достроковій оплаті. Відомо, що в умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на товар за умови оплати рахунка (наприклад, у десятиденний строк), ніж втратити певну суму в результаті інфляції.

4) прискорення оборотності капіталу за рахунок оптимізації матеріального забезпечення виробництва.

Ще одним напрямом покращення фінансового стану є його прогнозування, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які відбуваються в ньому.

Для перспективного фінансового планування необхідна розробка трьох основних документів:

- 1) прогноз звіту про прибутки і збитки;
- 2) прогноз руху грошових коштів (баланс грошових потоків);
- 3) прогноз балансу активів та пасивів підприємства [2].

З метою нарощення прибутку ПАТ «СВРОЦЕМЕНТ-УКРАЇНА» повинно:

– нарощувати обсяги виробництва, тобто збільшувати реалізацію своєї продукції;

– впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, мотивувати їх;

– зменшувати витрати на виробництво продукції, що відповідно знизить собівартість продукції;

– з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, включаючи і фінансові ресурси;

– грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями;

– раціонально використовувати одержаний прибуток для здійснення ефективної повномасштабної діяльності в подальшому;

– залучати фінансові інвестиції.

Підґрунтям зростання рентабельності є ефективне управління:

– прибутком. Чим більший прибуток, тим вищий рівень рентабельності;

– вартістю основних фондів і нормованих оборотних коштів. Чим більша сума авансових коштів на виробництво продукції, тим нижчий рівень рентабельності;

– собівартістю продукції, яка впливає на рівень рентабельності: менша собівартість дає вищу рентабельність конкретного виду продукції.

Отже, доречним є впровадження запропонованих заходів, реалізація яких дозволить досягти значного підвищення показників фінансової стійкості, обсягу прибутку, зростання рівня рентабельності виробництва та підвищення загальної економічної ефективності діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / Д.В Шиян, Н.І. Строченко - К.: Видавництво А.С.К., 2003-240 с. 2. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємства [Текст] / О.В Павловська. // Фінанси України. – 2001, № 11. – С. 54-62.

ГАВРИЛОВА І.В., студентка, НТУ «ХП», м. Харків

ПОБЕРЕЖНА Н.М., к.е.н., доцент НТУ «ХП», м. Харків

ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасній економіці спостерігається ряд суттєвих економічних змін, насамперед – це тенденція до кризового становища нашої держави, яка має неабиякий вплив на розвиток підприємств та їхнє функціонування. Тому потрібно шукати нові та реальні ідеї та шляхи щодо підвищення ефективності та