

УДК 658.15

Ковбасюк А.М.  
студентка

Вінницького національного технічного університету

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

## WAYS TO IMPROVE A FINANCIAL STATE OF AN ENTERPRISE

## АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність і значення фінансового стану підприємства. Визначено основні елементи, які визначають фінансовий стан підприємства. Наведено основні методи, що використовуються рід час пошуку резервів на підприємстві. Обґрунтовано важливість горизонтальної та вертикальної інтеграції підприємств. Визначено основні напрями покращання фінансового стану підприємств у сучасних умовах розвитку економіки України.

**Ключові слова:** підприємство, фінансовий стан, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, дебіторська заборгованість, факторинг, форфейтинг.

## АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность и значение финансового состояния предприятия. Определены основные элементы, которые определяют финансовое состояние предприятия. Приведены основные методы, используемые при поиске резервов на предприятии. Обоснована важность горизонтальной и вертикальной интеграции предприятий. Определены основные направления улучшения финансового состояния предприятий в современных условиях развития экономики Украины.

**Ключевые слова:** предприятие, финансовое состояние, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, дебиторская задолженность, факторинг, форфейтинг.

## ANNOTATION

The essence and importance of financial condition. The main elements that determine the financial position of the company. The basic methods used in finding reserves of the company. Substantiates the importance of horizontal and vertical integration of enterprises. The main directions of improving the financial condition of enterprises in modern conditions economic development of Ukraine.

**Keywords:** business, financial condition, horizontal integration, vertical integration, receivables factoring, forfeiting.

**Постановка проблеми.** Для сучасної економіки характерна швидка мінливість навколишнього середовища, в якому функціонують підприємства різних форм власності. Зміни в економічній, політичній, соціальній сферах зумовлюють необхідність постійного оцінювання суб'єктами господарювання своєї діяльності задля збереження можливості конкурувати на ринку. Це потребує розробки напрямів удосконалення та управління фінансовим станом підприємства для підвищення ефективності його діяльності, адже значна кількість існуючих в Україні підприємств має незадовільний фінансовий стан, що пояснюється неправильною структурою капіталу, нестачею оборотних коштів тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню удосконалення фінансового стану підприємства приділили увагу досить значна кількість учених. Досить значний внесок у теоретичному аспекті зроблено такими з них, як:

Григораш Т.Ф., Коробов М.Я., Федоренко В.І., Карпенко Г.В., Бутенко О.І., Троць І.В., Кузьменко В.П. та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Але враховуючи постійну мінливість зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємства, постає необхідність у виокремленні нових напрямів можливого покращання фінансового стану підприємства, у тому числі перенесення більш загальних, характерних для великих систем методів із вищих рівнів на нижчі. Отже, невирішеним залишається питання згрупування наявних напрямів удосконалення фінансового стану підприємства в єдину систему дій для більш зручного їх використання.

**Мета статті** полягає у визначенні сутності фінансового стану підприємства та обґрунтуванні напрямів його удосконалення.

Головним завданням статті є виявлення напрямів удосконалення фінансового стану підприємств та умовне їх групування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існування підприємства як відкритої системи вимагає постійного моніторингу навколишнього середовища, в якому воно знаходиться, та аналізу власної діяльності, враховуючи її результативність та уміння управляти власними коштами і ресурсами, адже основним засобом отримання підприємством конкурентних переваг є пошук шляхів підвищення ефективності господарської діяльності та удосконалення фінансового стану. Хоча на сьогоднішній день немає чіткого визначення сутності поняття «фінансовий стан підприємства».

Так, на думку Коробова М.Я., під цим поняттям треба розуміти складну, інтегровану за багатьма показниками характеристику якості діяльності підприємства, його забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами і раціонального їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1, с. 108]. Із цього визначення випливає, що стійкість фінансового становища підприємства великою мірою залежить від правильності вкладення підприємством фінансових ресурсів у активи. Поддєрьогін А.М. ніби доповнює вищевказане визначення фінансового стану підприємства, розглядаючи його як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприєм-

ства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [2].

Отже, із сукупності розглянутих визначень фінансового стану можна виокремити таку його інтерпретацію, яка поєднує в собі найважливіші та найвагоміші складові частини понять та чітко зазначає, що це реально існуючі ресурси, які є в наявності підприємства і якими підприємство в змозі маніпулювати та використовувати таким чином, щоб покращати вже існуючу ситуацію та по можливості створити нову, яка забезпечить покращання фінансових результатів та підвищить платоспроможність підприємства, тому під фінансовим станом підприємства слід розуміти його реальну та потенційну фінансову спроможність забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвиток та погашення зобов'язань перед іншими підприємствами і державою.

Сьогодні, на жаль, більшість вітчизняних підприємств перебуває у кризовому становищі та має незадовільний фінансовий стан. Так, у 2013–2014 рр. збитково функціонували промислові підприємства, рентабельність продаж яких становила у 2013 р. -0,29%, а в 2014 р. погіршилася до -12,01%. Нерентабельною була також господарська діяльність торговельних підприємств. Загалом з основних галузей позитивну динаміку рентабельності продаж у зв'язку зі сприятливими кліматичними умовами демонструють лише сільськогосподарські підприємства, рентабельність продажу яких у 2013 р. становила 9,19%, а в 2014 р. – 9,99% [3].

Приблизно таку ж тенденцію характеризують показники рентабельності власного капіталу: на промислових підприємствах спостерігається різкий спад рентабельності власного капіталу – із -0,58% у 2013 р. до -30,86% у 2014 р. А найвища рентабельність власного капіталу спостерігається на підприємствах сільськогосподарства: у 2014 р. вона становила 13,10%, хоча й тут тенденція невтішна, адже в 2011 р. цей показник показував значення 20,40%, а в 2012 р. – 18,08% [3].

Через нестабільність одержуваного доходу від реалізації продукції на промислових та сільськогосподарських підприємствах відбувається зниження рівня оборотності активів. Якщо в 2010–2011 рр. у цілому на підприємствах України оборотність активів була на рівні 0,99–1,06, то в 2013–2014 рр. вона знизилася до рівня 0,71–0,70 [4].

Кризові процеси в економіці України спричиняють збільшення рівня неплатоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств. Станом на 31.07.2014 р. в Україні визнано банкрутом 41 002 підприємства, ліквідовано 11 777 підприємств, порушено справу про банкрутство 31 721 підприємства, порушено справу про банкрутство та відкрито процедуру санації на 220 підприємствах [5, с. 171].

Погіршення рентабельності, оборотності активів, платоспроможності, зростаючий рівень банкрутства вітчизняних підприємств спонукають до пошуку шляхів, що можуть позитивно виправити ситуацію та підвищити їх загальний фінансовий стан.

В умовах економічної нестабільності для підприємств важливо заручитися підтримкою споживачів, постачальників та зміцнити власні позиції на ринку, але чи можливо це і що саме необхідно зробити для цього? Насамперед необхідно вчасно та об'єктивно оцінювати фінансовий стан підприємства задля можливого попередження негативних наслідків та більш якісного планування власної діяльності.

Фінансово-економічний стан – одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Він залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Систематичне оцінювання фінансового стану та його моніторинг надасть можливість підприємству відслідковувати результативність управлінських рішень, спрогнозувати показники платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості в майбутньому та адаптуватися до середовища, яке весь час змінюється, а це, своєю чергою, – головні мотивуючі елементи, на які звертають увагу інвестори та постачальники.

Основними елементами, які визначають фінансовий стан підприємства, є: прибутковість його господарської діяльності; оптимальність розподілу прибутку; наявність власних фінансових ресурсів; раціональність розміщення основних і обігових фондів; платоспроможність та ліквідність [6, с. 169]. Невідповідність даних елементів нормативним чи запланованим значенням свідчить про необхідність пошуку резервів задля підвищення фінансового стану підприємства.

Основними методами, що використовуються під час пошуку резервів, є: експертний метод; метод функціонально-вартісного аналізу; метод зовнішнього порівняльного аналізу; бенчмаркінг; метод внутрішнього порівняльного аналізу; реінжиніринг бізнес-процесів.

Експертний метод (метод емпіричного дослідження) базується на визначенні причинно-наслідкових зв'язків між станом окремих напрямів діяльності підприємства та обсягом формування чистого грошового потоку. Результати використання цього методу цілком визначаються професійними знаннями та досвідом роботи експерта, опанування ним сучасної спеціальної літератури, досвіду роботи кращих підприємств відповідної галузі.

Метод функціонально-вартісного аналізу полягає у визначенні принципово нових технічних, технологічних, управлінських рішень стосовно тих чи інших аспектів діяльності підприємства, які забезпечують раціоналізацію витрат за одночасного збереження або покращення їхніх якісних характеристик та споживчих властивостей.

Метод зовнішнього порівняльного аналізу полягає у зіставленні основних показників діяльності досліджуваного підприємства з підприємствами-аналогами, які працюють приблизно в однакових умовах господарювання, мають однаковий обсяг та склад ресурсів. Порівняння проводиться за узагальнюючими показниками діяльності підприємства та дезагрегованими показниками, що визначають доходи та фінансові результати з окремих видів господарсько-фінансових операцій та стадій їх реалізації, структурних підрозділів.

Бенчмаркінг – це безупинний, систематичний пошук, вивчення кращої підприємницької практики як у власній, так і в будь-яких інших сферах підприємницької діяльності з метою отримання інформації, корисної для вдосконалення власного бізнесу, та на її основі створення і підтримки системи безупинних покращень результативності бізнесу, приведення організації до більш досконалої форми.

Метод внутрішнього порівняльного аналізу – це пошук резервів відновлення платоспроможності на основі проведення внутрішнього порівняльного аналізу, може використовуватися підприємствами, до складу яких входять структурні підрозділи, які здійснюють однакові види діяльності (операції) та можуть порівнюватися між собою.

Реінжиніринг бізнес-процесів полягає у пошуку резервів удосконалення організації бізнесу та покращання фінансового стану підприємства, характеризує сукупність методів та засобів кардинального поліпшення основних показників діяльності компанії (підприємства) шляхом аналізу та перепроєктування існуючих бізнес-процесів.

Умовно напрями, в яких може діяти підприємство, щоб покращати власне становище, можна поділити на три великі групи:

- збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків;
- мобілізація внутрішніх резервів;
- економічна інтеграція.

Вхідні грошові потоки – це ті, що формуються з доходів від основної (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності.

Вихідні грошові потоки – ті, що складаються, відповідно, з виробничих, (операційних), інвестиційних та фінансових витрат.

Якщо вхідні грошові потоки за своїми розмірами перевищують вихідні, то такий грошовий потік називають додатнім, а якщо вихідні грошові потоки за своєю абсолютною величиною перевищують вхідні – від’ємним. Від’ємний грошовий потік свідчить про відплив грошових ресурсів із підприємства [7, с. 108].

Отже, підприємству необхідно збільшувати вхідні та зменшувати вихідні грошові потоки, шукаючи оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечило б мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Підвищення розмірів вхідних потоків можливе за рахунок: збільшення виручки від реалізації; продажу частини основних фондів; рефінансування дебіторської заборгованості [8, с. 61].

Збільшення виручки від реалізації можна досягти шляхом нарощення обсягів реалізації та підвищенням цін. Для того щоб наростити обсяги реалізації продукції, доцільно максимально активізувати збутову політику підприємства. А для нівелювання цінами необхідно правильно обрати цінову стратегію: чи то стратегію «збирання вершків» для винятково нового продукту на ринку, чи то стратегію «низьких цін» для проникнення на ринок, не забуваючи про використання сприятливої кон’юнктури в окремі періоди – роки, дні, тижні, часи роботи підприємства, розширення продажу сезонних товарів на початку сезону, використання нетрадиційних форм та каналів збуту товарів, організація виїзної торгівлі в місцях дозвілля та відпочинку тощо.

Рефінансування дебіторської заборгованості може здійснюватися шляхом факторингу, дисконтуванням векселів, форфейтингом, застосуванням овердрафту, розширенням кола споживачів та здійсненням контролю розрахунків.

Факторинг становить фінансову операцію, за якої підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжним документам банку. Під час використання факторингу клієнт передає дебіторську заборгованість факторинговій компанії, після чого отримує більшу частину платежу, як правило, 70–90% вартості заборгованості у вигляді кредиту, решту грошових коштів перераховують після стягнення боргу за вирахуванням плати за факторингові послуги.

Облік векселів, що надаються покупцям, становлять фінансову операцію з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту за визначеною ціною і являють собою форму комерційного кредиту.

Перевагами використання векселю є те, що він засвідчує безумовне грошове зобов’язання векселедавця сплатити векселедержателю після настання строку визначену суму грошей.

Форфейтинг становить фінансову операцію по експертному товарному кредиту шляхом передачі переказного векселя банку зі сплатою комісійної винагороди [8, с. 61].

Овердрафт є формою короткострокового кредиту, що надається надійному клієнту банком понад його залишок на поточному рахунку в цьому банку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку. При цьому банк проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку. Вартість овердрафту вища за вартість звичайного кредиту, тому його застосування доцільне лише у крайніх випадках, коли в підприємства виникла нагальна потреба у вільних обігових коштах [9].

Здійснення контролю розрахунків полягає в постійному моніторингу ситуації по розрахун-

ках та швидкого реагування у разі можливості настання несприятливої для підприємства події.

Також під час підвищення розмірів вхідних потоків доцільно: здійснювати диверсифікацію асортименту шляхом внесення до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів; удосконалювати склад товарообороту; оптимізувати графік роботи підприємства, постійне оновлення та доповнення асортименту.

Доцільно використовувати резерви зростання рівня доходу від реалізації товарів, а саме: скорочення кількості посередників під час закупівлі товару; використання системи цінових знижок у процесі закупівлі товарів; здійснення зовнішньоекономічної діяльності із закупівлі товарів за сприятливого для цього клімату; закупівлю товарів на сезонних розпродажах, створення сезонних товарних запасів; розвиток власного виробництва.

Зменшення вихідних грошових потоків можливе за рахунок: зменшення постійних витрат; зменшення рівня умовно-змінних витрат; відтермінування виплат дивідендів та відсотків [8, с. 62]. Загальне зменшення витрат можливо досягти за рахунок зниження витрат сировини та матеріалів, палива та енергії на одиницю продукції, зниження витрат заробітної плати на одиницю продукції, що поєднується з мобілізацією внутрішніх резервів підприємства, скороченням адміністративно-управлінських витрат, ліквідацією непродуктивних витрат і втрат.

Насамперед зменшення постійних витрат можна досягти за рахунок: скорочення чисельності працівників із погодинною формою оплати праці, насамперед управлінської ланки; зменшення розмірів посадових окладів та фіксованих надбавок; скорочення обсягу орендованої та складської площі; пошуку альтернативних варіантів оренди необхідних основних фондів із мінімальною ставкою орендної плати; мінімізації вартості залучених зовнішніх фінансових ресурсів; скорочення бюджету рекламних заходів; скорочення витрат на обслуговування автотранспортних засобів; обмеження та раціоналізації використання автотранспорту; впровадження режиму економії використання електроенергії, топливо-паливних та інших видів ресурсів; раціоналізації графіка проведення поточного та профілактичного ремонту обладнання тощо.

Зменшення рівня умовно-змінних витрат можливе за рахунок: скорочення розміру відрядних розцінок, рівня преміальних виплат, інших видів виплат персоналу, що залежить від обсягу діяльності; зниження рівня втрат товарів у процесі зберігання, передпродажної підготовки, реалізації; раціоналізації використання фасувального обладнання, пакувальних матеріалів; удосконалення управління товарними запасами; вибору оптимальних умов залучення зовнішніх автотранспортних засобів для перевезення товарів за критерієм мінімізації відрядних ставок оплати; раціоналізації внутрішніх

перевезень; скорочення часу розвантажувально-навантажувальних робіт тощо.

Із посиленням конкуренції та погіршенням економічної ситуації набуває актуальності питання оптимізації збутової політики підприємства. Оптимізувати збут можливо за рахунок активізації та перегляду маркетингової політики підприємства, що повинна бути спрямована на вирішення питань з додатковою рекламою, наданням додаткових послуг у межах наявних ресурсів, фірмової торгівлі. У результаті впровадження правильної маркетингової стратегії підприємство зможе збільшити реалізацію продукції та вийти із кризової ситуації.

Також до етапів збутової політики слід додати процес реалізації готової продукції на складах, що може включити роздрібну торгівлю в новостворених пунктах чи самих складах, надання додаткових знижок за купівлю оптом чи продаж за зниженими цінами у разі купівлі зі складу, що зменшить витрати на транспортування, тощо.

Наступним напрямом покращання фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів, що включає в себе: реструктуризацію активів підприємства; зміну структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів [10, с. 28].

Внутрішні резерви підприємства складаються з явних та прихованих. Виявлення явних резервів здійснюється через ліквідацію втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачання. Для економії матеріальних ресурсів необхідне вдосконалення технологічного оснащення виробництва та поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення. Технологічне оснащення виробництва включає в себе низку дій, пов'язаних із виробничо-технічними заходами, а саме локалізацію морального та фізичного старіння і зносу обладнання, тобто його вдосконалення, впровадження нової техніки та технологій, що дадуть змогу застосувати більш економні види сировини, палива, зменшать відходи та матеріальні втрати ресурсів, дадуть змогу їх повторного використання. До організаційно-економічних напрямів економії ресурсів можна віднести: використання якісної сировини і матеріалів, підвищення наукового рівня обізнаності персоналу, що дасть змогу переглянути нормування ресурсів і перепланувати матеріаломісткість продукції, впровадити та розробити науково обґрунтовані норми втрат сировини та матеріалів у відповідності до наявних технологій. Шляхами вдосконалення фінансового стану підприємства через виявлення прихованих резервів є: здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі; використання зворотного лізингу.

Завершальною групою напрямів покращання фінансового стану підприємства є їх економічна інтеграція.

У період поширення світових інтеграційних процесів, поглиблення взаємодії підприємств задля повнішого задоволення власних потреб у відповідній сировині, матеріалах, товарах і послугах застосовується і на рівні країни, галузі, регіону та окремо взятих підприємств у формі горизонтальної та вертикальної інтеграції.

Важливість горизонтальної та вертикальної інтеграції полягає в тому, що в період поступового насичення багатьох товарних ринків та все більшої присутності на внутрішньому ринку іноземних фірм спостерігається підвищення інтенсивності конкуренції та неможливості вітчизняного виробника конкурувати з ними через високу собівартість власної продукції. Все це вимагає розроблення нових підходів та нових стратегічних маркетингових рішень задля підвищення власної конкурентоспроможності. Одним із таких рішень для зменшення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на підприємство та покращання його фінансового стану є використання механізму інтеграції, що сприяє побудові закінчених технологічних ланцюгів, забезпеченню координації обсягу продаж, зниженню затрат на одиницю продукції, зростанню продуктивності праці, підвищенню стійкості підприємств, отриманню ним фінансової стабільності, зниженню рівня невизначеності в постачанні та збуті продукції, зміцненню позицій об'єднання підприємств на ринку даного виду товарів і послуг, диверсифікації виробництва для зниження ризиків. Саме інтеграційні процеси на підприємстві дадуть змогу покращити якість продукції за рахунок використання модернізованого обладнання, зменшити їх собівартість, залучити додаткові кошти та ресурси у виробництво, підвищити конкурентоспроможність за рахунок об'єднання фірм та покращення потенціалу тощо.

Основними цілями під час взаємодії підприємств є: можливість зменшити витрати; поліпшення власної технологічної бази за рахунок економії коштів під час закупівлі матеріалів, сировини, тобто здійснити певний перерозподіл коштів; зменшення обсягу конкуренції в результаті об'єднання та злиття підприємств на одній виробничій та організаційній основі; можливість зменшення витрат під час постачання, невизначеності у збуті тощо.

У процесі розвитку інтегрованого виробництва можна виділити чотири стадії формування інтеграційних зв'язків: встановлення зв'язків між раніше не пов'язаними виробничогосподарськими одиницями; посилення існуючих зв'язків, набуття ними характеру системи; збільшення кількості і встановлення якісно нових зв'язків; поява нових інтегративних (цілісних) властивостей у системі, тобто зміна структури системи.

Горизонтальна інтеграція є поєднанням в одній формі виробництва різномірної продукції на єдиній сировинній чи технологічній основі і передбачає пошук можливостей здійснення

закупівель разом з іншим покупцем [11, с. 142]. Вона є досить привабливою для підприємств, в яких немає достатнього рівня забезпеченості власними обіговими коштами та від'ємне значення маневреності капіталу, тому ці підприємства об'єднуються шляхом злиття або придбання і в результаті створюються кращі можливості для здійснення їхньої діяльності. У результаті спільних закупівельних операцій збільшується обсяг поставок, що дає змогу отримати додаткові знижки від постачальників. Такі підприємства збільшують можливості збуту на ринку своєї продукції, а зі збільшенням обсягу реалізації підвищується й їхня кредитоспроможність, тобто можливість додаткового залучення кредитів, зменшується собівартість виробленої продукції, наданих послуг, при цьому підвищуються прибутковість та рентабельність. Збільшення капіталу за горизонтальною інтеграцією дає можливість для оновлення обладнання, а отже, і для підвищення якості продукції та послуг, можливості збільшення закупівель та ін. Отже, за рахунок горизонтальної інтеграції у підприємств з'являється можливість покращити свій фінансовий стан та підвищити ефективність власної діяльності.

Вертикальна інтеграція є поєднанням в одній формі різних галузей виробництва, що сприяє об'єднанню з ключовими постачальниками сировини та матеріалів. Також вона передбачає проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам [11, с. 145]. Перевагами вертикальної інтеграції є можливість контролювати ціни на сировину та матеріали, знижувати витрати і тим самим покращувати конкурентне становище, забезпечувати своєчасне постачання сировини, загалом підвищити якість продукції та наданих послуг, залучити нових клієнтів та частково диверсифікувати діяльність підприємства.

Модель вертикальної інтеграції дає змогу більш детально планувати виробництво, гарантуючи оптимальне завантаження виробничих потужностей, контролювати процеси виробництва; вирішувати проблеми неплатежів; контролювати процеси виробництва, переробки та реалізації; оперативно приймати управлінські рішення та отримувати максимальний економічний ефект.

**Висновки.** Отже, фінансовий стан підприємства – це його реальна і потенційна фінансова спроможність забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвиток та погашення зобов'язань перед іншими підприємствами і державою. Для будь-якого підприємства систематична оцінка фінансового стану є важливим етапом для прогнозування власної діяльності та дослідження її результативності, що в подальшому дасть змогу залучити інвесторів та заручитися додатковою підтримкою постачальників та кредиторів і простежувати ефективність і правильність управлінських

рішень. Основними напрямками покращання фінансового стану підприємства є збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків; мобілізація внутрішніх резервів та економічна інтеграція. Важливість та актуальність економічної інтеграції, а саме горизонтальної та вертикальної її видів, полягає у постійній зміні ринкової ситуації, яка характеризується підвищенням конкуренції та неспроможністю більшості вітчизняних виробників конкурувати на ринку з іноземними товарами. Тому для покращання власних умов функціонування, а саме зменшення виробничих витрат, зокрема собівартості продукції, підвищення якості продукції, технологічного оснащення тощо, постає необхідність в об'єднанні зусиль підприємств заради досягнення поставленої мети.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М.Я. Коробов. – К. : Знання, 2010. – 354 с.
2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін ; 6-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/fp/str/21.html>. – 12.04.2013.
3. Розвиток підприємництва : Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Григораш Т.Ф. Оцінювання рентабельності власного капіталу підприємств України за видами економічної діяльності / Т.Ф. Григораш // Ефективна економіка. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4793>.
5. Троц І.В. Статистичний огляд банкрутства українських підприємств: національний та регіональний аспект / І.В. Троц // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 3–4. – С. 170–178.
6. Федоренко В.І. Оцінка та динаміка фінансового стану підприємства / В.І. Федоренко. – К. : Либідь, 2010. – 227 с.
7. Зянько В.В. Оцінка кредитоспроможності підприємств на основі аналізу грошових потоків та застосування рейтингових вимірників / В.В. Зянько [та ін.] // Вісник ВПІ. – 2010. – № 5. – С. 34–41.
8. Карпенко Г.В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. – 2010. – № 1. – С. 61–62.
9. Бутенко О.І. Деякі особливості овердрафтного кредитування / О.І. Бутенко // Українська наука в мережі Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-butenko-oi-deyaki-osoblivosti-overdraftnogo-kredituvannya/>.
10. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства / В.С. Марцин // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 7. – С. 26–29.
11. Кузьменко В.П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн / В.П. Кузьменко. – К. : Знання, 2010. – 256 с.