3. Василішин С. І. Теоретико-методичні засади нормування оборотних засобів сільськогосподарських підприємств. *Вісник ХНТУСГ. Сер. : Економічні науки.* 2013. Вип. 138. С. 88-93.

4. Гончаров Ю. В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 1. С. 50-53.

5. Дробишева О. О. Роль оборотних засобів у виробничому процесі підприємства. *Економічний вісник Запорізької Державної Інженерної Академії : зб. наук. праць*. 2014. Вип. 6. С. 136-142.

6. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства. *БІЗНЕС ІНФОРМ*. 2014. Вип. 2. С. 227-283.

7. Поважний О. С., Крамзіна Н.О. Особливості визначення сутності та складу поняття «оборотні активи». *Економічний простір*. 2008. № 12/2. С. 41-52.

8. Полторак А. С. Визначення сутності оборотних активів: сучасні науково-методологічні підходи. Ефективна економіка. 2013. № 7. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=217

9. Соляник Л. Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління : монографія / відп. за ред. О. С. Галушко. Дніпропетровськ : Вид-во НГУ, 2009. С. 156-221.

10. Ізмайлова Н. В. Управління оборотними активами підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». К. : КНЕУ, 2009. 20 с.

11. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24–36.

ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Буров О. В., здобувач вищої освіти - магістрант 2 року навчання,
oleg.burov.2012@gmail.com
Науковий керівник: Бочарова Н. А., к. е. н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Визначення типу реструктуризації є необхідною передумовою розробки дієвого плану заходів структурної перебудови підприємства, оскільки забезпечує інформацією щодо необхідного характеру перетворень та сфер діяльності які функціонують неналежним чином. Аналіз наукової літератури та законодавства з питання виявлення потреби підприємства в реструктуризації засвідчив, що наразі для вирішення завдання пропонується розраховувати систему показників та порівнювати їх значення з нормативами взятими з нормативно-правових актів або визначеними експертами чи розраховувати інтегральний показник, до складу якого

входять інші показники та додаткові параметри, зокрема граничні межі значень, коефіцієнти важливості тощо [1, 2].

Недоліком першої групи підходів є складність прийняття рішення стосовно потреби підприємства в реструктуризації та підвищена залежність якості висновку від компетентності спеціаліста, який оцінює отримані результати, оскільки необхідно оцінювати значну кількість показників, а варіанти реалізації підходів другої групи передбачають розрахунок або одного показника, який відображає загальний стан підприємства і не дозволяє визначити яка з сфер діяльності потребує реструктуризації, або блокових показників, які відображають окремі аспекти фінансового стану підприємства і слугують базою для розрахунку узагальненого показника, що однак не вирішує завдання виявлення потреби підприємства в реструктуризації та визначення її типу.

Метод інтегрального оцінювання стану підприємства реалізований в Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, однак вона не здатна цілком задовольнити потреби оцінки діяльності підприємства в частині виявлення необхідності проведення реструктуризації та визначення її типу, оскільки передбачає розрахунок єдиного показника, що характеризує поточний стан підприємства в цілому і не дозволяє визначити які з сфер діяльності потребують змін та чим це зумовлено. При цьому, методика враховує дані лише за останній рік, що не відповідає завданню оцінювання стану підприємства на предмет виявлення потреби в реструктуризації, яка є наслідком довгострокової тенденції. Крім того, методика не містить інструкції щодо інтерпретації отриманих результатів, що не дозволяє зробити висновок не лише щодо необхідного типу реструктуризації, а й щодо потреби в структурних змінах взагалі.

З метою виявлення потреби підприємства в реструктуризації та визначення її типу обрано показники, які відображають стан економічної, фінансової та технічної сфер діяльності та можуть бути розраховані на підставі даних фінансової звітності.

Найважливішими показниками, що характеризують економічну сферу діяльності підприємства обрано наступні: коефіцієнти рентабельності активів та власного капіталу – відображають норму прибутку на все майно та на власний капітал; ефект фінансового левериджу – демонструє додатковий прибуток на власний капітал за рахунок позикових коштів; коефіцієнти рентабельності продукції та

діяльності в цілому – відображають прибутковість основної діяльності та всіх видів діяльності; коефіцієнти оборотності матеріальних запасів та активів – демонструють швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів та кількість оборотів активів протягом звітного періоду.

Оскільки, зазначені економічні показники демонструють ефективність використання ресурсів, то підприємство зацікавлене у їх зростанні на відміну від фінансових показників, які в першу чергу відображають структуру джерел фінансування діяльності, а, отже, їх доцільно утримувати на рекомендованих рівнях для окремого підприємства чи групи подібних підприємств залежно від зовнішньої кон'юнктури ринку та обраної політики керівництвом.

Сучасні умови господарювання спонукають підприємства до оптимізації джерел фінансування діяльності, спрямованої на консолідацію достатнього обсягу коштів для забезпечення належного рівня платоспроможності та ліквідності, розширення виробництва, підвищення рентабельності діяльності та конкурентоспроможності і, як наслідок, збільшення масштабів виробництва, обсягу реалізації та прибутку. Своєчасна та якісна оцінка фінансової сфери діяльності підприємства дозволяє визначити потребу в її реструктуризації, покликану сформувати структуру капіталу, яка сприятиме підвищенню прибутковості та уникненню зайвих витрат, пов'язаних з використанням позикових коштів.

Фінансову сферу діяльності підприємства доцільно діагностувати за допомогою таких показників: коефіцієнт платоспроможності – питома вага власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування діяльності; коефіцієнт фінансової незалежності – співвідношення власних та залучених засобів; ефект фінансового левериджу – вплив позикових коштів на рентабельність власного капіталу; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами – частка чистого оборотного капіталу в оборотних активах; частка оборотних активів – питома вага оборотних активів в сукупних активах; співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей – відношення внутрішнього боргу до зовнішнього; коефіцієнти загальної, поточної та миттєвої ліквідностей – достатність ліквідних ресурсів для покриття поточних зобов'язань залежно від їх терміновості.

На відміну від показників економічної сфери діяльності, підвищення яких – головна ціль комерційних підприємств, фінансові показники доцільно утримувати на рекомендованому рівні для

конкретного підприємства, чи групи подібних підприємств, залежно від галузі національного господарства та спеціалізації, оскільки їх надмірний рівень може свідчити про неефективне управління фінансами, а занадто низький – про фінансову нестабільність. Виняток становить лише фінансово-економічний показник – ефект фінансового левериджу, який має крім фінансової складової в формі кредитного плеча, що є співвідношенням позикового та власного капіталу та відображає силу впливу позикових коштів на прибутковість підприємства, економічну – диференціал, який інформує про напрям зміни рентабельності власного капіталу за рахунок позикових ресурсів та є різницею між рентабельністю сукупного капіталу та їх вартістю, а, отже, його збільшення сприяє підвищенню прибутковості підприємства.

Стан технічної сфери діяльності підприємства відображають такі основні показники: коефіцієнт залишкової вартості – рівень зношеності основних засобів; коефіцієнти оновлення та вибуття – частка придбаних та списаних основних засобів протягом року в первісній вартості всіх основних засобів на кінець та на початок року відповідно; фондовіддача – ефективність використання основних засобів; активна частина основних засобів – основні засоби, що приймають безпосередню участь у виробництві; фондовіддача активної частини основних засобів – ефективність використання активної частини основних засобів.

Для оцінки фактичних значень показників, їх співставлено із значеннями, яких вони набувають при задовільному стані тієї сторони діяльності підприємства, яку характеризують. Запропоновані експертами нормативні значення коефіцієнтів поділено на кількість пропозицій і знайдено таким чином їх середнє значення.

З метою зрівняння впливу значень коефіцієнтів на інтегральні показники за сферами діяльності, нормативні значення обернено, шляхом ділення одиниці на відповідний середній норматив та, у зв’язку з необхідністю в обмеженні надмірного впливу коефіцієнтів нормативні значення яких нижчі від 0,1, максимальна вага нормативних значень обмежена на рівні 10, що відповідає середньому значенню найнижчих нормативів.

Оскільки важливість коефіцієнтів для прийняття рішення щодо необхідності реструктуризації кожної сфери діяльності підприємства неоднакова, розраховано вагові коефіцієнти для них.

З метою уникнення надмірного впливу коефіцієнтів на інтегральний показник фактичні значення обмежені в діапазоні від -5 до 5 його нормативних значень.

Для врахування динаміки коефіцієнтів розраховуються середні інтегральні показники за 5 років, що дозволяє уникати хибних сигналів про потребу в реструктуризації підприємства в зв'язку зі специфікою діяльності, тимчасовими змінами в кон'юнктурі ринку тощо.

Добуток вагових коефіцієнтів та відповідних їм обернених нормативних значень утворюють коригуючі коефіцієнти, які застосовуються в методі інтегральної оцінки для врахування різної вагомості показників.

Стан підприємства відображає зведений фактичний інтегральний показник, який є середньою геометричною фактичних інтегральних показників за сферами діяльності, що є сумами добутків фактичних значень показників та коригуючих коефіцієнтів, а зведений нормативний інтегральний показник є середньою геометричною нормативних інтегральних показників, що є сумами добутків нормативних значень та відповідних коригуючих коефіцієнтів.

Про потребу в реструктуризації свідчить перевищення значення зведеного нормативного інтегрального показника підприємства над середнім значенням фактичного інтегрального показника. Перевищення нормативного інтегрального показника за сферами діяльності за 5 років над фактичним більше, ніж на 20 % свідчить про необхідність в реструктуризації даного виду, за умови, що попередньо виявлена потреба підприємства в реструктуризації, а ступінь відхилення – про радикальність заходів. При цьому, перевищення більше, ніж на 50 %, що відповідає дуже значній варіації, вказує на необхідність радикальних перетворень.

Таким чином, використання розробленого підходу до виявлення потреби підприємства в реструктуризації та визначення її типу дозволить ідентифікувати необхідність у реструктуризації підприємств, що вкаже на потребу у виборі стратегії структурної перебудови, ретельному аналізі аспектів діяльності на предмет наявності потреб та можливостей щодо підвищення ефективності функціонування підприємства, розробці організаційно-економічного забезпечення процесу перебудови.

Література.

1. Курінний О.В. Методичне забезпечення вибору форм та методів реструктуризації підприємства. *Економічний простір*. 2013. № 70. С. 226-234.

2. Юрій Е.О. Концептуальні підхди до визначення сутності та форм реструктуризації підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. Вип. 8. С. 145-151.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН БІЗНЕС-ПЛАНУ ГОТЕЛЮ

Гончарова Л. С., здобувач вищої освіти 5 року навчання,
stanislavovnalesya19@gmail.com
Науковий керівник: Колонтаєвський О. П., к. е. н., доцент
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Серед всіх розділів бізнес-плану фінансовий розділ відповідає за надання зведеної фінансової інформації. Бізнес-плани можуть бути написані за різними методиками і згідно з різними вимогами. Їх формат буде багато в чому залежати від цілей проекту, його масштабу і основних характеристик. Ті ж відмінності можуть бути присутніми і в фінансових розділах подібних планів, проте, як правило, процес написання розділу може бути розділений на декілька пунктів: розрахункові нормативи, загальновиробничі витрати, кошторис витрат і підрахунок собівартості товару або послуги, звіт про головні фінансові потоки, звіт про прибутки і збитки, індикативний фінансовий баланс проекту, аналіз основних фінансових показників, опис способів фінансування.

Структура фінансового плану бізнес-плану:

1. Розрахункові нормативи. В даному пункті необхідно визначити і описати такі моменти: 1) ціни, які будуть вказані в бізнес-плані (постійні, поточні, з урахуванням або без урахування податків); 2) систему оподаткування, розмір суми податку, терміни його виплати; 3) терміни, які охоплює бізнес-план (горизонт планування). Як правило, даний термін складає близько трьох років: перший рік описується більш детально, розділяється на щомісячні періоди, тоді як наступні роки поділяються на квартали; 4) поточний рівень інфляції, дані про інфляцію за останні кілька років. Облік даного чинника щодо цін на витратні матеріали, сировину і т.д. – всього, що необхідно буде закуповувати для реалізації описуваного проекту.