



До 15-річчя
Дніпропетровського університету
економіки та права

Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ

*Затверджено
Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів,
які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра
з напрямку підготовки «Фінанси і кредит»*

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 65.053я73
К 77
УДК 336.01(075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-1448 від 30 серпня 2007 р.)*

Рецензенти:

Омелянвич Л.О. — доктор економічних наук, професор;
Козьменко С.М. — доктор економічних наук, професор;
Скалозуб В.В. — доктор технічних наук, професор

Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.

К 77 Фінансовий аналіз. Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 392 с.

ISBN 978-966-364-698-5

Підручник є базовим курсом дисципліни, що динамічно розвивається, присвячений опису логіки і принципів управління фінансами підприємств. У ньому викладено концептуальні основи цього розділу науки з використанням зарубіжного досвіду і вітчизняної практики. Детально розглянуто принципи фінансового аналізу і фінансового планування, моделі оцінки фінансових активів і пасивів, критерії аналізу і рейтингової оцінки фінансового стану підприємства, способи управління оборотними коштами, базові концепції теорії ефективного ринку капіталу, структури капіталу. Наведено методику аналізу фінансового стану підприємства в цілому. Розглянуто роль аналізу в прийнятті довгострокових фінансових рішень, а також питання з управління власним капіталом, прибутком, довгостроковим і короткостроковим позиковим капіталом, визначення ціни і структури капіталу. Показано особливості фінансового аналізу при управлінні ризиками.

Підручник адресований студентам, аспірантам і викладачам вищих навчальних закладів, призначений для наукових і практичних працівників, що спеціалізуються у сфері управління фінансами, може бути корисний слухачам курсів з підготовки і перепідготовки фахівців у галузі економіки, фінансів і бухгалтерського обліку, підприємцям, які мають діловий досвід, зміцнюють і розширюють свій бізнес, а також широкому колу осіб, які цікавляться питаннями комплексного фінансового аналізу в діяльності бізнесових структур.

ББК 65.053я73

ISBN 978-966-364-698-5

© Крамаренко Г.О., Чорна О.Є., 2008
© Центр учбової літератури, 2008

ВСТУП

Фінансова діяльність підприємств включає сукупність операцій з надходження і витрачання засобів виробництва, у вартісній оцінці їх використання в процесі виготовлення і реалізації продукції. Аналіз фінансового стану підприємств здійснюється з метою поліпшення організації фінансів і підвищення ефективності їх використання. Зміст такого аналізу полягає у вивченні розміщення і використання засобів виробництва, платоспроможності підприємства, забезпеченості власними оборотними коштами, стану виробничих запасів, власних і позикових джерел їх формування. Важливе значення мають також вивчення дисципліни розрахунків з іншими підприємствами, організаціями і державою, використання господарських засобів за призначенням, виявлення шляхів підвищення ефективності витрачання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від виробничих або комерційних результатів діяльності, ефективності організації і використання фінансових ресурсів. Чим вище показники виробництва і реалізації продукції, нижче собівартість, тим вище рентабельність і прибуток, тим краще фінансовий стан підприємства. Разом з тим надійний фінансовий стан, своєчасне правильне регулювання фінансів в процесі господарської діяльності дозволяє своєчасно і повно виконувати всі господарські операції, зобов'язання з оплати праці, здійснювати капітальні вкладення та ін.

У процесі господарської діяльності часто використовуються не тільки власні кошти підприємств, але і позикові кошти у вигляді кредитів банку та інших джерел. Обов'язковою умовою при цьому є своєчасне їх повернення за рахунок власних накопичень.

Раціональна фінансова діяльність сприяє реалізації основного принципу господарської діяльності — самостійності підприємств. За цим принципом вкладені ресурси окупаються

прибутком. Потреби у власних фінансових ресурсах для формування ефективності використання всіх господарських засобів, розширення виробництва і поліпшення роботи підприємства повинні задовольнятися в першу чергу за рахунок грошових надходжень від власної діяльності і реалізації продукції (робіт, послуг).

Фінансовий аналіз є істотним елементом фінансового менеджменту і аудиту. Практично всі користувачі фінансових звітів підприємств використовують методи фінансового аналізу для прийняття управлінських рішень.

Користувачі інформації, зацікавлені в діяльності підприємства, виступають суб'єктами аналізу. До *першої групи* користувачів відносять власників фінансів підприємства, кредиторів (банки та ін.), постачальників, клієнтів (покупців), податкові органи, працівників підприємства і його керівництво. Кожен суб'єкт аналізу вивчає інформацію, виходячи із своїх інтересів. Керівництво підприємства може поглибити аналіз звітності, використовуючи дані виробничого обліку в рамках управлінського аналізу.

До *другої групи* користувачів відносять суб'єктів аналізу, які, хоча безпосередньо і не зацікавлені в діяльності підприємства, повинні за договором захищати інтереси першої групи користувачів звітності. Це – аудиторські фірми, консультанти, біржі, юристи, преса, асоціації, профспілки.

Іноді для реалізації цілей фінансового аналізу недостатньо використовувати тільки бухгалтерську звітність. У цьому випадку залучається додаткова інформація.

Для економіки України на етапі переходу до ринку фінансове планування особливо актуальне. Керівникам економічних структур підприємства вкрай необхідно передбачати, як розвиватиметься процес приватизації і демонополізації і результати становлення різноманітних форм власності, наслідків технологічного оновлення виробництва і т. д. У міру стабілізації ситуації в економіці можливості для виявлення закономірностей і тенденцій соціально-економічного розвитку розширюються, підвищується ступінь передбачуваності змін в економіці. Посилюється потреба в глибшому і всебічному опрацюванні довгострокової і багатопланової фінансової політики. З переходом до нового етапу ринкових реформ на всіх рівнях управління зростає роль фахівців, які вміють приймати оптимальні рішення, що стосуються майбутнього, постійно погоджувати поточну діяльність із стратегічними цілями. Розвитку навичок стратегічного і аналітичного мислення і сприяє книга «Фінансовий аналіз».

1

РОЗДІЛ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

- ТЕМА 1. *ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ
В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА*
- ТЕМА 2. *ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ*

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. НЕОБХІДНІСТЬ І СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Фінанси є індикатором конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку. Тому стійкий фінансовий стан підприємства є запорукою його життєдіяльності в умовах ринкової економіки.

Економіка України розвивається за законами ринку, що регулюють економічні відносини між виробниками і споживачами продукції. Кожний з них має свої економічні інтереси, які можуть не збігатися. Ринок є своєрідним інструментом узгодження інтересів виробництва і споживання і вищою стадією розвитку товарно-грошових відносин. Функціонування ринку веде до становлення ринкової економіки. Її ефективність базується на таких принципах:

- рівність виробників і споживачів продукції перед зовнішніми факторами;
- рівність цін на підставі збалансованості попиту і пропозиції;
- економічне регулювання самостійних дій суб'єктів ринкових відносин;
- використання законодавчої бази для економічного регулювання;
- наявність конкуренції як умови економічного процесу і економічного регулювання.

Ефективна фінансово-господарська діяльність підприємства повинна базуватися на системі найважливіших фінансово-економічних показників. Від їх правильного вибору залежить прийняття управлінських рішень, що стосуються складу, структури і вартості активів, капіталу підприємства, величини власного капіталу, довгострокових і короткострокових позикових коштів, обсягу виручки і прибутку від реалізації і способів їх досягнення.

У ринкових умовах запорукою виживання і основою стабільного стану підприємства слугує його фінансова стійкість. Вона відображає стан фінансових ресурсів підприємства, при якому є можливість вільно маневрувати коштами, ефективно їх використовувати, забезпечуючи безперервний процес виробництва і реалізації продукції, враховуючи витрати на його розширення і оновлення.

Фінансовий стан являє собою найважливішу характеристику економічної діяльності підприємства в зовнішньому середовищі. Воно визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів щодо фінансових та інших відносин.

Фінансовий аналіз є методикою оцінки поточного і перспективного фінансового стану підприємства на підставі вивчення залежності і динаміки показників фінансової інформації. Він покликаний виявити сильні і слабкі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. Аналіз фінансового стану – це глибоке, науково обгрунтоване дослідження фінансових ресурсів в єдиному виробничому процесі. Для проведення фінансового аналізу необхідно:

- володіти його інструментарієм;
- мати відповідне інформаційне забезпечення;
- мати в своєму розпорядженні кваліфікований штат аналітиків.

Основною метою фінансового аналізу є отримання певної кількості ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і витрат, змін в структурі активів і пасивів, в розрахунках з дебіторами і кредиторами. При цьому в оцінці поточного фінансового стану підприємства особливу роль відіграє прогноз на найближчу і віддаленішу перспективу, тобто очікувані параметри фінансового стану.

Рух трудових і матеріальних ресурсів на підприємстві супроводжується утворенням і витрачанням коштів. Це свідчить про те, що фінансовий стан господарюючого суб'єкта відображає різні сторони його діяльності.

Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський обумовлює відповідний поділ аналізу господарської діяльності (рис. 1.1).

Зовнішній фінансовий аналіз здійснюється з урахуванням таких параметрів:

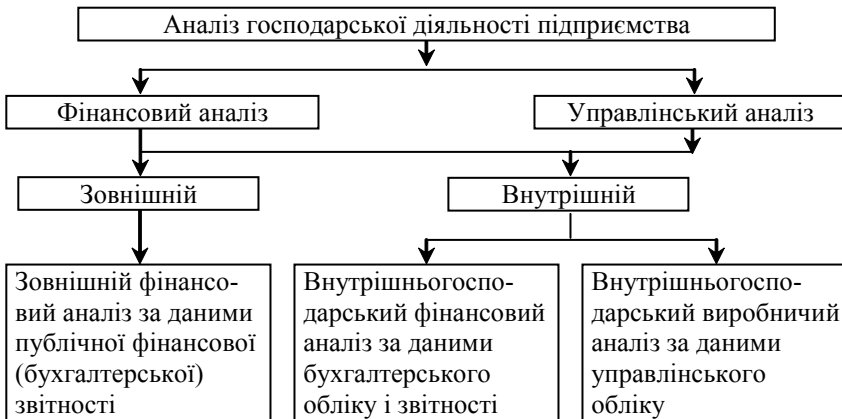


Рис. 1.1. Види аналізу господарської діяльності підприємства

- вивчення цін на продукцію, товари і послуги;
- вивчення ставок оподаткування і процентних ставок за банківськими кредитами і депозитами, курсу емісії цінних паперів;
- вивчення діяльності конкурентів на товарному і фінансовому ринках і т. д.

Завдання **зовнішнього фінансового аналізу** визначаються інтересами користувачів аналітичним матеріалом. До основних завдань належать: оцінка фінансових результатів; оцінка фінансового стану; оцінка ділової активності; фінансове прогнозування.

Внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини фінансового стану, що склався, ефективності використання основних і оборотних коштів, взаємозв'язок показників обсягу, вартості і прибутку. Як джерела інформації для цих цілей додатково використовують дані фінансового обліку (нормативну і планову інформацію).

До внутрішніх користувачів відносять керівників підприємства всіх рівнів: бухгалтерії, фінансового, економічного відділів та інших служб, багатьох співробітників.

Питання для самоконтролю

1. Дайте поняття фінансів.
2. Які принципи лежать в основі становлення ринкової економіки?
3. Що є фінансовим станом підприємства?

4. *Що таке фінансовий аналіз підприємства?*
5. *У чому полягає основна мета фінансового аналізу?*
6. *Визначіть основні види аналізу господарської діяльності підприємства.*
7. *Які параметри включає зовнішній фінансовий аналіз?*
8. *Яке призначення внутрішнього фінансового аналізу?*

1.2. МЕТОДИ І ПРИЙОМИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Способи і прийоми аналізу фінансової діяльності підприємства можна умовно поділити на традиційні і математичні. До *основних традиційних способів і прийомів* відносять використання абсолютних, відносних і середніх величин; застосування порівняння, групування, індексного методу, методу ланцюгових підстановок, балансового методу.

Аналіз тих або інших показників економічної діяльності підприємства, явищ, процесів, ситуацій починається з використання абсолютних величин (обсяг виробництва за вартістю або в натуральному вимірі, сума виробничих витрат, валового доходу, прибутку).

Прийом порівняння полягає в зіставленні фінансових показників звітного періоду з їх плановими значеннями (норматив, норма, ліміт) і з показниками попереднього періоду. Для забезпечення правильності висновків аналізу необхідно встановити зіставність порівнюваних показників.

Прийом зведення і групування полягає в об'єднанні інформаційних матеріалів в аналітичні таблиці, що дає можливість зробити необхідні зіставлення і висновки, взаємозалежності і взаємодії між явищами, що вивчаються, об'єктами, показниками. З їх допомогою можна визначити вплив найбільш істотних факторів і виявити ті або інші закономірності і тенденції в розвитку фінансових процесів.

Індексний метод ґрунтується на відносних показниках, що відображають відношення рівня даного явища до рівня його у минулому або до рівня аналогічного явища, прийнятого за базу. Індексним методом є вплив різних чинників на сукупний показник, що вивчається. При цьому використовуються такі форми індексів: агрегатна, арифметична, гармонійна тощо.

Прийом ланцюгових підстановок використовується для визначення впливу окремих факторів на відповідний сукупний фінансовий показник. Цей прийом використовується в тих випадках,

коли зв'язок між показниками можна відобразити математично у вигляді функціональної залежності. Суть прийому ланцюгових підстановок полягає в послідовній заміні планової величини одного з доданків алгебри або одного із співмножників фактичною його величиною; решта всіх показників при цьому залишається незмінними. Така заміна дозволяє встановити ступінь впливу кожного фактора на сукупний фінансовий показник.

У практиці фінансового аналізу вироблено основну методику аналізу фінансових звітів. Виділяють такі основні методи¹:

– *горизонтальний (часовий) аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

– *вертикальний (структурний) аналіз* – визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат в цілому;

– *трендовий аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначенням тренду;

– *порівняльний аналіз* – аналіз впливу окремих факторів на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні способи і прийоми проведення фінансового аналізу?

2. Наведіть характеристику прийому порівняння.

3. У чому полягають особливості прийому зведення і групування?

4. Наведіть характеристику індексного методу.

5. Охарактеризуйте метод ланцюгових постановок.

1.3. СУТЬ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

Управління фінансами підприємства здійснюється за допомогою фінансового механізму, який включає дві підсистеми: керуючу і керовану. *Керуюча підсистема* (суб'єкт управління) включає фінансову службу підприємства і її підрозділи. *Керована підсистема* (об'єкт управління) складається з фінансових відносин,

¹Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М.: ИНФРА. – 1966. – С. 6.

джерел фінансових ресурсів, фінансових ресурсів і грошового обігу.

Суб'єктом управління є фінансова служба і її відділи, а також фінансові менеджери. Грошовий обіг підприємства як безперервний потік грошових виплат і надходжень, що проходять через розрахунковий і інші рахунки підприємства, є основним об'єктом управління у фінансовому менеджменті. Управляти грошовим обігом – це означає передбачати його можливі стани в найближчій і віддаленій перспективі, вміти визначати обсяг і інтенсивність надходжень і витрачання коштів.

Фінансовий механізм підприємства є системою управління його фінансовими відносинами через фінансові інструменти за допомогою фінансових методів. На рис. 1.2 наведено структуру фінансового механізму підприємства.

На рівні підприємства *фінансові відносини* охоплюють:

- відносини з іншими підприємствами і організаціями щодо постачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, реалізації продукції (послуг);
- відносини з банківською системою щодо розрахунків за банківські послуги, при отриманні і погашенні кредитів, купівлі і продажу валюти та інших операціях;
- відносини із страховими компаніями і організаціями щодо страхування комерційних і фінансових ризиків;
- відносини з товарними, сировинними і фондовими біржами щодо операцій з виробничими і фінансовими активами;
- відносини з інвестиційними інститутами щодо розміщення інвестицій;
- відносини з філіями і дочірніми підприємствами;
- відносини з персоналом підприємства;
- відносини з акціонерами підприємства;

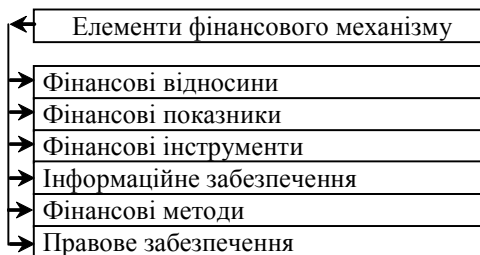


Рис. 1.2. Структура фінансового механізму підприємства

- відносини з податковою службою;
- відносини з аудиторськими службами та іншими господарюючими суб'єктами.

Усі перелічені види відносин виражаються в грошовій формі і є сукупністю виплат і надходжень коштів. Вони формують зовнішні і внутрішні фінансові відносини підприємства.

Загальним для фінансових відносин є те, що вони виникають як результат певних господарських операцій, ініційованих самим підприємством. Тому стан фінансів підприємства визначається перш за все станом його виробничо-господарської діяльності. Проте справедливо і зворотне твердження, що правильна і раціональна організація фінансів підприємства є визначальним, головним фактором його успішної виробничо-господарської діяльності.

Керуюча система робить вплив на господарську діяльність підприємства через *систему фінансових показників*, які використовуються при фінансовому аналізі, плануванні і управлінні підприємством. Фінансові показники підрозділяються на:

- показники оцінки майнового стану підприємства;
- показники ліквідності і платоспроможності підприємства;
- показники структури капіталу підприємства;
- показники стану оборотних коштів;
- показники рентабельності та ін.

Під *фінансовим інструментом* в найзагальнішому вигляді розуміється будь-який контракт, за яким відбувається одночасне збільшення фінансових активів одного підприємства і фінансових зобов'язань іншого.

До фінансових активів належать:

- грошові кошти;
- контрактне право отримати від іншого підприємства кошти або будь-який інший вид фінансового активу;
- контрактне право обміну фінансовими інструментами з іншим підприємством на вигідних умовах;
- акції інших підприємств.

До фінансових зобов'язань належать:

- контрактні зобов'язання виплатити кошти або надати якийсь інший вид фінансових активів іншому підприємству;
- контрактне зобов'язання обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно не вигідних умовах (наприклад, вимушений продаж дебіторській заборгованості).

Таким чином, фінансові інструменти є документи, що мають грошову вартість (або підтверджують рух коштів), за допо-

могою яких здійснюються операції на фінансовому ринку. Виділяються первинні і вторинні (виробничі) фінансові інструменти. До первинних відносять: гроші, цінні папери, кредиторську і дебіторську заборгованість за поточними операціями та ін.

Формування і використання в ринковій економіці похідних фінансових інструментів, тобто похідних від базових інструментів, використовуваних у банківській сфері, фінансових відділах промислових і торгових підприємств, сприяє становленню активного ринкового середовища. До них належать ф'ючерсні контракти, фінансові опціони, форвардні контракти, процентні і валютні свопи.

Процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення ефективних управлінських рішень з усіх аспектів фінансової діяльності підприємства, являє собою *інформаційне забезпечення*.

Формування системи інформативних показників для конкретного виду діяльності пов'язано з організаційно-правовою формою, галузевими особливостями, обсягом, ступенем диверсифікації господарської діяльності і іншими умовами. Тому вся сукупність показників, що включаються в інформаційну базу фінансового механізму, групується за видами джерел інформації. Виділяються такі групи показників:

- показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни;
- показники, що характеризують галузеву приналежність підприємства;
- показники, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку;
- показники, що формуються з внутрішніх джерел інформації підприємства за даними управлінського і фінансового обліку.

Фінансові методи включають методи фінансового управління, до яких відносять: фінансовий облік, аналіз, планування, прогнозування, фінансовий контроль, фінансове регулювання, систему розрахунків, кредитування, оподаткування, матеріальне стимулювання і відповідальність, страхування, заставні операції, трансфертні операції, лізинг, оренду, факторинг тощо. Елементами перелічених методів є спеціальні прийоми фінансового управління: кредити і позики, процентні ставки, дивіденди, котирування валютних курсів та ін.

Правове забезпечення фінансового управління – це чинне законодавство, що регулює підприємницьку діяльність. Складність

фінансової діяльності підприємства в умовах переходу до ринку полягає у необхідності державного регулювання, що здійснюється за такими напрямками:

- регулювання фінансових аспектів створення підприємств;
- податкове регулювання;
- регулювання порядку амортизації основних засобів і нематеріальних активів;
- регулювання грошового обігу і форм розрахунків між підприємствами і організаціями;
- регулювання валютних операцій, здійснюваних підприємствами;
- регулювання інвестиційної діяльності підприємств;
- регулювання кредитних операцій;
- регулювання процедур банкрутства підприємства.

Законодавство, що регулює фінансову діяльність підприємства, включає: закони, укази Президента, постанови уряду, накази і розпорядження міністерств і відомств, інструкції, методичні вказівки тощо.

Сучасне вітчизняне фінансове право налічує величезну кількість законодавчих і інших нормативних актів. Через специфіку реального часу ці акти дуже часто піддаються коригуванню. Проте в цілому вони створюють основу державного регулювання різних аспектів фінансової діяльності підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Які підсистеми включає фінансовий механізм?
2. Дайте характеристики керуючої і керованої підсистем.
3. Назвіть основні елементи фінансового механізму.
4. Які напрями і сфери діяльності охоплюють фінансові відносини підприємства?
5. З яких категорій формується система фінансових показників?
6. З чого формуються фінансові активи?
7. Що належить до фінансових зобов'язань?
8. Наведіть основні групи показників, що формують інформаційну базу фінансового механізму підприємства.
9. У чому полягають фінансові методи управління?
10. Що є правовим забезпеченням фінансового управління підприємством?

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

2.1. НАЦІОНАЛЬНІ І МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

Внаслідок глобалізації і розширення світових фінансових ринків зростає потреба у достовірних засадах для визначення і порівняння фінансових результатів діяльності і фінансового стану компаній, що відображаються в їхній фінансовій звітності. У червні 2000 р. Європейський Союз оголосив про свої плани щодо переходу всіх компаній держав-членів ЄС, зареєстрованих на фондових біржах, з 2005 р. на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) при складанні консолідованої фінансової звітності. Усі країни СНД вже прийняли або МСБО без змін, або розробили національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО в Україні), засновані на МСБО. У січні 2003 р. Кабінет Міністрів України постановив, що, починаючи з 2005 р., всі акціонерні компанії України зобов'язані складати фінансову звітність відповідно до МСБО.

Фінансова звітність — це мова бізнесу, що використовується для отримання необхідної інформації при прийнятті управлінських і інших рішень. Процес складання фінансової звітності вимагає від керівництва підприємства застосування професійних знань, навичок і передбачає використання кількісної і якісної інформації про події і операції, пов'язані з діяльністю підприємства.

МСБО було розроблено з метою гармонізації стандартів бухгалтерського обліку і облікової політики, використовуваної в різних країнах, а також для досягнення можливості порівняння показників діяльності різних підприємств. Спочатку МСБО було видано Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), наступником якого з 2001 р. є Рада з МСБО¹.

¹International Accounting Standards Board (www.iasb.org).

КМСБО був установлений в 1973 р. професійними бухгалтерськими організаціями з 10 країн для роботи з удосконалення і міжнародної гармонізації фінансової звітності. Розробка МСБО є міжнародним процесом, до якого залучено представників бухгалтерської професії, укладачів і користувачів фінансової звітності, а також національні комітети з розробки стандартів бухгалтерського обліку країн—членів МФБ.

Нові стандарти, що видаються з 2001 р., отримали назву Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). У 2001 р. на нараді Ради з МСБО було прийнято резолюцію, яка встановлює, що попередні МСБО і роз'яснення Комітету з інтерпретації стандартів застосовуються до тих пір, поки вони не будуть поліпшені або вилучені. Рада з МСБО може вносити зміни і вилучати стандарти та інтерпретації, видані відповідно до попередньої конституції КМСБО, а також видавати нові стандарти і інтерпретації до них.

Переваги використання фінансової звітності, складеної відповідно до МСБО, такі:

- об'єктивність, зіставність і відповідність потребам користувачів фінансової звітності, підготовленої відповідно до МСБО;
- задоволення потреб користувачів фінансової звітності завдяки активному підходу Ради з МСБУ до відстежування змін цих потреб;
- полегшення процесу гармонізації стандартів і, таким чином, підвищення зіставності і «прозорості» незалежно від країни або галузі;
- сприяння підвищенню ступеня довіри і зрозумілості серед іноземних користувачів;
- доступ до міжнародних ринків капіталу.

У даний час на території України діє **Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО)** — нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи і методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та не суперечить міжнародним стандартам.

П(С)БО розроблено відносно недавно і значною мірою вони базуються на МСБО. П(С)БО схвалені Методологічною радою з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України і повинні застосовуватися для складання звітності підприємствами всіх форм власності (окрім бюджетних установ).

Існуючі П(С)БО ґрунтуються на МСБО. Проте в П(С)БО відсутні деякі концепції подання фінансових звітів і їх якісні

характеристики. Наприклад, в П(С)БО не розкрито базову концепцію складання фінансових звітів — правдиве і справедливе подання. Такі принципи, як істотність, агрегація, згортання і надання порівняльної інформації при складанні фінансових звітів застосовуються тільки частково.

Зокрема необхідно відзначити таке:

– згідно з МСБО, кожен істотну статтю у фінансових звітах необхідно представляти окремо; неістотні суми слід об'єднувати з сумами подібного характеру і функціонального призначення. Дане питання висвітлюється в П(С)БО, але фактично не знаходить свого застосування на практиці, оскільки форми фінансових звітів встановлено і затверджено Міністерством фінансів;

– МСБО вимагають включати порівняльну інформацію в інформацію оповідного і описового характеру, якщо вона є доречною для розуміння фінансових звітів поточного періоду. Порівняльні показники, які наводяться при розкритті інформації у фінансових звітах, допомагають користувачам правильно оцінити результати діяльності підприємства за період, що дає впевненість при прийнятті рішень. Проте відповідно до П(С)БО розкриття порівняльної інформації в Примітках до фінансових звітів не є обов'язковою вимогою;

– МСБО 1 містить роз'яснення щодо того, в яких випадках підприємство може відхилитися від вимог МСБО з метою досягнення справедливого подання інформації у фінансових звітах. У П(С)БО такі інструкції відсутні. Таким чином, існує вірогідність того, що інтерпретація справедливого уявлення в контексті П(С)БО та інтерпретація справедливого уявлення в контексті МСБО відрізняться;

– П(С)БО передбачають тільки один обов'язковий формат для подання фінансових звітів, що виключає можливість агрегації і згортання. МСБО передбачають гнучкіший формат надання фінансових звітів, що дозволяє відображати специфічні особливості підприємства і запобігає накопиченню недоречної інформації. Формат МСБО надає користувачам доречнішу для прийняття рішень інформацію.

Питання для самоконтролю

- 1. Обґрунтуйте необхідність переходу України на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.*
- 2. З якою метою було розроблено стандарти МСБО?*

3. У чому полягають переваги використання фінансової звітності, складеної відповідно до МСБО?

4. Розкрийте зміст використання Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

2.2. ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

Джерелом інформації для аналізу фінансового стану слугують бухгалтерський баланс і додатки до нього, статистична і оперативна звітність. Бухгалтерська звітність є системою показників, що відображають майнове і фінансове становище підприємства на звітну дату, а також фінансові результати його діяльності за звітний період.

У табл. 2.1 наводяться форми фінансової звітності (повний перелік чинних П(С)БО подано в дод., табл. 1, а МСБО – в дод., табл. 2, 3).

Таблиця 2.1

Форми фінансової звітності

Назва звіту	Інформація, яка знаходиться у звіті	П(С)БО
Баланс (форма 1)	Стан активів, зобов'язань і власного капіталу підприємства на певну дату	№ 2
Звіт про фінансові результати (форма 2)	Доходи, витрати, прибутку і збитки від діяльності підприємства за звітний період	№ 3
Звіт про рух коштів (форма 3)	Зміни, що відбуваються в коштах підприємства в результаті операційної, інвестиційної і фінансової діяльності за звітний період	№ 4
Звіт про власний капітал (форма 4)	Зміни у складі власного капіталу підприємства за звітний період	№ 5
Примітки до фінансових звітів (форма 5)	Детальніша інформація про фінансовий стан і діяльність підприємства, відображена в балансі і звіті про фінансові результати	Наказ Мінфіну № 602 від 28.10.2003 р.

Фінансові звіти є структурованим відображенням фінансового стану, результатів діяльності і грошових потоків підприємства з метою забезпечення інформацією широкого кола користувачів для прийняття економічних рішень.

Кожен компонент фінансових звітів має своє призначення (рис. 2.1).

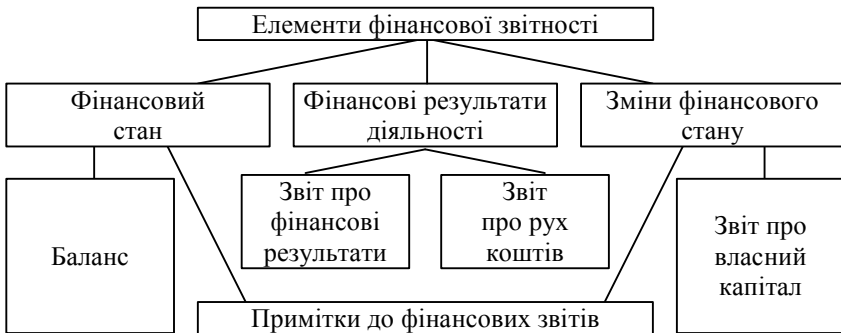


Рис. 2.1. Компоненти фінансових звітів

Кожен компонент фінансових звітів повинен бути чітко ідентифікований. Крім того, необхідно відображати і повторювати там, де це необхідно для розуміння поданої інформації, таке:

- назва або інші ідентифікаційні ознаки звітуючого підприємства;
- охоплення фінансовими звітами одного підприємства або групи підприємств;
- дату балансу або період, за який складено фінансові звіти, залежно від того, що доречніше для відповідного компонента фінансових звітів;
- валюта звітів;
- рівень точності, який використовувався для наведення цифрових даних у фінансовій звітності.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні форми документів фінансової звітності і наведіть їх коротку характеристику.

2. Які елементи необхідно враховувати як важливий компонент фінансових звітів?

2.2.1. БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА

У балансі подано кінцеві результати всіх фінансових рішень, які приймалися керівництвом підприємства впродовж звітного періоду. Баланс відображає фінансовий стан підприємства на певний момент часу (зазвичай на кінець року або кварталу).

Схемний укрупнений баланс підприємства згідно з П(С)БО наведено в табл. 2.2. Повну форму балансу і методику розрахунку подано в табл. 2.3.

Таблиця 2.2

Структура балансу підприємства (згідно з П(С)БО)

Актив	Пасив	
I. Необоротні активи	Власний капітал	I. Власний капітал
II. Оборотні активи		II. Забезпечення поточних витрат і платежів
III. Витрати майбутніх періодів	Зобов'язання	III. Довгострокові зобов'язання
		IV. Поточні зобов'язання
		V. Доходи майбутніх періодів
Баланс	Баланс	

Активи балансу складаються з трьох розділів. Поділ статей I і II розділів умовно можна здійснити за ознакою тривалості обороту і перенесення своєї вартості на готову продукцію. Активи, використовувані підприємством протягом тривалого періоду (більш за один рік або один операційний цикл) і що переносять свою вартість частинами, враховуються в першому розділі балансу. Усі інші активи, призначені для реалізації або використання протягом короткого періоду (менше одного року або одного операційного циклу) і що переносять свою вартість за один оборот повністю, відображаються в другому розділі.

У розділі III «Витрати майбутніх періодів» представлено активи, які призначені на певні витрати або внаслідок певних умов ще не можуть кваліфікуватися як повноцінні витрати. Наприклад, авансові оплати за послуги, які підприємство ще не використало в звітному періоді (оплата річного внеску за страхування автомобілів, вартість попередньої оплати періодичних видань та ін.).

Пасиви балансу складаються з п'яти розділів. У розділі I «Власний капітал» згруповано статті балансу, в яких наведено вартість внесків власників в капітал підприємства. У цьому розділі також подано суми, на які було проведено дооцінки необоротних активів і інші фінансові дані, що впливають на величину капіталу підприємства. Важливою статтею, що належить до цього розділу, є «Нерозподілений прибуток (непокритий

Таблиця 2.3

Баланс підприємства (згідно з П(С)БО)

АКТИВ	Код рядка	Розрахунок
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ		
Нематеріальні активи:		
залишкова вартість	010	= 011 – 012
первинна вартість	011	
знос	012	
Незавершене будівництво	020	
Основні засоби:		
залишкова вартість	030	= 031 – 032
первинна вартість	031	
знос	032	
Довгострокові фінансові інвестиції:		
що враховуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	
інші фінансові інвестиції	045	
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	
Відстрочені податкові активи	060	
Інші необоротні активи	070	
Всього за розділом I	080	= 010 + 020 + 030 + 040 + 045 + 050 + 060 + 070
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ		
Запаси:		
виробничі запаси	100	
тварини на вирощуванні і відгодівлі	110	
незавершене виробництво	120	
готова продукція	130	
товари	140	
Векселі отримані	150	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		
чиста реалізаційна вартість	160	= 161 – 162
первинна вартість	161	
резерв сумнівних боргів	162	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом	170	
за виданими авансами	180	
за нарахованими доходами	190	

Продовження табл. 2.3

АКТИВ	Код рядка	Розрахунок
за внутрішніми розрахунками	200	
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	
Поточні фінансові інвестиції	220	
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
у національній валюті	230	
в іноземній валюті	240	
Інші оборотні активи	250	
Всього за розділом II	260	= 100 + 110 + 120 + 130 + 140 + 150 + 160 + 170 + 180 + 190 + 200 + 210 + 220 + 230 + 240 + 250
III. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	270	
БАЛАНС	350	= 080 + 260 + 270
ПАСИВ	Код рядка	Розрахунок
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ		
Статутний капітал	300	
Пайовий капітал	310	
Додатковий вкладений капітал	320	
Інший додатковий капітал	330	
Резервний капітал	340	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	при негативному значенні пишеться в дужках ()
Неоплачений капітал	360	
Вилучений капітал	370	
Всього за розділом I	380	= 300 + 310 + 320 + 330 + 340 ± 350 – 360 – 370
II. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ		
Забезпечення виплат персоналу	400	
Інші забезпечення	410	
Цільове фінансування	420	
Всього за розділом II	430	= 400 + 410 + 420

Закінчення табл. 2.3

ПАСИВ	Код рядка	Розрахунок
III. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ		
Довгострокові кредити банків	440	
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	
Відстрочені податкові зобов'язання	460	
Інші довгострокові зобов'язання	470	
Всього за розділом III	480	= 440 + 450 + 460 + 470
IV. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ		
Короткострокові кредити банків	500	
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	
Векселі видані	520	
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
за отриманими авансами	540	
з бюджетом	550	
за позабюджетними платежами	560	
зі страхування	570	
з оплати праці	580	
з учасниками	590	
за внутрішніми розрахунками	600	
Інші поточні зобов'язання	610	
Всього за розділом IV	620	= 500 + 510 + 520 + 530 + 540 + 550 + 560 + 570 + 580 + 590 + 600 + 610
V. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	630	
БАЛАНС	640	= 380 + 430 + 480 + 620 + 630

збиток)». У цьому розділі балансу відображається накопичена сума прибутку або видатків підприємства за весь період його діяльності.

Розділ II пасиву «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» містить інформацію про наявність у звітному періоді майбутніх витрат і платежів, величина яких на дату складання балансу може

бути визначена тільки шляхом попередніх прогнозних оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування, отримані з власних коштів, а також інших джерел.

Розділ III «Довгострокові зобов'язання» відображає довгострокові кредити банків, відстрочені податкові платежі та інші зобов'язання, термін погашення яких більше дванадцяти місяців з моменту складання балансу.

Розділ IV «Поточні зобов'язання» визначає заборгованість, яку необхідно погасити протягом одного року. Сюди включаються короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги та інші поточні зобов'язання за різними розрахунками.

До розділу V «Доходи майбутніх періодів» включаються доходи, отримані впродовж поточного або попередніх періодів, або які належать до майбутніх звітних періодів.

Основу балансу становить класичне балансове рівняння:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал.} \quad (2.1)$$

Відповідно до МСБО 1 форма балансу має включати, як мінімум, рядки з такими показниками:

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- фінансові активи (за винятком сум інвестицій, які враховуються за методом участі в капіталі, торгової і іншої дебіторської заборгованості, грошових коштів і їх еквівалентів);
- інвестиції, які враховуються за методом участі в капіталі;
- запаси;
- торгова і інша дебіторська заборгованість;
- грошові кошти та їх еквіваленти;
- торгова і інша кредиторська заборгованість;
- податкові зобов'язання і активи, згідно з вимогами МСБО 12 «Податки на прибуток»;
- резерви;
- довгострокова заборгованість, на яку нараховуються відсотки;
- частка меншості;
- випущений капітал і резерви.

Додаткові рядки, заголовки і проміжні підсумки слід додати до форми балансу, якщо це потрібно МСБО або якщо це дозволить правдивіше відобразити фінансовий стан підприємства.

Баланс може мати горизонтальну форму (у вигляді двосторонньої таблиці), яку наведено в табл. 2.2 або вертикальну форму, подано в табл. 2.3 і 2.4.

Таблиця 2.4

Вертикальна форма балансу

BALANCE SHEET	БАЛАНС	Сума на певну дату
ASSETS	АКТИВИ	–
Current Assets	Поточні активи	–
Cash and Cash Equivalents	Грошові кошти	X
Accounts Receivable	Дебіторська заборгованість	X
Inventory	Товарно-матеріальні запаси	X
Other Current Assets	Інші поточні активи	X
Total Current Assets	Всього поточних активів	X
Fixed Assets	Основні засоби	–
Buildings	Будівлі	X
Plant and Equipment	Споруди і устаткування	X
Subtotal, Buildings, Plant and Equipment	Первинна вартість основних засобів	X
Accumulated depreciation	Амортизація	X
Subtotal, Buildings, Plant and Equipment, net	Залишкова вартість основних засобів	X
Intangible Assets	Нематеріальні активи	–
Intangible Assets, Cost	Первинна вартість нематеріальних активів	X
Accumulated amortization	Амортизація	X
Intangible Assets, net	Залишкова вартість нематеріальних активів	X
Other Fixed Assets	Інші довгострокові активи	X
Total Fixed Assets	Всього довгострокових активів	X
Total Assets	Всього активів	X
LIABILITIES AND EQUITY	ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І КАПІТАЛ	–
Current Liabilities	Поточні зобов'язання	–
Accounts Payable	Кредиторська заборгованість	X
Notes payable	Рахунки за векселями виданими	X
Advances Received	Рахунки за авансами отриманими	X
Bank Loans	Поточні зобов'язання за кредитами	X
Deferred Income Taxes	Накопичена заборгованість за бюджетними платежами	X
Accrued Liabilities	Накопичена заборгованість із заробітної плати	X
Other Current Liabilities	Інші поточні зобов'язання	X
Total Current Liabilities	Всього поточних зобов'язань	X

Продовження табл. 2.4

BALANCE SHEET	БАЛАНС	Сума на певну дату
Non-Current Liabilities	Довгострокові зобов'язання	–
Long-term Loans	Довгострокові кредити банків	X
Other non-current liabilities	Інші довгострокові пасиви	X
Deferred income	Доходи майбутніх періодів	X
Total Non-Current Liabilities	Всього довгострокових зобов'язань	X
Total Liabilities	Всього зобов'язань	X
Owners' Equity	Власний капітал	–
Stock Capital	Статутний фонд	X
Additional Capital	Резервний капітал	X
Reserved Capital	Додатковий капітал	X
Retained Earnings	Нерозподілений прибуток	X
Total Owners' Equity	Всього власного капіталу	X
Total Liabilities and Equity	Всього зобов'язань і капіталу	X

У табл. 2.5 наведено форму балансу, використовувану, наприклад, польськими підприємствами².

Таблиця 2.5

**Форма балансу, використовувана польськими підприємствами
(окрім банків і страхових компаній)**

Bilans	Баланс
Aktywa	Актив
A. Aktywa trwałe	A. Необоротные активы
I. Wartości niematerialne i prawne	I. Нематеріальні активи
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	1. Кошти, направлені на проекти, пов'язані з розвитком
2. Wartość firmy	2. Вартість підприємства
3. Inne wartości niematerialne i prawne	3. Інші нематеріальні активи
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	4. Кошти, авансовані в нематеріальні активи
II. Rzeczowe aktywa trwałe	II. Матеріальні довгострокові активи
1. Środki trwałe	1. Основні засоби
a) grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	a) земля (зокрема земля у вічному користуванні)

²www.mofnet.gov.pl

Продовження табл. 2.5

Bilans	Баланс
b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	б) будівлі, приміщення та інженерні наземні і водні об'єкти
c) urządzenia techniczne i maszyny	в) устаткування і механізми
d) środki transportu	г) транспортні засоби
e) inne środki trwałe	д) інші основні засоби
2. Środki trwałe w budowie	2. Незавершене будівництво
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	3. Кошти, авансовані в будівництво
III. Należności długoterminowe	III. Довгострокова дебіторська заборгованість
1. Od jednostek powiązanych	1. За розрахунками із зв'язаними суб'єктами
2. Od pozostałych jednostek	2. За розрахунками з іншими суб'єктами
IV. Inwestycje długoterminowe	IV. Довгострокові інвестиції
1. Nieruchomości	1. У нерухомість
2. Wartości niematerialne i prawne	2. У нематеріальні активи
3. Długoterminowe aktywa finansowe	3. У довгострокові фінансові активи
a) w jednostkach powiązanych	a) у суб'єкти зв'язані
– udziały lub akcje	– паї або акції
– inne papiery wartościowe	– інші цінні папери
– udzielone pożyczki	– надані позики
– inne długoterminowe aktywa finansowe	– інші довгострокові фінансові активи
b) w pozostałych jednostkach	б) у інші суб'єкти
– udziały lub akcje	– паї або акції
– inne papiery wartościowe	– інші цінні папери
– udzielone pożyczki	– надані позики
– inne długoterminowe aktywa finansowe	– інші довгострокові фінансові активи
4. Inne inwestycje długoterminowe	4. Інші довгострокові інвестиції
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	V. Довгострокові розрахунки
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1. Відстрочені податкові активи
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	2. Інші розрахунки

Продовження табл. 2.5

Bilans	Баланс
B. Aktywa obrotowe	Б. Оборотні активи
I. Zapasy	I. Запаси
1. Materiały	1. Матеріали
2. Półprodukty i produkty w toku	2. Напівфабрикати і незавершене виробництво
3. Produkty gotowe	3. Готова продукція
4. Towary	4. Товари
5. Zaliczki na dostawy	5. Кошти, авансовані в доставку
II. Należności krótkoterminowe	II. Короткострокова дебіторська заборгованість
1. Należności od jednostek powiązanych	1. Дебіторська заборгованість за зв'язаними підприємствами
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	a) за товари, роботи, послуги, за період:
– do 12 miesięcy	– до 12 місяців
– powyżej 12 miesięcy	– більше 12 місяців
b) inne	б) інша дебіторська заборгованість
2. Należności od pozostałych jednostek	2. Дебіторська заборгованість за іншими суб'єктами
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	a) за товари, роботи, послуги, за період:
– do 12 miesięcy	– до 12 місяців
– powyżej 12 miesięcy	– більше 12 місяців
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	б) за податками, дотаціями, митними зборами, соціальними і медичними забезпеченнями і іншими асигнуваннями
c) inne	в) інша дебіторська заборгованість
d) dochodzone na drodze sądowej	г) у процесі судового розгляду
III. Inwestycje krótkoterminowe	III. Короткострокові інвестиції
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	1. Короткострокові фінансові активи
a) w jednostkach powiązanych	a) у суб'єкти зв'язані
– udziały lub akcje	– паї або акції
– inne papiery wartościowe	– інші цінні папери
– udzielone pożyczki	– надані позики
– inne krótkoterminowe aktywa finansowe	– інші короткострокові фінансові активи

Продовження табл. 2.5

Bilans	Баланс
b) w pozostałych jednostkach	б) у інші суб'єкти
– udziały lub akcje	– паї або акції
– inne papiery wartościowe	– інші цінні папери
– udzielone pożyczki	– надані позики
– inne krótkoterminowe aktywa finansowe	– інші короткострокові фінансові активи
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	в) грошові кошти та інші грошові активи
– środki pieniężne w kasie i na rachunkach	– грошові кошти в касі і на рахунках
– inne środki pieniężne	– інші грошові кошти
– inne aktywa pieniężne	– інші грошові активи
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	2. Інші короткострокові інвестиції
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	IV. Короткострокові розрахунки
Aktywa razem	Всього активів
Pasywa	Пасив
A. Kapitał (fundusz) własny	A. Власний капітал
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	I. Статутний капітал (фонд)
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)	II. Платежі на статутний капітал (негативне значення)
III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)	III. Паї (акції) власні (негативне значення)
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	IV. Резервний капітал (фонд)
V. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	V. Переоцінений капітал (фонд)
VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	VI. Інший резервний капітал (фонд)
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	VII. Прибуток (збиток) попередніх років
VIII. Zysk (strata) netto	VIII. Чистий прибуток (збиток)
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	IX. Відрахування з чистого прибутку протягом звітного року (від'ємне значення)
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	Б. Зобов'язання і резерви під зобов'язання
I. Rezerwy na zobowiązania	I. Резерви під зобов'язання
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1. Резерви у зв'язку з відстроченими податковими зобов'язаннями
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	2. Резерви на пенсійні і інші внески

Продовження табл. 2.5

Bilans	Баланс
– długoterminowa	– довгострокові
– krótkoterminowa	– короткострокові
3. Pozostałe rezerwy	3. Інші резерви
– długoterminowe	– довгострокові
– krótkoterminowe	– короткострокові
II. Zobowiązania długoterminowe	II. Довгострокові зобов'язання
1. Wobec jednostek powiązanych	1. Перед суб'єктами зв'язаними
2. Wobec pozostałych jednostek	2. Перед іншими суб'єктами
a) kredyty i pożyczki	a) кредити і позики
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	b) боргові цінні папери
c) inne zobowiązania finansowe	в) інші фінансові зобов'язання
d) inne	г) інші довгострокові зобов'язання
III. Zobowiązania krótkoterminowe	III. Короткострокові зобов'язання
1. Wobec jednostek powiązanych	1. Перед суб'єктами зв'язаними
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	a) за товари, роботи, послуги, за період:
– do 12 miesięcy	– до 12 місяців
– powyżej 12 miesięcy	– більше 12 місяців
b) inne	б) інші
2. Wobec pozostałych jednostek	2. Перед іншими суб'єктами
a) kredyty i pożyczki	a) кредити і позики
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	б) боргові цінні папери
c) inne zobowiązania finansowe	в) інші фінансові зобов'язання
d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	г) за товари, роботи, послуги, за період:
– do 12 miesięcy	– до 12 місяців
– powyżej 12 miesięcy	– більше 12 місяців
e) zaliczki otrzymane na dostawy	д) аванси отримані
f) zobowiązania weksłowe	е) веселі видані
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych świadczeń	ж) з виплати податків, митних зборів, забезпечень і інших асигнувань
h) z tytułu wynagrodzeń	з) із заробітної плати
i) inne	и) інші
3. Fundusze specjalne	3. Спеціальні фонди

Закінчення табл. 2.5

Bilans	Баланс
IV. Rozliczenia międzyokresowe	IV. Розрахунки
1. Ujemna wartość firmy	1. Від’ємна вартість підприємства
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	2. Інші розрахунки
– długoterminowe	– довгострокові
– krótkoterminowe	– короткострокові
Pasywa razem	Всього пасивів

Питання для самоконтролю

1. З яких груп статей згідно з П(С)БО складається укрупнений баланс підприємства?
2. Розкрийте зміст статей активу балансу.
3. Розкрийте зміст статей пасиву балансу.
4. Опишіть класичне балансове рівняння, що становить його основу.

2.2.2. ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Звіт про фінансові результати надає користувачам дані про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства протягом звітного періоду. Згідно із стандартам П(С)БО він складається з трьох розділів:

- I. Фінансові результати.
- II. Елементи операційних витрат.
- III. Розрахунок показників прибутковості акцій.

Повну форму звіту наведено в табл. 2.6. На рис. 2.2 подано схему групування доходів і витрат у звіті про фінансові результати.



Рис. 2.2. Групування доходів і витрат у звіті про фінансові результати

Таблиця 2.6

**Звіт про фінансові результати (форма 2)
(згідно зі стандартами П(С)БО)
I. Фінансові результати**

Стаття	Код рядка	Звітний період	Попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
	025		
Інші відрахування з доходу	030		
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	= 010 – 015 – 020 – 025 – 030	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валова:		= 035 – 040, якщо	
прибуток	050	результат додатний	
збиток	055	якщо результат від'ємний	
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності:		= 050 або 055 + 060 – 070 – 080 – 090, якщо	
прибуток	100	результат додатний	
збиток	105	якщо результат від'ємний	
Доходи від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші втрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		= 100 або 105 + 110 + 120 + 130 – 140 – 150 – 160, якщо результат	
прибуток	170	додатний	
збиток	175	якщо результат від'ємний	
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		

Продовження табл. 2.6

Стаття	Код рядка	Звітний період	Попередній період
1	2	3	4
<i>Фінансові результати від звичайної діяльності</i>	190	= 170 або 175 – 180, якщо результат додатний	
прибуток			
збиток	195	якщо результат від'ємний	
<i>Надзвичайні</i>	200		
доходи			
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
<i>Чиста</i>	220	= 190 або 195 + 200 – 205 – 210, якщо результат додатний	
прибуток			
збиток	225	якщо результат від'ємний	

II. Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядка	Звітний період	Попередній період
1	2	3	4
Матеріальні витрати	230		
Витрати на оплату праці	240		
Відрахування на соціальні заходи	250		
Амортизація	260		
Інші операційні витрати	270		
<i>Разом</i>	280	= 230 + 240 + 250 + 260 + 270	

III. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядка	Звітний період	Попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоректована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий дохід, що припадає на одну просту акцію	320		
Скоректований чистий дохід, що припадає на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

Найбільший інтерес для користувачів становить аналіз розділу I «Фінансові результати». Основна формула для розрахунку чистого прибутку виглядає таким чином:

$$\begin{aligned} \text{Доходи} - \text{Витрати} - \text{Податок на прибуток} &= \\ &= \text{Чистий прибуток (збиток)}. \end{aligned} \quad (2.2)$$

У розділі I звіту про фінансові результати всі доходи і витрати підприємства групуються як операційні і фінансові. Як правило, найбільшу частину доходів підприємство отримує від операційної діяльності, тому користувачам під час аналізу звітності найбільшу увагу слід приділяти операційним показникам.

У звіті фінансовий результат від операційної і фінансової діяльності виводиться сумарно – це прибуток або збиток від звичайної діяльності.

Надзвичайними для підприємства є дії або операції, які не очікуються для повторення з певною періодичністю. Наприклад, збитки від стихійних лих, пожежі, техногенних катастроф та ін.

У розділі II «Елементи операційних витрат» указуються відповідні елементи операційних витрат, які здійснило підприємство в процесі своєї операційної діяльності впродовж звітного періоду. Із загальної суми витрат віднімається внутрішній оборот, тобто ті витрати, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої і спожитої самим підприємством. Аналіз цих витрат дозволяє зробити попередній висновок про основні складові собівартості.

Розділ III звіту «Розрахунок показників прибутковості акцій» заповнюють тільки акціонерні товариства. У цьому розділі наводяться дані про кількість простих акцій, суму чистого доходу (збитку), розрахованого на одну просту акцію, і суму дивідендів на одну просту акцію.

У табл. 2.7 наведено форму звіту про фінансові результати відповідно до вимог МСБО 1. Необхідно відзначити, що згідно з стандартами МСБО цей звіт має назву «Звіт про прибутки і збитки».

Звіт про прибутки і збитки повинен містити, як мінімум, рядки, які відображають такі показники:

- доход;
- фінансові витрати;
- частка в прибутках і збитках асоційованих і спільних підприємств, інвестиції в які враховуються за методом участі в капіталі;

Таблиця 2.7

**Звіт про прибутки і збитки
(згідно зі стандартами МСБО)**

INCOME STATEMENTS	ЗВІТ ПРО ПРИБУТОК	Звітний рік	Попередній рік
Sales	Виручка від реалізації продукції (без ПДВ і зборів)	X	X
Cost of goods sold (COGS)	Витрати на виробництво реалізованої продукції	(X)	(X)
Gross Profit	Валовий прибуток	X	X
Selling & administrative expenses	Витрати на реалізацію і управління	(X)	(X)
Earnings Before Interest & Tax (EBIT)	Прибуток до виплати процентних платежів і податків	X	X
Interest Expenses	Виплати за відсотками	(X)	(X)
Other earnings (+) & losses (-)	Інші прибуток (+) і збитки (-)	X	X
Earnings Before Tax (EBT)	Прибуток до виплати податків	X	X
Taxes	Бюджетні платежі	(X)	(X)
Net income	Чистий прибуток	X	X

– прибуток або збиток до оподаткування, визнаний до виходу активів або погашення зобов'язань з діяльності, що припиняється;

– витрати з податку на прибуток;

– прибуток або збиток.

Такі статті повинні бути розкриті у формі звіту про прибутки і збитки як розподіл прибули або збитку за період:

– прибуток або збиток, який належить міноритаріям;

– прибуток або збиток, які належать власникам материнського підприємства.

Підприємство повинне розкривати у звіті про прибутки і збитки також показники прибутку на акцію, розраховані за прибутками або збитками від продовжуваної діяльності, що належать власникам материнського підприємства, а також за прибутками і збитками періоду, що належать власникам материнського підприємства, для кожного класу простих акцій, в яких є різні права на частку в прибутку цього періоду.

Підприємству слід подавати аналіз витрат, використовуючи їх класифікацію за характером або функціями на підприємстві у звіті про прибутки і збитки або в примітках до звіту про прибутки і збитках. Вибір методу аналізу витрат – за їх характером або функцією (собівартістю реалізації) залежить від історичних і галузевих факторів, а також від характеру підприємства.

Додаткові статті, заголовки, проміжні суми слід подавати у звіті про прибутки і збитки, якщо це не потрібно МСБО або коли таке подання необхідне для правдивого відображення фінансової діяльності підприємства.

Можливі формати звіту про прибутки і збитки наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Форми звіту про прибутки і збитки (відповідно до стандартів МСБО)

Метод класифікації витрат за їх характером		Метод функціональної класифікації витрат, або «собівартості реалізації»	
	Звітний рік		Звітний рік
Доход	X	Доход	X
Інші доходи	X	Собівартість реалізації	(X)
Зміна запасів готовій продукції і незавершеного виробництва	X	Валовий прибуток	X
		Інші доходи	X
Використані сировина і матеріали	X	Витрати на збут	(X)
Витрати на амортизацію	X	Адміністративні витрати	(X)
		Інші витрати	(X)
Витрати виплати працівникам	X		
Інші витрати	X		
Всього витрат	(X)		
Прибуток	X	<u>Прибуток</u>	X

Підприємство, яке класифікує витрати за їх функціональним призначенням, повинне розкривати додаткову інформацію про характер цих витрат, включаючи амортизацію і витрати на виплати працівникам.

Відповідно до цих підходів в польському бухгалтерському обліку використовується два варіанти звіту про прибутки і збитки. У табл. 2.9 наведено звіт про прибутки і збитки, заснований на методиці класифікації витрат за їх характером.

У табл. 2.10 наведено звіт про прибутки і збитки, заснований на функціональній класифікації витрат.

Питання для самоконтролю

1. З яких розділів складається звіт про фінансові результати?
2. Як виглядає основна формула для розрахунку чистого прибутку?
3. Які показники повинен містити звіт про прибутки і збитки?

Таблиця 2.9

Порівняльний варіант звіту про прибутки і збитки (Польща)

	Українська назва	Польська назва	Українська назва
A. Прибуток до оподаткування	Zys przed opodatkowaniem	Zys przed opodatkowaniem	Прибуток до оподаткування
B. Відшкодування податку на прибуток	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Відшкодування податку на прибуток
C. Чистий прибуток	Zys netto	Zys netto	Чистий прибуток
D. Амортизація	Amortyzacja	Amortyzacja	Амортизація
E. Інші операційні доходи	Inne przychody operacyjne	Inne przychody operacyjne	Інші операційні доходи
F. Інші операційні витрати	Inne wydatki operacyjne	Inne wydatki operacyjne	Інші операційні витрати
G. Прибуток до оподаткування	Zys przed opodatkowaniem	Zys przed opodatkowaniem	Прибуток до оподаткування
H. Відшкодування податку на прибуток	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Відшкодування податку на прибуток
I. Чистий прибуток	Zys netto	Zys netto	Чистий прибуток
J. Амортизація	Amortyzacja	Amortyzacja	Амортизація
K. Інші операційні доходи	Inne przychody operacyjne	Inne przychody operacyjne	Інші операційні доходи
L. Інші операційні витрати	Inne wydatki operacyjne	Inne wydatki operacyjne	Інші операційні витрати
M. Прибуток до оподаткування	Zys przed opodatkowaniem	Zys przed opodatkowaniem	Прибуток до оподаткування
N. Відшкодування податку на прибуток	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Відшкодування податку на прибуток
O. Чистий прибуток	Zys netto	Zys netto	Чистий прибуток
P. Амортизація	Amortyzacja	Amortyzacja	Амортизація
Q. Інші операційні доходи	Inne przychody operacyjne	Inne przychody operacyjne	Інші операційні доходи
R. Інші операційні витрати	Inne wydatki operacyjne	Inne wydatki operacyjne	Інші операційні витрати
S. Прибуток до оподаткування	Zys przed opodatkowaniem	Zys przed opodatkowaniem	Прибуток до оподаткування
T. Відшкодування податку на прибуток	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Korzystanie z ulgi na podatku dochodowym	Відшкодування податку на прибуток

Закінчення табл. 2.10

<p>З. Кошик (Koszyk) i spółka ... Oddział w Warszawie ... Siedziba i siedziba zarządu ... Adres i adres w siedzibie zarządu ... V. ...</p>	<p>Державна К. Кошик (Koszyk) i spółka ... Oddział w Warszawie ... Siedziba i siedziba zarządu ... Adres i adres w siedzibie zarządu ... V. ...</p>	<p>Земельна група (облік) ... Земельна група ... Земельна група ... Земельна група ... Земельна група ... Земельна група</p>
<p>Л. Луцьк (Lucek) i spółka ... Siedziba i siedziba zarządu ... Adres i adres w siedzibie zarządu ... V. ...</p>	<p>(С. К.) (M. M.)</p>	<p>... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік)</p>
<p>М. Муніх (Munich) i spółka ... Siedziba i siedziba zarządu ... Adres i adres w siedzibie zarządu ... V. ...</p>	<p>(С. М.)</p>	<p>... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік)</p>
<p>О. Рибак (Rybak) i spółka ... Siedziba i siedziba zarządu ... Adres i adres w siedzibie zarządu ... V. ...</p>	<p>(Н. О. Р.)</p>	<p>... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік) ... Земельна група (облік)</p>

2.2.3. ЗВІТ ПРО РУХ КОШТІВ

Цю форму було включено до складу фінансової звітності тільки з 2000 р. після ухвалення Україною національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Термін «рух грошових коштів» (cash flow) використовується для визначення загальної величини чистого прибутку і виключення з її складу операцій, за якими не стоїть реальне отримання коштів. Типовим прикладом негрошових витрат є амортизація, яка згідно з правилами ведення бухгалтерського обліку зменшує вартість необоротних активів. У табл. 2.11 наведено перелік можливих операцій, що призводять до припливу і відтоку грошових коштів з підприємства. Повну форму звіту про рух грошових коштів згідно з П(С)БО подано в табл. 2.12.

Таблиця 2.11

Операції з руху коштів

Приплив коштів	Відтік коштів
Продаж продукції за готівковий розрахунок	Оплата поточних витрат
Отримання грошей від дебіторів	Оплата кредиторам за сировину і матеріали
Отримання кредитів	Повернення кредитів
Використання запасів	Нарощування запасів
Продаж необоротних активів	Покупка необоротних активів
Емісія облігацій	Виплата дивідендів
Продаж акцій	

Таким чином, залишок грошових коштів у більшості випадків не дорівнює чистому прибутку підприємства. Звіт про рух коштів, власне кажучи, і «зв'язує» величину прибутку (збитку) з надходженням і витрачанням грошей. Цей звіт готується на основі балансу і звіту про фінансові результати підприємства. Висновки з розкриття інформації в цьому звіті регулюються П(С)БО 4. У звіті наводяться суми надходжень і витрат, що виникають в результаті операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Операційна діяльність є основною діяльністю підприємства (наприклад, виробництво і реалізація продукції). Вона пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції, що і є метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходів.

Прикладами руху грошових коштів від операційної діяльності можуть бути:

Таблиця 2.12

Звіт про рух коштів (форма 3)

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Витрати	Надходження	Витрати
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів в результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010				
Коригування на: амортизацію необоротних активів	020				
збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050				
Витрати на оплату відсотків	060				
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070				
Зменшення (збільшення): оборотних активів	080				
витрат майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення): поточних зобов'язань	100				
доходів майбутніх періодів	110				
Кошти від операційної діяльності	120				
Сплачені: відсотки	130				
податки на прибуток	140				
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150				
Рух коштів від операційних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація: фінансових інвестицій	180				
необоротних активів	190				

Продовження табл. 2.12

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Витрати	Надходження	Витрати
1	2	3	4	5	6
майнових комплексів	200				
Отримані:					
відсотки	210				
дивіденди	220				
Інші надходження	230				
Придбання:					
фінансових інвестицій	240				
необоротних активів	250				
майнових комплексів	260				
Інші платежі	270				
Чистий рух коштів від надзвичайних подій	280				
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310				
Отримані позики	320				
Інші надходження	330				
Погашення позик	340				
Сплачені дивіденди	350				
Інші платежі	360				
Чистий рух коштів від надзвичайних подій	370				
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390				
Чистий рух коштів за звітний період	400				
Залишок коштів на початок року	410				
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок коштів на кінець року	430				

– надходження грошових коштів від реалізації товарів і надання послуг;

– надходження у вигляді роялті, авторських гонорарів, комісійних, а також інші надходження;

- виплати грошових коштів постачальникам товарів і послуг;
- виплати грошових коштів працівникам, а також виплати за їх дорученням;
- надходження і виплати грошових коштів страховою компанією у вигляді премій, претензій, ануїтетів і інших видів страхової допомоги;
- виплати грошових коштів або компенсація податку на прибуток, якщо вони безпосередньо належать до фінансової або інвестиційної діяльності;
- надходження і виплати грошових коштів в рамках контрактів, укладених з ділерськими або торговими цілями.

Інвестиційна діяльність – це придбання основних фондів і нематеріальних активів, надходження коштів від продажу основних фондів і фінансових інвестицій, отримання дивідендів і відсотків та інші платежі.

Прикладами руху грошових коштів від інвестиційної діяльності можуть бути:

- виплати грошових коштів для придбання (надходження від реалізації) основних засобів, нематеріальних активів і інших довгострокових активів. Ці виплати включають також ті, які пов'язані з капіталізованими витратами на розробку і будівництво основних засобів власними силами підприємства;
 - виплати коштів для придбання (надходження від реалізації) власного капіталу або боргових інструментів інших підприємств, а також паїв у спільних підприємствах (окрім виплат на придбання інструментів, які визнаються еквівалентами грошових коштів або вираховуються з ділерськими або торговими цілями);
 - аванси в грошових коштах і позики (окрім авансів і позик фінансових установ), надані третім особам;
 - надходження грошових коштів від повернення авансів і позик (окрім авансів і позик фінансових установ), наданих третім особам;
 - виплати (надходження) за ф'ючерсними і форвардними контрактами, опціонами і контрактами «своп», крім випадків, коли дані контракти укладаються з ділерською або торговою метою або виплати за ними класифікуються як фінансова діяльність.
- Фінансова діяльність** – це операції, що приводять до зміни розміру і складу власного і позикового капіталу підприємства (емісія акцій, отримання і погашення банківських кредитів, виплата дивідендів та інші надходження і платежі).

Прикладами руху грошових коштів від фінансової діяльності можуть бути:

- надходження грошових коштів від випуску акцій або інших інструментів власного капіталу;
- виплати грошових коштів власникам для придбання або викупу раніше випущених акцій підприємства;
- надходження грошових коштів від випуску незабезпечених боргових зобов'язань, позик, векселів, облігацій, іпотек, а також інших коротко- або довгострокових запозичень;
- виплати грошових коштів для погашення позик;
- виплати грошових коштів орендарем для зменшення існуючої заборгованості, пов'язаної з фінансовою орендою.

На рис. 2.3 наведено методику визначення чистого грошового потоку на основі двох основних способів розрахунку: прямого і непрямого. Кошти включають готівку в касі і депозити до запитання. *Еквіваленти коштів* – це короткострокові високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і для яких характерний незначний ризик зміни вартості.

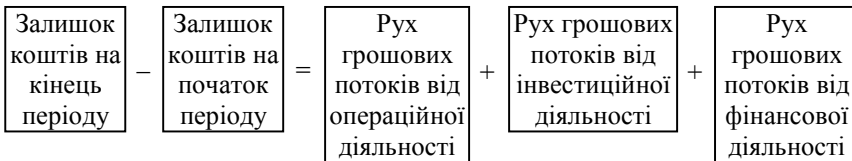


Рис. 2.3. Методика визначення чистого грошового потоку

Схематично подання форми звіту про рух коштів виглядає таким чином³:

I. Грошовий потік в результаті операційної діяльності:

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування + Коригування на амортизацію необоротних активів +/- Зменшення (збільшення) оборотних активів +/- Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань = Чистий грошовий потік від операційної діяльності (1).*

³Михайлюк О. Як читати і аналізувати фінансову звітність. – К.: Міжнародна Фінансова Корпорація, 2004.

*Збільшення величини оборотних активів означає відтік коштів, наприклад, купівля матеріалів – витрачання коштів; збільшення зобов'язань, навпаки, означає приплив коштів.

II. Грошовий потік в результаті інвестиційної діяльності:

Надходження від реалізації фінансових інвестицій необоротних активів – Придбання фінансових інвестицій, активів; інші платежі = Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності (2).

III. Грошовий потік в результаті фінансової діяльності:

Надходження власного капіталу, позик – Виплата дивідендів, погашення позик = Чистий грошовий потік від фінансової діяльності (3).

Чистий грошовий потік = (1) + (2) + (3).

Залишок коштів на початок періоду + Чистий грошовий потік = Залишок засобів на кінець періоду.

Взаємозв'язок балансу із звітом про рух грошових коштів подано на рис. 2.2.

У табл. 2.13 подано форми звіту про рух коштів прямим і непрямим методами. Принцип розрахунку чистого грошового потоку прямим методом ґрунтується на розкритті інформації про основні класи валових надходжень і валових виплат грошових коштів, а відповідно, до непрямого методу – чистий прибуток

Таблиця 2.13

Визначення чистого грошового потоку від операційної діяльності прямим і непрямим методами

Прямий метод	Розрахунок	Непрямий метод	Розрахунок
Надходження коштів від клієнтів	X	Чистий прибуток до оподаткування	X
Кошти, сплачені постачальникам і співробітникам	(X)	Коректування на:	
		амортизацію	X
		збитки від курсових різниць	(X)
Грошовий потік від операцій	X	дохід від інвестиційної діяльності	X
Сплачені відсотки	(X)	витрати на виплату відсотків	(X)
Сплачені податки на прибуток	(X)	Операційний прибуток до змін в робочому капіталі	X
Чистий потік коштів від операційної діяльності	X	Збільшення торгової і іншої дебіторської заборгованості	(X)
		Зменшення запасів	X
		Зменшення торгової кредиторської заборгованості	X
		Кошти, отримані від операцій	X
		Сплачені відсотки	(X)
		Сплачений податок на прибуток	(X)
		Чистий потік коштів від операційної діяльності	X

або збиток коректується згідно з впливом операцій негрошового характеру, будь-яких відрахувань або нарахувань минулих або майбутніх надходжень або виплат грошових коштів, а також статей доходів або витрат, пов'язаних з потоком грошових коштів від інвестиційної або фінансової діяльності.

У табл. 2.14 і 2.15 наведено форми звіту про рух коштів, які базуються на прямому і непрямому методах, вживані в бухгалтерському обліку Польщі.

Питання для самоконтролю

1. *З якою метою використовується термін «рух грошових коштів» (cash flow)?*
2. *Які операції згідно з П(С)БО включаються до повної форми звіту про рух грошових коштів?*
3. *Що являє собою операційна діяльність підприємства?*
4. *У чому полягає інвестиційна діяльність підприємства?*
5. *Наведіть приклади руху грошових коштів від інвестиційної діяльності.*
6. *Дайте характеристику поняттю «інвестиційна діяльність підприємства».*
7. *Наведіть приклади руху грошових коштів від інвестиційної діяльності.*
8. *Дайте характеристику фінансової діяльності підприємства.*
9. *Наведіть алгоритм методики визначення чистого грошового потоку.*

2.2.4. ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Форма 4 розкриває інформацію про зміни у складі власного капіталу підприємства впродовж звітного періоду (загальні висновки щодо розкриття змісту статей у звіті визначаються П(С)БО 5). Загальні зміни власного капіталу відображаються в розділі 1 пасиву балансу. Звіт про власний капітал тільки повторює ці зміни, відображає їх детальніше і пояснює причину їх виникнення. Форму звіту про власний капітал згідно з П(С)БО наведено в табл. 2.16.

Зміни, які відбувалися у власному капіталі впродовж звітного періоду, відображаються в розрізі його складових: статутному, пайовому, додатковому, резервному, неоплаченому, вилученому капіталі і нерозподіленому прибутку.

Використання чистого прибутку і власного капіталу відображаються у звіті про власний капітал, де вказуються суми, вип-

Таблиця 2.14

Прямий метод заповнення звіту про рух грошових коштів (Польца)

Українська назва показу	Польська назва
А. Рух грошових коштів і еквівалентів	А. Рух грошових коштів і еквівалентів
1. Рух грошових коштів і еквівалентів	1. Рух грошових коштів і еквівалентів
2. Рух грошових коштів і еквівалентів	2. Рух грошових коштів і еквівалентів
3. Рух грошових коштів і еквівалентів	3. Рух грошових коштів і еквівалентів
Б. Рух грошових коштів і еквівалентів	Б. Рух грошових коштів і еквівалентів
1. Рух грошових коштів і еквівалентів	1. Рух грошових коштів і еквівалентів
2. Рух грошових коштів і еквівалентів	2. Рух грошових коштів і еквівалентів
3. Рух грошових коштів і еквівалентів	3. Рух грошових коштів і еквівалентів

Закінчення табл. 2.14

	Українська транслітерована транскрипція	Польська транскрипція
3. Wykaz kosztów wytworzenia	3. Wykaz kosztów wytworzenia	3. Wykaz kosztów wytworzenia
1. Wykaz kosztów wytworzenia	1. Wykaz kosztów wytworzenia	1. Wykaz kosztów wytworzenia
2. Wykaz kosztów wytworzenia	2. Wykaz kosztów wytworzenia	2. Wykaz kosztów wytworzenia
3. Wykaz kosztów wytworzenia	3. Wykaz kosztów wytworzenia	3. Wykaz kosztów wytworzenia
4. Wykaz kosztów wytworzenia	4. Wykaz kosztów wytworzenia	4. Wykaz kosztów wytworzenia
5. Wykaz kosztów wytworzenia	5. Wykaz kosztów wytworzenia	5. Wykaz kosztów wytworzenia
6. Wykaz kosztów wytworzenia	6. Wykaz kosztów wytworzenia	6. Wykaz kosztów wytworzenia
7. Wykaz kosztów wytworzenia	7. Wykaz kosztów wytworzenia	7. Wykaz kosztów wytworzenia
8. Wykaz kosztów wytworzenia	8. Wykaz kosztów wytworzenia	8. Wykaz kosztów wytworzenia
9. Wykaz kosztów wytworzenia	9. Wykaz kosztów wytworzenia	9. Wykaz kosztów wytworzenia
10. Wykaz kosztów wytworzenia	10. Wykaz kosztów wytworzenia	10. Wykaz kosztów wytworzenia
11. Wykaz kosztów wytworzenia	11. Wykaz kosztów wytworzenia	11. Wykaz kosztów wytworzenia
12. Wykaz kosztów wytworzenia	12. Wykaz kosztów wytworzenia	12. Wykaz kosztów wytworzenia
13. Wykaz kosztów wytworzenia	13. Wykaz kosztów wytworzenia	13. Wykaz kosztów wytworzenia
14. Wykaz kosztów wytworzenia	14. Wykaz kosztów wytworzenia	14. Wykaz kosztów wytworzenia
15. Wykaz kosztów wytworzenia	15. Wykaz kosztów wytworzenia	15. Wykaz kosztów wytworzenia
16. Wykaz kosztów wytworzenia	16. Wykaz kosztów wytworzenia	16. Wykaz kosztów wytworzenia
17. Wykaz kosztów wytworzenia	17. Wykaz kosztów wytworzenia	17. Wykaz kosztów wytworzenia

Закінчення табл. 2.15

	Заказу	
Забити заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу
Заказу на заказу	Заказу	Заказу

Таблица 2.16

Звіт про власний капітал згідно з П(С)БО

	Сума	Значення
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950
Власний капітал	950	950

лачені власникам (дивіденди), спрямовані на поповнення статутного фонду підприємства або відраховані в резервний капітал. У цьому звіті також відображаються суми, на які проводилася дооцінка (зниження ціни) активів підприємства; дані про внески капіталу учасниками, викуп акцій (паїв), зменшення номінальної вартості акцій і т. д.

Зміни у власному капіталі підприємства між двома датами балансу відображають збільшення або зменшення його чистих активів за період (рис. 2.4).

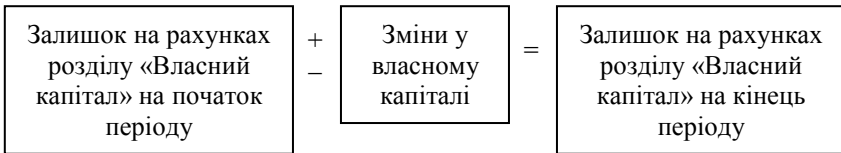


Рис. 2.4. Схема формування власного капіталу

Згідно з вимогами МСБО підприємство має подавати звіт про власний капітал у вигляді окремого компонента своїх фінансових звітів, в якому необхідно наводити такі показники:

- чистий прибуток або збиток за певний період;
- кожна стаття доходів або витрат, прибутків або збитків (яка відповідно до вимог інших стандартів визначається безпосередньо у складі власного капіталу) і загальна сума за цими статтями;
- кумулятивний вплив змін облікової політики і виправлення помилок попереднього періоду.

Крім того, підприємству необхідно розкривати або в цьому звіті, або в примітках до нього:

- операції з капіталом між власниками і виплати дивідендів власника;
- сальдо нерозподіленого прибутку або збитку на початок певного періоду і на дату балансу, а також зміни за період;
- узгодження балансової вартості кожного класу власного капіталу, премії за акціями і всі забезпечення на початок і на кінець періоду, розкриваючи кожну з них окремо.

Існує два можливі способи виконання цих вимог – звіт про визнані прибутки і збитки або звіт про зміни у власному капіталі. Приклади форми звіту про зміни у власному капіталі і звіту про визнані прибутки і збитки наведено в табл. 2.17–2.19.

Продовження табл. 2.17

Код за класифікацією	Назва показника	Джерело інформації	Розрахунок	Додаткові джерела інформації	Залежність від показників інших таблиць
2.10.017	Забалансові активи	Х	(Х)	Х	Х
2.10.018	Забалансові зобов'язання	Х	(Х)	Х	Х
2.10.019	Забалансові активи та зобов'язання	Х	(Х)	Х	Х
2.10.020	Забалансові активи, зобов'язання та резерви	Х	(Х)	Х	Х
2.10.021	Забалансові активи та зобов'язання за видами	Х	(Х)	Х	Х
2.10.022	Забалансові активи та зобов'язання за видами та видами	Х	(Х)	Х	Х
2.10.023	Забалансові активи та зобов'язання за видами та видами за видами	Х	(Х)	Х	Х
2.10.024	Забалансові активи та зобов'язання за видами та видами за видами за видами	Х	(Х)	Х	Х
2.10.025	Забалансові активи та зобов'язання за видами та видами за видами за видами за видами	Х	(Х)	Х	Х

Таблиця 2.18

Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)

Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	(X)	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	(X)	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	X
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	(X)	X
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	(X)	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	(X)	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	(X)	X
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	X
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	X
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	X
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	(X)
Звіт про визнані прибутки і збитки за рік (згідно з МСБО)	X	(X)

Продовження табл. 2.19

1/Складові частини вартості (вартості) витрат	1/Складові частини вартості (вартості) витрат
6. Податок на додану вартість (податок) на продажів	6. Податок на додану вартість (податок) на продажів
6.1. Податок на додану вартість (податок) на продажів	6.1. Податок на додану вартість (податок) на продажів
а) Податок на додану вартість (податок) на продажів	а) Податок на додану вартість (податок) на продажів
б) Податок на додану вартість (податок) на продажів	б) Податок на додану вартість (податок) на продажів
6.2. Податок на додану вартість (податок) на продажів	6.2. Податок на додану вартість (податок) на продажів
1/ Податок на додану вартість (податок) на продажів	1/ Податок на додану вартість (податок) на продажів
1.1. Податок на додану вартість (податок) на продажів	1.1. Податок на додану вартість (податок) на продажів
1.2. Податок на додану вартість (податок) на продажів	1.2. Податок на додану вартість (податок) на продажів
а) Податок на додану вартість (податок) на продажів	а) Податок на додану вартість (податок) на продажів
б) Податок на додану вартість (податок) на продажів	б) Податок на додану вартість (податок) на продажів
1/3. Податок на додану вартість (податок) на продажів	1/3. Податок на додану вартість (податок) на продажів
1/1. Податок на додану вартість (податок) на продажів	1/1. Податок на додану вартість (податок) на продажів
1/5. Податок на додану вартість (податок) на продажів	1/5. Податок на додану вартість (податок) на продажів
а) Податок на додану вартість (податок) на продажів	а) Податок на додану вартість (податок) на продажів

Закінчення табл. 2.19

<p><i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p><i>Землю військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>
<p>а) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p>а) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>
<p>б) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p>б) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>
<p>в) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p>в) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>
<p>г) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p>г) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>
<p>д) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p>д) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>
<p>е) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>	<p>е) <i>Категорія осіб в державі (суб'єктів) військовозобов'язаних (и у військовозобов'язаних осіб)</i></p>

Питання для самоконтролю

1. Яка мета складання звіту про власний капітал?
2. Дайте характеристику схеми формування власного капіталу.
3. Які показники згідно з вимогами МСБО підприємство повинне надавати у звіті про власний капітал?

2.2.5. ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ

Найбільш важлива інформація про фінансове становище, фінансові результати і зміни у фінансовому стані підприємства містяться у фінансових звітах. Часто вони включають мінімальний обсяг інформації (тільки кількісної) про деякі суттєві статті. Проте за кожною цифрою фінансових звітів стоїть кількісна і, що важливіше, якісна інформація, не розкрита в самих звітах. Наприклад, подробиці про таке:

- операційне середовище;
- ризики, з якими стикається підприємство (зовнішні і внутрішні);
- оцінка можливих наслідків таких ризиків;
- облікова політика, яка використовується при складанні фінансових звітів;
- облікові оцінки і допущення;
- деталізація деяких показників фінансових звітів за статтями і коментарі до них;
- наміри і зобов'язання підприємства;
- події після дати балансу, які можуть значною мірою вплинути на рішення користувачів;
- інша фінансова і нефінансова інформація.

Примітки до фінансових звітів забезпечують користувачів додатковою інформацією, не розкритою у фінансових звітах (наприклад, деталізація агрегованих цифр і т. д.), але необхідною для «правдивого і справедливого подання».

У примітках до фінансових звітів необхідно:

- подавати інформацію про основу підготовки фінансових звітів і конкретну облікову політику, яка застосована для обліку значних операцій і подій;
- розкривати інформацію, яка потрібна МСБО, але не наведена у фінансових звітах;
- надавати додаткову інформацію, якої немає у фінансових звітах, але яка необхідна для справедливого подання.

Примітки допомагають користувачам зрозуміти фінансову звітність і порівняти її з фінансовою звітністю інших підприємств.

Вимоги, що пред'являються до приміток у фінансових звітах, наведено в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Вимоги до приміток у фінансових звітів

Зміст примітки			
Облікова політика		Допоміжна інформація	Розкриття іншої інформації
Відповідність МСБО	Використана база оцінки і облікової політики	До статей фінансових звітів	Включаючи умовні події, зобов'язання і розкриття іншої фінансової і нефінансової інформації

Примітки до фінансових звітів можуть бути описовими або числовими.

Приклад описових приміток:

Примітка 1. Облікові політики

Фінансові звіти складаються відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Фінансові звіти підготовлені на основі історичної собівартості за винятком основних засобів, цінних паперів для продажу і інвестиційної нерухомості, які були переоцінені.

Приклад числових приміток наведено в табл. 2.21

Таблиця 2.21

Фінансові доходи і витрати (примітка до статті звіту про фінансові результати), тис. грн

Доход від інвестицій, що є в наявності для продажу	Звітний рік	Попередній рік
Доход від дивідендів	20	30
Процентний доход	300	280
Інший фінансовий доход	10	20
Курсові різниці	(30)	(20)
Витрати на виплату відсотків	(50)	(90)
Інші фінансові витрати	(60)	(40)
Всього	190	180

Примітки до фінансових звітів повинні складатися систематизовано. До кожної статті балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів необхідно в примітках робити перехресні посилання на будь-яку інформацію, яка з ними пов'язана.

Питання для самоконтролю

1. Яка інформація має міститися в примітках до фінансових звітів?

2. Назвіть основні рекомендації для складання примітки до фінансового звіту.

2.2.6. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ФІНАНСОВИМИ ЗВІТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова звітність — це комплект фінансових документів що складаються з чотирьох основних звітів:

- балансу;
- звіту про фінансові результати (звіт про прибутки і збитки);
- звіту про рух коштів;
- звіту про зміни у власному капіталі.

Між звітами існує взаємозв'язок, який повинні розуміти користувачі. Це необхідно, оскільки такий взаємозв'язок важливий для сприйняття користувачами звітів і приміток не окремо, а як єдиного взаємопов'язаного цілого, такого, що дозволяє комплексно представити діяльність підприємства і оцінити його фінансове становище.

Баланс

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал} \quad (2.3)$$

$$\begin{aligned} \text{Власний капітал} &= \text{Акціонерний капітал} + \\ &+ \text{Нерозподілений прибуток} \end{aligned} \quad (2.4)$$

$$\begin{aligned} \text{Нерозподілений прибуток} &= \text{Прибуток попереднього періоду} \\ &(\text{Нерозподілений прибуток на початок періоду}) + \\ &+ \text{Прибуток поточного періоду (Чистий прибуток)}. \end{aligned} \quad (2.5)$$

Звіт про фінансові результати

$$\text{Чистий прибуток} = \text{Доходи} - \text{Витрати}. \quad (2.6)$$

Цей взаємозв'язок графічно можна подати таким чином (рис. 2.5).

Отже, сполучною ланкою між балансом і звітом про фінансові результати є чистий прибуток, який включається у власний капітал. Проте підприємство може залучати додатковий капітал або формувати резерви з нерозподіленого прибутку, зробити коректування нерозподіленого прибутку на початок періоду — у всіх цих випадках величина змін нерозподіленого прибутку

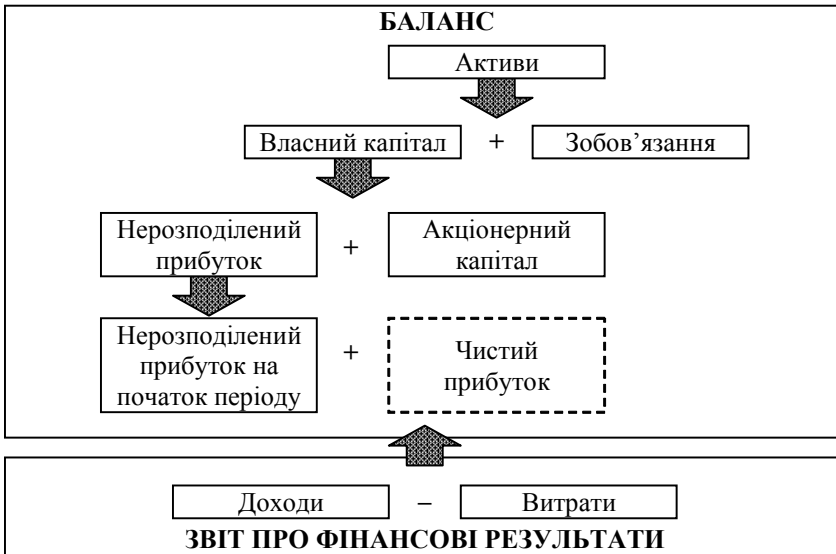


Рис. 2.5. Взаємозв'язок між звітом про фінансові результати і балансом підприємства

відрізнятиметься від величини чистого прибутку. Подібні зміни відображаються у звіті про зміни у власному капіталі.

Звіт про власний капітал

$$\begin{aligned} \text{Власний капітал на кінець періоду} &= \text{Власний капітал на початок періоду} + \text{Чистий прибуток за період} + \\ &+ \text{Зміни нерозподіленого прибутку на початок періоду} + \\ &+ \text{Зміни в капіталі.} \end{aligned} \quad (2.7)$$

Таким чином, звіт про власний капітал має сполучні ланки з балансом і звітом про фінансові результати.

Звіт про рух коштів відображає грошові потоки підприємства від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

При застосуванні *непрямого методу* складання звіту про рух коштів сполучними ланками з балансом і звітом про фінансові результати є:

Звіт про рух коштів

$$\begin{aligned} &\text{Залишок грошових коштів на кінець періоду (баланс)} - \\ &- \text{Залишок грошових коштів на початок періоду (баланс)} = \\ &= \text{Чистий прибуток за період (звіт про фінансові результати)} \pm \\ &\pm \text{Коректування} \pm \text{Зміни робочого капіталу (баланс)} - \text{Сплачені} \end{aligned} \quad (2.8)$$

відсотки і податки ± Грошові потоки від інвестиційної діяльності ±
 ± Грошові потоки від фінансової діяльності.

При застосуванні *прямого методу* складання звіту про рух грошових коштів сполучними ланками з балансом і звітом про фінансові результати є:

Звіт про рух коштів

$$\begin{aligned} \text{Грошові потоки за період} &= \text{Залишок грошових коштів} \\ &\text{на кінець періоду (баланс)} - \text{відповідні витрати} + \text{доходи} \quad (2.9) \\ &\text{за період (Звіт про фінансові результати)} - \text{Залишок} \\ &\text{на початок періоду (баланс)}. \end{aligned}$$

На рис. 2.6 наведено схему взаємозв'язку ключових показників фінансових звітів підприємства.

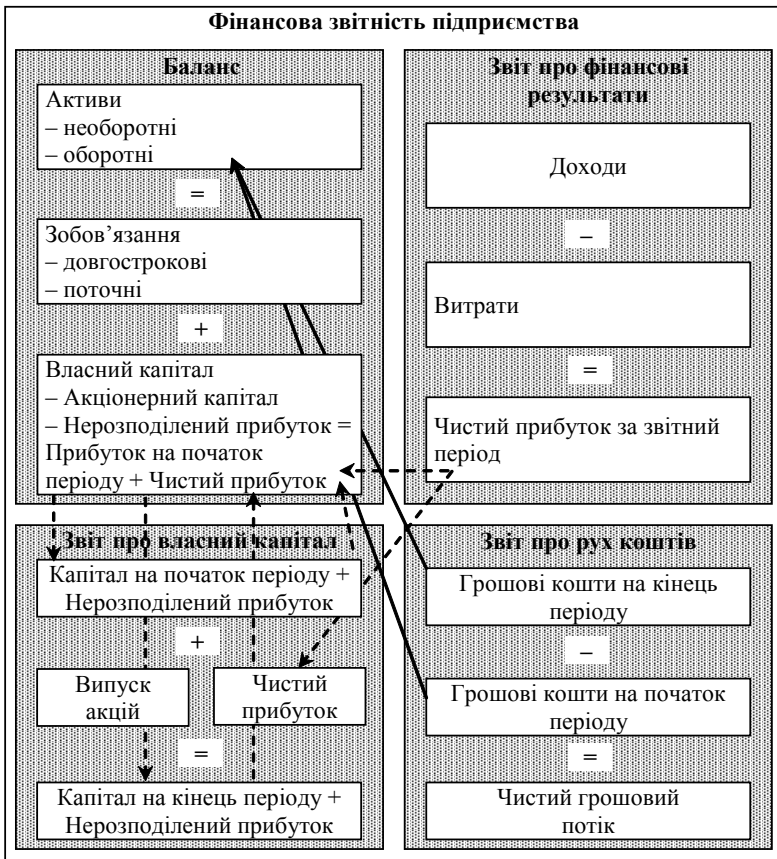


Рис. 2.6. Схема взаємозв'язку основних фінансових звітів підприємства

Виходячи з існуючих залежностей, можна оцінити діяльність підприємства і виявити основні тенденції, характерні для даного суб'єкта господарювання.

На рис. 2.7 подано схему прийняття управлінських рішень на основі фінансової звітності.

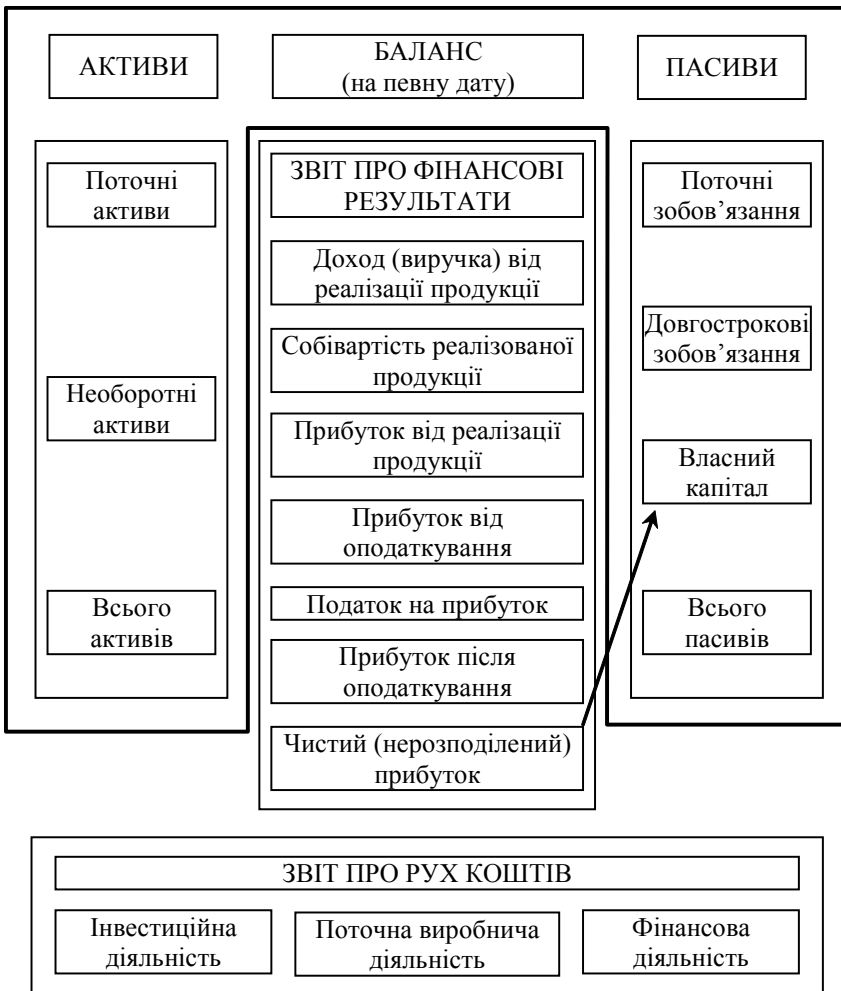


Рис. 2.7. Схема прийняття управлінських рішень на основі фінансової звітності

Питання для самоконтролю

1. Які види звітів входять до фінансової звітності?
2. Які показники включаються до звіту про рух грошових коштів?

2.2.7. РІЧНИЙ ЗВІТ

Фінансову звітність необхідно розглядати у взаємозв'язку з іншою нефінансовою інформацією. Для реальної і об'єктивної оцінки фінансової ситуації на підприємстві користувач повинен володіти інформацією про специфіку ведення бізнесу, його становлення на ринку, маркетингову політику підприємства, кваліфікацію його менеджменту і т. д. Джерелом такої інформації може бути річний звіт підприємства.

Річний звіт – це документ, що характеризує фінансово-господарський стан і результати діяльності емітентів з метою інформування ринку.

Публікація річного звіту має сприйматися керівництвом підприємства як акція для залучення потенційних інвесторів, або як свідчення високого рівня корпоративного управління. Спосіб надання інформації у звіті, групування даних і всіх ключових аспектів оформлення – все це має значний вплив на читачів звіту.

Річний звіт, як правило, складається з таких основних частин:

- частина перша – описова;
- частина друга – аналіз і коментарі фінансового менеджменту або MD&F (Management Discussion & Analysis);
- частина третя – фінансова.

Одним з найцікавіших розділів звіту є «аналіз і коментарі фінансового менеджменту», який дає додаткову інформацію про фінансовий стан підприємства. Метою цього розділу є правильне подання аналітичної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, нової інформації про підприємство, про його фінансово-господарську діяльність, місце на ринку, впливи змін цін і т. д. Цей розділ повинен містити два основні види інформації: аналіз показників фінансових звітів, коментарі до нього і перспективи розвитку бізнесу.

Фінансова складова річного звіту є найбільш важливою для користувача. Вона містить форми фінансової звітності, підтверджені аудиторськими висновками, висновки ревізійної комісії і примітки до фінансового звіту.

Підготовка серйозного і змістовного річного звіту вимагає від підприємства значного часу і грамотних людських ресурсів.

Питання для самоконтролю

- 1. З якою метою складається річний звіт?*
- 2. Дайте визначення поняттю «річний звіт».*
- 3. З яких основних частин складається річний звіт?*

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

- **ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ,
ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ВЕЛИЧИНУ ПРИБУТКУ,
І ОЦІНКА ЇХ ВПЛИВУ**
- **ТЕМА 4. ПРИБУТОК ЯК ОСНОВА СТІЙКОГО
ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ВЕЛИЧИНУ ПРИБУТКУ, І ОЦІНКА ЇХ ВПЛИВУ

3.1. ПРИБУТОК ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємство – первинна ланка економіки. Сукупність підприємств утворює основу багаторівневої піраміди, на верхівці якої – державні органи, що формують бюджети країни, податкову політику, програми розвитку національної економіки.

Функціонування підприємства, незалежно від видів його діяльності і форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю приносити прибуток. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим фактором стимулювання виробничо-господарської діяльності підприємства і створює фінансову основу для його розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. Прибуток є найважливішим узагальнюючим показником в системі оцінних показників ефективності виробничої, комерційної і фінансової діяльності підприємства.

Прибуток – це чистий дохід бізнесмена на вкладений капітал, винагороду за ризик підприємницької діяльності, що є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення своєї діяльності.

Підприємство повинне працювати так, щоб забезпечувати необхідний рівень прибутку, а це означає, що прибуток є:

- основним внутрішнім джерелом поточного і перспективного розвитку підприємства;
- найважливішою передумовою зростання ринкової вартості підприємства;
- індикатором кредитоспроможності підприємства;
- головним мотивом власника, оскільки він є ініціатором і організатором зростання капіталу і розвитку бізнесу;

- показником конкурентоспроможності за наявності стабільного і стійкого рівня прибутку;
- гарантом виконання підприємством своїх зобов'язань перед державою, джерелом задоволення соціальних потреб суспільства.

Класифікацію прибутку наведено на рис. 3.1.

Головною метою управління прибутком є максимізація добробуту власників в поточному і перспективному періоді.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- визначення напрямку і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку і рівень рентабельності;
- виявлення і оцінка можливих резервів зростання прибутку і рентабельності;
- аналіз порогу прибутку.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає такі основні елементи дослідження:

- зміна кожного показника за аналізований поточний період («горизонтальний аналіз» показників фінансових результатів за звітний період);
- дослідження структури відповідних показників і їх зміни («вертикальний аналіз» показників);
- зміна показників фінансових результатів за звітний період («трендовий аналіз» показників).

Питання для самоконтролю

- 1. Дайте поняття прибутку.*
- 2. Що означає для підприємства достатній рівень прибутку?*
- 3. Які основні класифікаційні ознаки групування прибутку?*
- 4. Перерахуйте види прибутку, створюваного на підприємстві.*
- 5. Назвіть основну мету управління прибутком.*
- 6. Які елементи дослідження включає фінансовий аналіз результатів діяльності підприємства?*

3.2. ФОРМУВАННЯ І РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКУ

Прибуток (збиток) є результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. Він свідчить про приріст (зменшення)

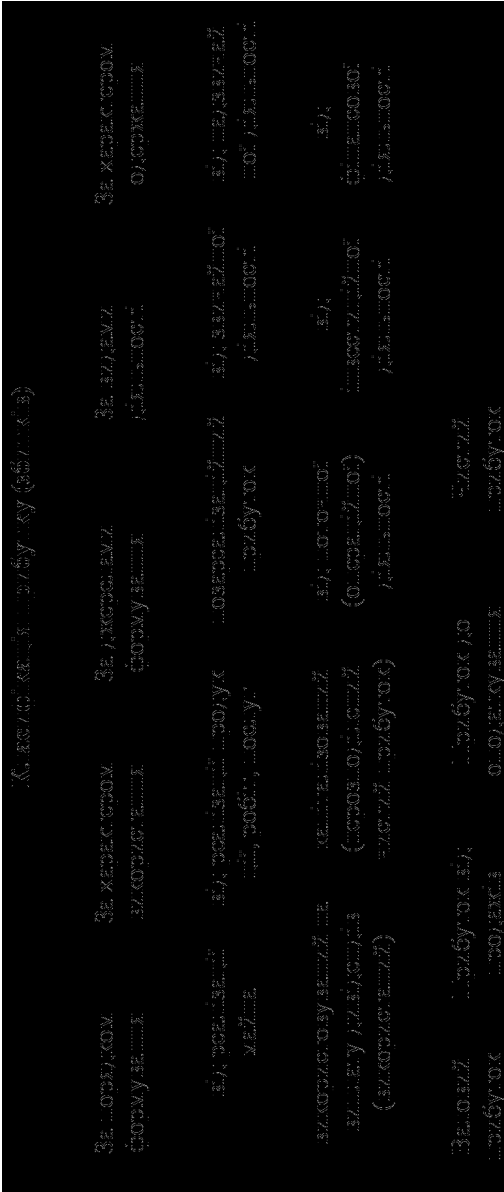


Рис. 3.1. Класифікація придатку

власного капіталу підприємства, отриманого у результаті фінансово-господарської діяльності.

У фінансовому обліку в першу чергу визначається валовий прибуток як різниця між виручкою від реалізації продукції і собівартістю проданих товарів, робіт, послуг. Валовий прибуток використовується для покриття комерційних і управлінських витрат.

Прибуток до оподаткування визначається з урахуванням сальдо інших доходів і витрат (що включають операційні і поза-реалізаційні витрати). Після визначення відкладених податкових активів і зобов'язань розраховується поточний податок на прибуток і чистий прибуток підприємства.

Аналіз фінансових результатів включає оцінку таких показників прибутку: валового, прибутку від реалізації, прибутку до оподаткування, чистого прибутку підприємства.

Кінцевий фінансовий результат (чистий прибуток або збиток) складається з фінансового результату від звичайних видів діяльності, а також інших доходів і витрат.

Блок-схема формування чистого прибутку (збитку), базована на показниках «Звіту про фінансові результати», наведено на рис. 3.2.

Показник чистого прибутку – один з найбільш важливих показників фінансової звітності. Він відображає фінансові результати діяльності підприємства: на його основі формуються різні рейтинги і розрахунки фінансових аналітиків; від його величини залежать курси акцій компаній і величина дивідендів, що виплачуються за акціями.

Питання для самоконтролю

- 1. Як визначається валовий прибуток?*
- 2. Оцінку яких показників прибутку включає аналіз фінансових результатів?*

3.3. ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ І ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКУ

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективності їх діяльності. У досягнутих фінансових результатах виражається ефективність ви-

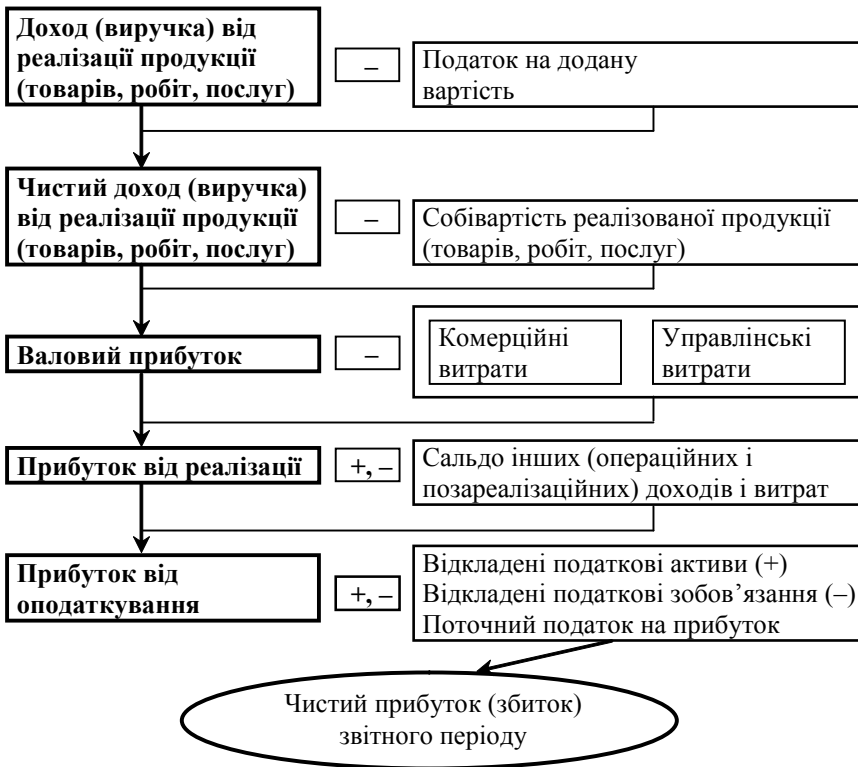


Рис. 3.2. Схема формування прибутку

робничої, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Загальним фінансовим результатом є валовий прибуток.

Значення прибутку обумовлене тим, що, по-перше, він залежить в основному від якості роботи підприємства, підвищує економічну зацікавленість працівників в ефективному використанні ресурсів і, по-друге, він слугує важливим джерелом формування державного бюджету. Тому в зростанні прибутку зацікавлені і підприємства, і держава.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- оцінка динаміки і структури показників прибутку;
- факторний аналіз показників прибутку; аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної і фінансової діяльності і виявлення факторів і причин зміни показників;

- оцінка динаміки показників рентабельності і аналіз факторів, що впливають на рівень використання господарських засобів;
- аналіз витрат, здійснених підприємством, і витрат на одиницю товарної продукції;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку і рентабельності.

Отримані результати аналізу використовуються для прийняття фінансових і економічних рішень, спрямованих на ефективне використання ресурсів, вибір якнайкращого варіанта інвестицій, розробки перспективних планів розвитку підприємства.

Результат від реалізації продукції (валовий прибуток) (P^B) визначається таким чином:

$$P^B = N^P - S^P - H^P, \quad (3.1)$$

де N^P – виручка від реалізації продукції;

S^P – собівартість реалізованої продукції;

H^P – податки (ПДВ, акцизи, спецподатки і експортні мита).

Загальним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток від реалізації (P^P) (фінансовий результат від операційної діяльності), формалізований розрахунок якої може бути представлений формулою:

$$P^P = P^B + OD - AB - BZ - OB, \quad (3.2)$$

де OD – інші операційні доходи;

AB – адміністративні витрати;

BZ – витрати на збут;

OB – інші операційні витрати.

Кінцевий фінансовий результат (чистий прибуток або збиток) складається з фінансового результату від звичайних видів діяльності, а також інших доходів і витрат:

$$ЧП = ПА^O - ПЗ^O - П^П, \quad (3.3)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток або збиток;

$ПА^O$ – відкладені податкові активи (доход від участі в капіталі, інші фінансові доходи);

$ПЗ^O$ – відкладені податкові зобов'язання (фінансові витрати, витрати від участі в капіталі);

$П^П$ – податок на прибуток.

Горизонтальний аналіз абсолютних показників. Для аналізу і оцінки рівня і динаміки показників прибутку складається таблиця (табл. 3.1), в якій використовуються дані бухгалтерської звітності підприємства (форма 2).

Таблиця 3.1

Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності підприємства

№ з/п	Показник	Попередній період	Звітний період	Зміна (+, -)	
		Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн	%
1	Прибуток від реалізації продукції (валовий прибуток)	2845	3558	+713	25,06
2	Інші операційні доходи	30270	43551	+13281	43,88
3	Інші операційні витрати	30422	39862	+9440	31,03
4	Прибуток (збиток) від операційної діяльності (1+2-3)	2693	7247	+4554	169,11
5	Доходи від участі в капіталі	282	1572	+1290	457,45
6	Інші позареалізаційні доходи	5537	33690	+28153	508,45
7	Фінансові витрати і витрати від участі в капіталі	919	8198	+7279	792,06
8	Інші позареалізаційні витрати	6022	23417	+17395	288,86
9	Прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності (4+5+6-7-8)	1571	10894	+9323	593,44
10	Податок на прибуток від надзвичайної діяльності	978	285	-693	-29,14
11	Чистий прибуток (збиток) звітного періоду	593	10609	+10016	1689,04

Дані табл. 3.1 свідчать про те, що сума прибутку до оподаткування збільшилася за звітний період на 9323 тис. грн, що склало 593,44%. Це привело до відповідного збільшення прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

У динаміці фінансових результатів можна відзначити такі позитивні зміни.

Чистий прибуток зростає швидше, ніж прибуток від реалізації і прибуток до оподаткування. Приріст загальної суми прибутку обумовлений збільшенням прибутку від реалізації на 713 тис. грн, або на 25,06%, а також збільшенням інших операційних доходів на 13281 тис. грн, або на 43,88%, і позареалізаційних доходів на 28153 тис. грн, або на 508,45%.

Разом з тим в динаміці фінансових результатів є негативні зміни. У звітному періоді порівняно з попереднім періодом значно зросли інші операційні витрати на 9440 тис. грн, або на 31,03%, і позареалізаційні витрати на 17395 тис. грн, або на 288,86%. Проте темпи зростання показників операційних і позареалізаційних доходів перевищували темпи зростання показників операційних і позареалізаційних витрат, що і позначилося на за-

гальній позитивній динаміці фінансових результатів діяльності підприємства.

Розглянемо вплив факторів на відносну зміну суми прибутку до оподаткування. Для цього абсолютну зміну кожного показника слід поділити на величину прибутку попереднього періоду. Якщо зміна показника сприяє збільшенню прибутку, то аналізований показник-фактор має додатне значення, інакше – від’ємне.

1. Вплив збільшення суми прибутку від реалізації на величину прибутку до оподаткування: $713 / 1571 \cdot 100 = +45,38\%$.

2. Вплив збільшення інших операційних доходів на величину прибутку до оподаткування: $13281 / 1571 \cdot 100 = +845,38\%$.

3. Вплив збільшення позареалізаційних доходів на величину прибутку до оподаткування: $28153 / 1571 \cdot 100 = +1792,04\%$.

4. Вплив збільшення інших операційних витрат на величину прибутку до оподаткування: $9440 / 1571 \cdot 100 = +600,89\%$.

5. Вплив збільшення позареалізаційних витрат на величину прибутку до оподаткування: $17395 / 1571 \cdot 100 = +1107,26\%$.

6. Загальний вплив показників факторів: $+45,38 + 845,38 + 1792,04 + 600,89 + 1107,26 = 4390,95\%$.

Результати факторного аналізу показали, що найбільше впливало на приріст прибутку до оподаткування збільшення прибутку від позареалізаційної діяльності (1792,04%). Випереджаючі темпи зростання операційних і позареалізаційних доходів порівняно з витратними статтями зробили позитивний вплив на величину прибутку до оподаткування. Отже, скорочення витрат і збільшення доходів – це резерви зростання фінансових результатів діяльності підприємства.

Аналіз *структури прибутку* звітного року (вертикальний аналіз) дозволяє зробити висновок, що основну його частину, як правило, становить прибуток від реалізації продукції.

Структурні зміни прибутку за аналізовані періоди характеризуються даними табл. 3.2.

Дані табл. 3.2 свідчать про те, що за всіма показниками, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, відбулися структурні зміни.

У звітному році порівняно з попереднім періодом зменшилася частка прибутку від реалізації продукції і від інших операційних і позареалізаційних доходів. Позитивної оцінки заслуговує зменшення величини інших операційних і позареалізаційних витрат і збільшення в обороті частки чистого прибутку.

Таблиця 3.2

**Структура показників, що характеризують фінансові
результати діяльності підприємства**

Показник	Попередній період		Звітний період		Зміна (+, -), %
	Тис. грн	% до підсумку	Тис. грн	% до підсумку	
1. Прибуток до оподаткування	1571	100	10894	100	0
1.1. Прибуток від реалізації продукції (валовий прибуток)	2845	181,09	3558	32,66	-148,43
1.2. Інші операційні доходи	30270	1926,80	43551	399,77	-1527,03
1.3. Інші позареалізаційні доходи	5537	352,45	33690	309,25	-43,20
1.4. Інші операційні витрати	30422	1936,47	39862	365,91	-1570,56
1.5. Інші позареалізаційні витрати	6022	383,32	23417	214,95	-168,37
2. Чистий прибуток (збиток) звітного періоду	593	37,75	10609	97,38	+59,63

Сальдо інших операційних доходів і витрат має таке значення: у попередньому періоді воно має негативне значення: - 152 тис. грн, у звітному періоді - позитивне значення: +3689 тис. грн. Частка їх, відповідно, склала -7,33% ($-152/1571 \cdot 100$) і 33,86% ($3689/10894 \cdot 100$), тобто питома вага даного фактора знизилася на 41,19%.

Перевищення витрат від позареалізаційних операцій над доходами склало в попередньому періоді 485 тис. грн, частка негативного сальдо з позареалізаційних операцій, відповідно, склала -30,87% ($-485/1571 \cdot 100$). У звітному періоді отримано позитивне сальдо з позареалізаційних операцій у розмірі 10273 тис. грн, відповідно, відбулися позитивні зміни, величина яких склала 93,97% ($10273/10894 \cdot 100$). Величина сальдо змінилася з -30,87% до +93,97%, що свідчить про позитивні зрушення у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Сума прибутку до оподаткування сформована у звітному періоді за рахунок:

- прибутку від реалізації (32,66%);
- позареалізаційних доходів (309,25%);
- інших операційних доходів (399,77%).

Сумарний вплив цих факторів на величину прибутку склав $(32,66 + 309,25 + 399,77) = + 741,68\%$.

Негативний вплив на розмір прибутку зробило зростання інших позареалізаційних (214,95%) і операційних витрат (365,91%). Сумарний вплив цих факторів склав $(365,92 + 214,95) = 580,86\%$.

Загальний вплив позитивних і негативних факторів на величину прибутку склав $(741,68 + 580,86) = 1322,54\%$.

Таким чином, сума позитивних (741,68%) перевищила сума негативних факторів (580,86%), що, врешті-решт, привело до зростання прибутку до оподаткування.

На зміну прибутку впливають фінансові результати від інших видів діяльності, до яких належать:

- прибуток від пайової участі в спільних підприємствах;
- доходи за акціями, облігаціями і іншими цінними паперами;
- надходження боргів і дебіторської заборгованості;
- прибуток від здачі в оренду землі і основних засобів;
- прибутки (збитки) минулих років, виявлені у звітному періоді;
- отримані штрафи, пені, неустойки.

Після закінчення проведення аналізу розробляються конкретні заходи, спрямовані на попередження і скорочення збитків і втрат від різних видів діяльності.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні завдання аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.
2. Як проводиться горизонтальний аналіз абсолютних показників?
3. Як проводиться аналіз структури прибутку (вертикальний аналіз)?
4. Які фінансові результати від інших видів діяльності впливають на зміну прибутку?

3.4. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

Прибуток відображає загальний фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Найважливіша складова загальної величини прибутку – це прибуток від реалі-

зації продукції, величина якого формується під впливом таких показників-факторів: структура продукції; відпускні ціни на сировину, матеріали, паливо, тарифи на енергію і перевезення; рівень витрат матеріальних і трудових ресурсів і т. д.

Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягу, забезпечення ритмічності виробництва і відвантаження, зниження собівартості, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції тощо. У табл. 3.3 наведено динаміку показників реалізації продукції і прибутку.

Таблиця 3.3

Динаміка реалізації продукції і прибутку

Показник	За базисом (минулий рік)	Звітний рік		
		За базисом на фактично реалізовану продукцію	За планом	Фактична
1. Реалізація продукції в оптових цінах підприємства (без ПДВ), тис. грн	21951	20386	18639	24387
2. Повна собівартість продукції, тис. грн	19105	17577	16224	20829
3. Результат (тис. грн) прибуток (+) збиток (-)	2845	2809	2415	3558
4. Рівень рентабельності реалізованої продукції (3:1 · 100), %	12,96	13,78	12,96	14,59

Як видно з табл. 3.3, за аналізований період відбулося зростання обсягу реалізованої продукції на 11,1% (24387/21951 · 100 – 100), при цьому собівартість продукції зросла на 9,02% (20829/19105 · 100 – 100). Це привело до збільшення суми прибутку від реалізації продукції на 713 тис. грн (3558 – 2845), або на 25,06%.

Оскільки на зміну суми прибутку від реалізації продукції можуть робити вплив різні показники-фактори, розглянемо методику формалізованого розрахунку цих показників.

1. Розрахунок загальної зміни прибутку від реалізації продукції:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \sum_{i=1}^n \Delta P_i, \quad (3.4)$$

де ΔP – зміна прибутку від реалізації продукції за аналізований період;

P_1 – прибуток звітного року;

P_0 – прибуток базисного року;

i – фактори, що впливають на величину прибутку.

2. Вплив на прибуток відпускних цін на реалізовану продукцію (ΔP_1):

$$\Delta P_1 = N_1^P - N_{1,0}^P = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1, \quad (3.5)$$

де $N_1^P = \sum p_1 q_1$ – реалізація у звітному році в цінах звітного року;

$N_{1,0}^P = \sum p_0 q_1$ – реалізація у звітному році в цінах базисного року;

p – ціна продукції;

q – кількість продукції.

3. Вплив на прибуток змін в обсязі продукції (ΔP_2):

$$\Delta P_2 = P_0 k_{1,2} - P_0 = P_0 (k_{1,2} - 1), \quad (3.6)$$

де k_1 – коефіцієнт зростання обсягу реалізації продукції у відпускних цінах визначається за формулою:

$$k_1 = \frac{N_{1,0}}{N_0};$$

k_2 – коефіцієнт зростання обсягу реалізації продукції за повною собівартістю.

$$k_2 = \frac{S_{1,0}}{S_0}, \quad (3.7)$$

де $S_{1,0}$ – фактична собівартість реалізованої продукції за звітний рік в цінах і тарифах базисного року;

S_0 – собівартість реалізованої продукції базисного року.

4. Вплив на прибуток змін в структурі і асортименті реалізованої продукції (ΔP_3):

$$\Delta P_3 = P_{1,0} - P_0 \cdot k_{1,2}, \quad (3.8)$$

де $P_{1,0}$ – прибуток, отриманий від фактично реалізованої продукції в цінах і за собівартістю базисного року.

5. Вплив на прибуток економії від зниження собівартості продукції (ΔP_4):

$$\Delta P_4 = S_1 - S_{1,0}, \quad (3.9)$$

де S_1 – фактична собівартість реалізованої продукції.

6. Вплив на прибуток змін собівартості за рахунок структурних зрушень у складі продукції (ΔP_5).

7. Вплив на прибуток змін цін на матеріали і тарифів на послуги (ΔP_6) можна визначити окремим розрахунком за даними бухгалтерського обліку.

Розрахунок впливу показників-факторів на величину прибутку від реалізації продукції будується на підставі даних табл. 3.2.

У результаті проведених розрахунків визначається ступінь впливу на прибуток таких показників-факторів:

а) зміна відпускних цін на продукцію розраховується як різниця між виручкою від реалізації товарної продукції в діючих цінах і реалізацією у звітному році в цінах базисного року. У нашому прикладі вона дорівнює 3992 тис. грн (24378 – 20386);

б) зміна обсягу реалізації продукції розраховується з урахуванням коефіцієнта зростання обсягу реалізації.

$$k_1 = 20386 : 21951 = 0,929,$$

$$\Delta P_{2,1} = 2845 \cdot (0,929 - 1) = -202,0 \text{ тис. грн.}$$

При оцінці реалізації продукції за собівартістю

$$k_2 = 17577 : 19105 = 0,92 \text{ і}$$

$$\Delta P_{2,2} = 2845 \cdot (0,92 - 1) = -227,6 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за рахунок падіння обсягу реалізації продукції у звітному році на 0,071 і в оцінці за собівартістю на 0,08 пункту прибуток від реалізації продукції зменшився відповідно на 202,0 і 227,6 тис. грн;

в) зміна в структурі і асортименті реалізованої продукції розраховується з урахуванням рентабельності окремих видів виробів за двома показниками:

– обсяг реалізації продукції в оптових цінах:

$$\Delta P_{3,1} = 2809 - 2845 \cdot 0,929 = + 165,99 \text{ тис. грн};$$

– собівартість:

$$\Delta P_{3,2} = 2809 - 2845 \cdot 0,92 = + 191,6 \text{ тис. грн.}$$

У зв'язку із збільшенням за аналізований період частки рентабельнішої продукції в загальному обсязі реалізації приріст прибутку склав 165,99 і 191,6 тис. грн;

г) зміна собівартості реалізованої продукції розраховується з урахуванням можливого отримання економії витрат:

$$\Delta P_4 = 20829 - 17577 = -3252 \text{ тис. грн.}$$

У нашому прикладі за рахунок зміни цього показника-фактора прибуток зменшився на 3252,0 тис. грн.

У табл. 3.4 в узагальненому вигляді наведено вплив окремих показників-факторів на зміну прибутку за аналізований період.

Таблиця 3.4

Результати факторного аналізу прибутку

Показники-фактори, що впливають на прибуток	Зміна прибутку, тис. грн	
	I	II
Обсяг реалізації продукції	-202,01	-227,68
Структура і асортимент продукції	+165,99	+191,6
Собівартість продукції	-3252,0	-3252,0
Відпускні ціни	+3992	+3992
Разом	+704	+704

Як видно з даних табл. 3.3, найбільше на відхилення прибутку впливала зміна структури і асортименту продукції. Великі втрати прибутку відбулися в результаті зниження обсягу реалізації продукції.

У випадку якщо на підприємстві є аналітичні дані бухгалтерського обліку за видами продукції, що реалізується, або за товарними групами, то в рамках внутрішнього фінансового аналізу необхідно вивчити вплив зміни обсягу реалізації за градаціями на величину прибутку. Такий фінансовий аналіз дозволить зробити коректування в ринковій стратегії підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Опишіть методика розрахунку показників-факторів, що впливають на зміну суми прибутку від реалізації продукції.
2. Як визначається ступінь впливу на прибуток аналізованих показників-факторів?

3.5. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ІНШОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВКЛАДЕНЬ І ПОЗАРЕАЛІЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансові результати від іншої реалізації виникають щодо операцій з майном підприємства, до яких відносять реалізацію основних засобів і іншого майна. Списання основних засобів з балансу внаслідок морального зносу, здача майна в оренду, утримання законсервованих виробничих потужностей і об'єктів, анулювання виробничих договорів – все це передбачає фінан-

сові зміни в господарській діяльності підприємства. У формі 2 в статтях «Інші операційні доходи» і «Інші операційні витрати» відображаються зміни цих позицій. Крім того, у складі операційних доходів і витрат відображаються результати переоцінки майна і зобов'язань, вартість яких виражена в іноземній валюті (курсова різниця), а також сума окремих видів податків і зборів, що належать до сплати, за рахунок фінансових результатів (на утримання правоохоронних органів та ін.).

Дані за операційними доходами показують з вирахуванням податку на додану вартість і відображають на рахунках (47 і 48) бухгалтерського обліку.

При отриманні збитків від іншої реалізації необхідно у кожному конкретному випадку встановити причини і винуватців їх виникнення. Наприклад, причинами збитків від реалізації майна підприємства можуть бути зниження якості і споживчих властивостей внаслідок тривалого і недбалого зберігання. Операційні витрати, що виникли в результаті анулювання виробничих договорів, припинення виробництва, можуть бути пов'язані з відсутністю матеріальних ресурсів, падінням попиту на продукцію.

На аналізованому підприємстві (табл. 3.1) за операційними доходами відбулося збільшення на 13281 тис. грн, або на 43,9%. Утворення надпланових доходів було викликане значним перевиконанням плану з реалізації основних засобів, запасів і цінних паперів. Операційні витрати хоча за звітний період збільшилися на 9440 тис. грн, або на 31,03%, проте темпи їх зростання нижче темпів зростання операційних доходів.

Конкретні результати від фінансової діяльності підприємства отримують за наявності фінансових вкладень в цінні папери інших організацій або від спільної діяльності. Вони знаходять відображення в статтях «Відсотки до отримання» і «Відсотки до сплати». Стаття «Доходи від участі в капіталі» (форма 2) передбачає наявність доходів від акціями.

На аналізованому підприємстві доходи від фінансової діяльності дозволили забезпечити приріст прибутку звітного року на 1290 тис. грн. Проте сума сплачених відсотків за облігаціями зменшила приріст прибутку звітного року на 7279 тис. грн.

Фінансові результати від позареалізаційних операцій є складовою частиною отриманого прибутку звітного року. В умовах переходу до ринкової економіки їх вплив на формування остаточних фінансових результатів роботи підприємства істотно зростає.

До складу *інших доходів від позареалізаційних операцій* включаються: кредиторська і депонентська заборгованість, за якою

термін позовної давності закінчився; надходження раніше списаних боргів; прибуток минулих років, виявлений у звітному році; присуджені і визнані боржником штрафи, пеня, неустойки та інші види санкцій за порушення договорів, а також суми, що належать до відшкодування збитків у зв'язку з порушенням договорів і т. д.

До складу *інших витрат від позареалізаційних операцій* включаються: збитки від зниження обсягів товарно-матеріальних запасів і недостач матеріальних цінностей, виявлені в результаті інвентаризації; збитки від розкрадання матеріальних і інших цінностей, винуватці якого за рішенням суду не встановлені; судові витрати; суми зниження ціни виробничих запасів, готової продукції і товарів відповідно до встановленого порядку; збитки від списання безнадійних боргів; збитки за операціями минулих років, виявлені в поточному році; збитки від стихійних лих та ін.

В умовному прикладі позареалізаційні прибуток і збитки підприємства склали у звітному році відповідно 33690 і 23417 тис. грн, позареалізаційний прибуток, отриманий в результаті стягування штрафів, пені, неустойок з підприємств, у розмірі 18496,5 тис. грн, надходження раніше списаних боргів – 10518,5 тис. грн, з операцій з тарою – 4675 тис. грн.

Позареалізаційні збитки в сумі 23417 тис. грн склалися в основному за рахунок сплати штрафів, пені, неустойок у розмірі 12009 тис. грн. Були також виявлені збитки минулих років на суму 6004 тис. грн і від списання безнадійних боргів – 5404 тис. грн. При порівнянні з даними попереднього року було виявлено збільшення інших позареалізаційних доходів і витрат відповідно на 28153 і 17395 тис. грн.

Позареалізаційні фінансові результати, як правило, не плануються. Тому аналіз зводиться до порівняння фактичних сум в динаміці за ряд років.

Питання для самоконтролю

1. За якими операціями виникають фінансові результати від іншої реалізації?

2. Що включається до складу інших доходів від позареалізаційних операцій?

ПРИБУТОК ЯК ОСНОВА СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОПЕРАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Витрати є одним з основних чинників, що впливають на операційну діяльність.

Витрати — це виражена в грошовому вимірі вартість ресурсів (трудових, матеріальних і фінансових), використаних на забезпечення процесу розширеної відтворювальної діяльності підприємства. Поняття «витрати» ширше, ніж поняття «собівартість». Вона є витратами на просте відтворення, поточні витрати конкретного виробника.

Собівартість продукції — виражені в грошовій формі поточні витрати фірми на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість реалізованої продукції — це частина собівартості виготовленої продукції. Для проведення детальнішого аналізу використовують показники загальної собівартості продукції і собівартості одиниці продукції. У зв'язку з цим витрати на реалізовану продукцію і собівартість реалізованої продукції є поняттями-синонімами.

Витрати — це частина витрат, понесених підприємством на виготовлення продукції, реалізованої в даному звітному періоді. Момент відвантаження продукції є момент переходу видатків в стан витрат.

Витрати залежно від характеру, а також умов їх здійснення і напрямів діяльності підприємства, що призначаються для цілей оподаткування, підрозділяються на витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, і позареалізаційні витрати.

Класифікація витрат проводиться в цілях систематизації безлічі дрібних витрат і їх об'єднання в групи, призначені для вирішення певних завдань.

Залежно від використання ознаки угруповання застосовуються такі основні системи класифікації витрат:

■ *за економічним елементом:*

– матеріальні витрати (сировина і матеріали, куповані на півфабрикати, паливо, електроенергія на технологічні потреби і т. д.);

- витрати на оплату праці;
- відрахування від заробітної плати ;
- амортизація основних засобів;
- інші витрати (орендна плата, обов'язкові страхові платежі, податки, що включаються в собівартість).

Витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, що визнаються для цілей оподаткування, підрозділяються на:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- амортизацію;
- інші витрати.

■ *За статтями калькуляції собівартості:*

– сировина і матеріали;

– поворотні відходи (віднімаються);

– паливо і енергія на технологічні цілі;

– основна і додаткова заробітна плата основних виробничих робітників;

– відрахування з податку від заробітної плати виробничих робітників;

– витрати на утримання і експлуатацію машин та устаткування;

- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати;
- інші виробничі витрати;
- комерційні витрати;

■ *за способом віднесення на собівартість продукції:*

– прямі, пов'язані з виробництвом певних видів продукції (сировина, матеріали, заробітна плата виробничих робітників і ін.);

– непрямі, пов'язані з виробництвом декількох видів продукції.

На об'єкти калькуляції непрямі витрати відносяться методом розподілу пропорційно відповідній базі (основній і додатковій заробітній платі робочих або всім прямим витратам і т. д.). У них включаються загальновиробничі і загальногосподарські витрати, витрати на утримання основних засобів, на підготовку і освоєння нових видів продукції і інші виробничі витрати.

Система податкового обліку витрат на виробництво і реалізацію продукції побудована на основі поелементного обліку витрат

за прийнятим платником податків методом обліку доходів і витрат.

До *прямих витрат*, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, відносять:

- матеріальні витрати на придбання сировини, матеріалів, використовуваних у виробництві продукції (робіт, послуг);

- витрати на оплату праці незалежно від місця їх виникнення, які знайшли відображення в бухгалтерському обліку у складі витрат основного і допоміжного виробництва, загально-виробничих і загальногосподарських витрат, а також на інших рахунках витрат на виробництво, передбачених планом рахунків;

- амортизаційні відрахування за основними засобами, безпосередньо використовуваних на виробництво продукції (робіт, послуг).

До *непрямих витрат*, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, належать всі інші суми витрат, здійснювані платником податків у звітному періоді;

- *за способом відображення в бухгалтерському обліку*: явні, такі, що набувають форми прямих платежів постачальникам факторів виробництва (зарплата робочих, службовців, комісійні виплати торговим фірмам і т. д.), неявні (використання приміщення або транспорту, що належить власникові підприємства);

- *у відношенні до обсягу виробництва*:

- постійні витрати, сума яких не змінюється при зміні обсягу виробництва (погодинна оплата праці робочих, зарплата і страхування адміністрації – господарського апарату, амортизація, оренда приміщень і т. д.);

- змінні витрати, сума яких змінюється пропорційно обсягу виробництва продукції (сировина і матеріали, відрядна зарплата з відрахуваннями, технологічне паливо і т. д.).

Аналіз динаміки витрат за основними економічними елементами проводиться на підставі даних форми № 3 або форми № 5 бухгалтерської звітності. У цих формах відображені витрати, зроблені у звітному і попередньому періоді. Дані для проведення фінансового аналізу наведено в табл. 4.1.

Аналіз даних табл. 4.1 свідчить про те, що у звітному періоді порівняно з попереднім витрати підприємства зросли на 9440 тис. грн, або на 31,03%. Абсолютне підвищення витрат відбулося за всіма економічними елементами. Найбільший темп зростання відзначений за амортизаційними відрахуваннями (252,67%), а також за матеріальними витратами (143,03%). Це пов'язано з

Таблиця 4.1

Поелементний аналіз витрат підприємства

№ з/п	Види витрат	Попередній період		Звітний період		Відхилення (+, -)		Темп зростання
		Тис. грн	У % до підсумку	Тис. грн	У % до підсумку	Тис. грн	За часткою, %	%
1	Матеріальні витрати	409	1,3	585	1,5	+176	+0,2	143,03
2	Витрати на оплату праці	318	1,0	389	1,0	+71	0	122,33
3	Відрахування на соціальні потреби	113	0,4	141	0,4	+28	0	124,78
4	Амортизація основних засобів	3273	10,8	8270	20,7	+4997	+9,9	252,67
5	Інші витрати	26310	86,5	30478	76,4	+4168	-10,1	115,84
	Разом	30422	100	39862	100	+9440	0	131,03

фінансовою політикою підприємства щодо оновлення парку технічних засобів.

Певні структурні зміни відбулися за витратами на оплату праці і іншими витратами. Незважаючи на значне збільшення інших витрат (4168 тис. грн), їх частка скоротилася на 10,1 пункту. Проте вони продовжують мати найбільшу питому вагу в загальній сумі витрат підприємства. Переважання інших витрат над іншими витратами передбачає ретельне вивчення їх складових.

Результати аналізу витрат використовуються для виявлення їх зниження і розробки відповідних заходів щодо активізації фінансово-господарської діяльності підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Що таке собівартість продукції?
2. Дайте визначення поняття «витрати».
3. Що означають витрати підприємства?
4. Наведіть класифікацію витрат.
5. На які види підрозділяються витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції?
6. Що належить до прямих витрат?
7. Що належить до непрямих витрат?

4.2. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОДИНИЦЮ ТОВАРНОЇ (РЕАЛІЗОВАНОЇ) ПРОДУКЦІЇ

Витрати на одиницю товарної (реалізованою) продукції – один з найбільш поширених в господарській практиці показників собівартості, такий, що є собівартістю одиниці продукції, представленою у вартісному вираженні без розмежування за видами (знеособленої одиниці продукції). Обчислюється за такою формулою (грн):

$$C^{S^{T(P)}} = \frac{S^{N^{T(P)}}}{N^{T(P)}} = \frac{\sum_{i=1}^n S_i q_i^{T(P)}}{\sum_{i=1}^n \psi_i q_i^{T(P)}}, \quad (4.1)$$

де $S^{N^{T(P)}}$ – собівартість товарної (реалізованої) продукції;
 $N^{T(P)}$ – обсяг товарної (реалізованої) продукції;
 ψ_i – оптова (або прирівняна до неї) ціна на i -ї продукції, робіт, послуг;
 $q_i^{T(P)}$ – кількість продукції (робіт, послуг) i -го виду у складі товарної (реалізованої) продукції.

Аналіз витрат на одиницю товарної (реалізованої) продукції встановлює прямий зв'язок між собівартістю і прибутком, оскільки різниця між ціною і собівартістю становить прибуток. Формула її визначення така:

$$N^P = S^{\Pi} + P^P, \quad (4.2)$$

де N^P – виручка від реалізації продукції, грн;
 S^{Π} – повна собівартість реалізованої продукції ($S^{\Pi} = S^p + S^y + S^k$), грн;
 P^P – прибуток від реалізації товарної продукції.

Перетворимо наведену формулу в такий вид:

$$\frac{N^P}{N^P} = \frac{S^{\Pi}}{N^P} + \frac{P^P}{N^P} \text{ або } 1 = \frac{S^P}{N^P} + \frac{P^P}{N^P},$$

де $\frac{S^P}{N^P} = Z^T$; Z^T – витрати на одиницю товарної продукції, визначені відношенням загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції до виручки від реалізації продукції.

Отримаємо формулу: $1 = 3^T + \frac{P^P}{N^P}$, або

$$\frac{P^P}{N^P} = 1 - 3^T. \quad (4.3)$$

З цієї формули виходить, що чим нижче рівень витрат на одиницю товарної продукції, тим вище прибуток підприємства.

Зміна витрат на одиницю товарної продукції залежить від зміни рівня питомих постійних і змінних витрат:

$$3^T = \frac{S^P}{N^P} + \frac{S^K}{N^P} + \frac{S^V}{N^P}.$$

Результати, отримані діленням витрат і прибутку на величину виручки, за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати» (дод., табл. 2), наведено в табл. 4.2.

Як видно з табл. 4.2, у звітному періоді порівняно з попереднім періодом спостерігається тенденція збільшення загальних питомих витрат, що негативно впливає на прибуток від реалізації одиниці продукції. Ці зміни відбулися в результаті збільшення частки управлінських і комерційних витрат у складі собівартості.

Сума постійних і змінних витрат, у свою чергу, залежить від зміни вартості матеріальних ресурсів у зв'язку з інфляцією, переоцінки основних фондів, зміни рівня оплати праці і рівня ресурсомісткості продукції.

Таблиця 4.2

Аналіз динаміки прибутку і витрат на одиницю реалізованої продукції

Показник	Попередній період	Звітний період	Зміна (+, -)
1. Загальні витрати на 1 грн виручки (нетто), зокрема:	1,172 25732/21951	1,197 29184/24387	+0,025
1.1. Собівартість реалізованої продукції на 1 грн виручки (S^P/N^P)	0,870 19105/21951	0,854 20829/24387	-0,016
1.2. Управлінські витрати на 1 грн виручки (S^V/N^P)	0,253 5556/21951	0,285 6944/24387	+0,032
1.3. Комерційні витрати на 1 грн виручки (S^K/N^P)	0,049 1071/21951	0,058 1412/24387	+0,009
2. Прибуток від продажу на 1 грн виручки (P^P/N^P)	0,189 4168/21951	0,192 4681/24387	+0,003

Істотний вплив на зміну витрат на одиницю товарної продукції роблять також такі фактори: обсяг випуску і структура продукції; середній рівень відпускних цін на продукцію, що змінюється у зв'язку з інфляцією; зміна якості продукції і ринків збуту і т. д.

Для встановлення впливу факторів на зміну суми прибутку необхідно абсолютний приріст витрат на одиницю товарної продукції за рахунок кожного фактора помножити на фактичний обсяг реалізації продукції, виражений в планових цінах.

Методом ланцюгових підстановок розраховується вплив факторів на зміну витрат на одиницю товарної продукції.

Питання для самоконтролю

- 1. Як визначаються витрати на одиницю товарної (реалізованої) продукції?*
- 2. Які фактори впливають на зміну витрат на одиницю товарної продукції?*

4.3. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Капіталізація чистого прибутку дозволяє розширювати діяльність підприємства за рахунок власних, більш дешевих джерел фінансування. При цьому знижуються фінансові витрати підприємства на залучення додаткових джерел. Розміри капіталізації чистого прибутку дозволяють оцінити темпи зростання власного капіталу підприємства, розкрити факторну структуру цього зростання і оцінити запас фінансової міцності таких важливих показників, як рентабельність реалізованої, випущеної продукції і окремих її видів, оборотність всіх активів.

В основі аналізу лежать факторні моделі рентабельності, що розкривають найважливіші причинно-наслідкові зв'язки показників фінансового стану і фінансових результатів підприємства. Вони служать інструментом оцінки ситуації, що склалася. У цілому для всіх показників існує єдиний факторний простір, що задається набором з 11 взаємопов'язаних блоків найважливіших показників формування фінансових результатів.

Блок 1. Техніко-організаційний рівень і інші умови виробництва.

Блок 2. Засоби праці (F – основні виробничі фонди і інші необоротні активи; λ_1 – фондвіддача; A – амортизація).

Блок 3. Предмети праці (M – матеріальні витрати; λ_2 – матеріаловіддача).

Блок 4. Праця (R – виробничий персонал; λ_3 – продуктивність праці; U – оплата праці персоналу).

Блок 5. Продукція ($N = F \cdot \lambda_1 = M \cdot \lambda_2 = R \cdot \lambda_3$).

Блок 6. Собівартість продукції ($S = A + M + U$).

Блок 7. Капітал (фонди) ($K = F + E$, де E – оборотні активи).

Блок 8. Прибутковість продукції ($P = N - S$; $\frac{P}{N}$; $\frac{S}{N}$; $\frac{P}{S}$).

Блок 9. Оборотність капіталу ($\frac{N}{K}$; $\frac{K}{N}$), де K – авансований (власний і позиковий) капітал; N – продукція.

Блок 10. Рентабельність капіталу підприємства ($\frac{P}{K} = \frac{P}{N} \cdot \frac{N}{K}$).

Блок 11. Фінансовий стан ($E \geq C$), де C – джерела формування оборотних активів.

Факторні моделі рентабельності – це керовані моделі прогнозування фінансової стійкості підприємства. Оскільки актуальним завданням для підприємства є необхідність передбачення перспектив розвитку, то формалізоване представлення цієї проблеми є найважливішим елементом фінансового аналізу.

Найбільш важливими обмеженнями планованих темпів зростання обсягів реалізованої продукції є темпи збільшення власного капіталу підприємства, які залежать від багатьох факторів, таких як:

- рентабельність продажів – фактор X_1 ;
- оборотність всього капіталу (валюта балансу) – фактор X_2 ;
- фінансова активність підприємства щодо залучення позикових коштів – фактор X_3 ;
- норма розподілу прибутку на фонд розвитку і фонд споживання – фактор X_4 .

Взаємозв'язок перелічених факторів може бути представлений моделлю, що характеризує потенційні можливості підприємства щодо розширеного відтворення:

$$Y = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4, \quad (4.4)$$

де Y – коефіцієнт зростання власного капіталу (дорівнює відношенню прибутку на накопичення до власного капіталу);

X_1 – відношення величини чистого прибутку до чистої виручки;

X_2 – відношення чистої виручки до середньої величини валюти балансу;

X_3 – відношення середньої величини валюти балансу до середньої величини власного капіталу;

X_4 – відношення величини прибутку на накопичення до величини чистого прибутку.

Розширена модель для розрахунку стійкого темпу зростання може бути представлена такою залежністю:

$$y = a \cdot b \cdot c \cdot d \cdot e \cdot f, \quad (4.5)$$

де y – коефіцієнт зростання власного капіталу;

a – структура капіталу (розраховується як відношення валюти балансу до величини власного капіталу):

b – частка термінових зобов'язань в капіталі підприємства (розраховується як відношення суми термінових зобов'язань (поточних пасивів) до валюти балансу);

c – коефіцієнт поточної ліквідності (розраховується як відношення величини поточних активів до поточних пасивів):

d – оборотність поточних активів (розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції до величини поточних активів);

e – фінансовий результат від реалізації продукції на одиницю реалізації (рентабельність продажів) – розглядається як відношення величини чистого прибутку до чистої виручки від реалізації продукції;

f – норма розподілу чистого прибутку на накопичення (розраховується як відношення прибутку на накопичення (інвестиції) до величини чистого прибутку).

Моделі стійкого зростання знаходять практичне застосування в плануванні розвитку підприємства з урахуванням ризику банкрутства, одним з критеріїв якого є незадовільна структура балансу. При цьому необхідно враховувати коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості поточних активів власними коштами і сумою боргових зобов'язань до ному капіталу.

Якщо прийняти значення цих коефіцієнтів на нормативному рівні, а норму розподілу прибутку на накопичення такою, що дорівнює 1,0, то оптимальна величина стійкого темпу зростання складе 2,0 рентабельності поточних активів або 0,2 рентабельності власного оборотного капіталу. Це свідчить про те, що темпи стійкого зростання на перспективу залежать від досить нестабільних параметрів-факторів поточної діяльності. Сюди включаються такі елементи: масштаби бізнесу; галузева приналежність

підприємства; темпи зростання обсягів виробництва; структура оборотних коштів; інфляція; система розрахунків і т. д.

У табл. 3.3 розраховано рентабельність реалізованої продукції. Вона склала за минулий рік 12,96%, за планом на звітний рік – 12,96 і фактично за звітний рік – 14,59%. Рівень рентабельності реалізованої продукції порівняно з минулим роком підвищився на 1,63 пункту (14,59 – 12,96) і порівняно з планом – на 1,63 пункту (14,59 – 12,96). Зростання цього показника свідчить про ефективність господарської діяльності і може служити орієнтиром в оцінці конкурентоспроможності підприємства.

Проте зміни в рівні показників рентабельності можуть відбуватися під впливом різних факторів: зміна структури реалізованої продукції; індивідуальна рентабельність окремих видів продукції.

На підставі даних, наведених в табл. 4.3, проводиться **аналіз рентабельності товарного випуску окремих видів продукції**. У результаті різної матеріаломісткості і трудомісткості виготовлення виробів змінюється рентабельність окремих видів продукції. У пропонованому прикладі за всіма виробами рентабельність за звітний період зросла:

- за виробом А – на 1,85 пункту (12,08 – 10,23);
- за виробом Б – на 0,89 пункту (6,43 – 5,54);
- за виробом В – на 3,09 пункту (28,83 – 25,74);
- за виробом Г – на 1,11 пункту (8,1 – 6,6).

Підвищення рівня рентабельності товарного випуску окремих виробів при незмінній оптовій ціні обумовлене зниженням собівартості. Дані для аналізу рентабельності окремих видів продукції можна отримати із звітних калькуляцій за ряд років.

Важливе значення при оцінці діяльності підприємства має **аналіз показників рентабельності виробничих активів**. Рента-

Таблиця 4.3

Рентабельність окремих видів продукції за звітний рік

Вид продукції (виробу)	Товарний випуск, тис. грн					Рентабельність до собівартості, %	
	В оптових цінах підприємства (без ПДВ)	Собівартість продукції		Прибуток		за планом	фактична
		за планом	фактична	за планом	фактична		
А	7289	5101	6556	522	792	10,23	12,08
Б	3105	2293	2971	127	191	5,54	6,43
В	10484	6271	8005	1597	2308	25,47	28,83
Г	3509	2559	3297	169	267	6,60	8,1

бельність виробничих фондів розраховується за такою формулою:

$$\begin{aligned}
 k_{\text{ОПФ}} &= \frac{P^0}{F+E} = \frac{P^0}{N} : \frac{F+E}{N} = \frac{P^0}{N} : \frac{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}}{1} = \\
 &= \frac{P^0}{N} : \left(\frac{1}{\frac{N}{F}} + \frac{1}{\frac{N}{E}} \right) = k^N : \left(\frac{1}{\lambda_1} + \frac{1}{\lambda_2} \right).
 \end{aligned}
 \tag{4.6}$$

де F – основні виробничі фонди;
 E – матеріальні оборотні кошти;
 λ_1 – фондівіддача;
 λ_2 – матеріаловіддача;
 k^N – рентабельність реалізованої продукції.

У табл. 4.4 наведено початкові дані для розрахунку показників-факторів рентабельності виробничих фондів. З табл. 4.4 випливає, що величина загальної рентабельності виробничих фондів знизилася за аналізований період на 1,14 пункту. Ці зміни відбулися за рахунок дії таких показників-факторів:

1. Збільшення прибутку на 1 грн реалізованої продукції призвело до зростання рівня рентабельності виробничих фондів на 0,33 пункту:

$$\begin{aligned}
 \Delta k_1^N &: \left(\frac{1}{\lambda_{10}} + \frac{1}{\lambda_{20}} \right) - k_0^N : \left(\frac{1}{\lambda_{10}} + \frac{1}{\lambda_{20}} \right) = \\
 &= 14,59 : \left(\frac{1}{0,43} + \frac{1}{0,38} \right) - 12,96 : \left(\frac{1}{0,43} + \frac{1}{0,38} \right) = 2,95 - 2,62 = +0,33.
 \end{aligned}$$

2. Зниження фондівіддачі основних виробничих фондів викликало зниження рівня рентабельності на 1,24 пункту:

$$\begin{aligned}
 \Delta k_P^{\lambda_1} &= k_1^N : \left(\frac{1}{\lambda_{11}} + \frac{1}{\lambda_{20}} \right) - k_1^N : \left(\frac{1}{\lambda_{10}} + \frac{1}{\lambda_{20}} \right) = \\
 &= 14,59 : \left(\frac{1}{0,17} + \frac{1}{0,38} \right) - 14,59 : \left(\frac{1}{0,43} + \frac{1}{0,38} \right) = 1,71 - 2,95 = -1,24.
 \end{aligned}$$

3. Зменшення коефіцієнта оборотності матеріальних оборотних коштів призвело до зниження рівня рентабельності на 0,23 пункту:

Таблиця 4.4

Розрахунок показників-факторів рентабельності виробничих фондів

№ п/п	Назва показника	Значення показника, грн	Значення показника, грн	Значення показника, грн	Значення показника, грн
		(0)	(1)	(2)	(3)
1	Виробничі активи (зуби), тис. грн	2875	3558		73
2	Середній залишок виробничих фондів (зуби), тис. грн	2795	27387		2736
3	Середній оборот виробничих фондів (зуби), тис. грн	5211	15573		9162
4	Середній оборот виробничих фондів (зуби), тис. грн	5759	95750		3997
5	Рентабельність виробничих фондів (зуби), %				
6	Коефіцієнт фінансових фондів (зуби), %	12,96	17,59		1,63
7	Коефіцієнт оборотності виробничих фондів (зуби), %	0,3	0,77		0,26
8	Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів (зуби), %	0,98	0,25		0,13
		2,6	1,71		1,71

$$\begin{aligned} \Delta k_p^{\lambda^2} &= k_1^N : \left(\frac{1}{\lambda_{41}} + \frac{1}{\lambda_{21}} \right) - k_1^N : \left(\frac{1}{\lambda_{41}} + \frac{1}{\lambda_{20}} \right) = \\ &= 14,59 : \left(\frac{1}{0,17} + \frac{1}{0,25} \right) - 14,59 : \left(\frac{1}{0,17} + \frac{1}{0,38} \right) = 1,48 - 1,71 = -0,23. \end{aligned}$$

У результаті проведених розрахунків загальне зниження рентабельності з урахуванням впливу окремих показників-факторів складає 1,14 пункту (0,33 – 1,24 – 0,23). Це відповідає загальній зміні рентабельності за аналізований період (1,47–2,61).

Таким чином, за наслідками аналізу (див. табл. 4.4) можна судити про вплив окремих показників-факторів на рентабельність виробничих фондів.

Для характеристики ефективності використання фінансових ресурсів підприємства на практиці використовуються показники рентабельності таких видів вкладень: всіх коштів у функціонуючі засоби, власних вкладень в акції інших підприємств.

Рентабельність вкладень в підприємство в загальному вигляді визначається за вартістю всього майна, що є у розпорядженні підприємства, і розраховується за такими формулами:

$$k_{P1} = \frac{\text{валовий (балансовий) прибуток}}{\text{середньорічний підсумок балансу}}; \quad (4.7)$$

$$k_{P2} = \frac{\text{чистий прибуток підприємства}}{\text{середньорічний підсумок балансу}}; \quad (4.8)$$

$$k_{P3} = \frac{\text{прибуток від реалізації продукції}}{\text{середньорічний підсумок балансу}}. \quad (4.9)$$

Найбільш важливе значення для оцінки діяльності підприємства має показник **рентабельності власного капіталу** (фінансова рентабельність). З його допомогою визначається ефективність використання інвестованих власниками коштів в розвиток підприємства, і виникає можливість порівнювати її з доходами від інших вкладень.

$$k_{P4} = \frac{\text{валовий (балансовий) прибуток}}{\text{середня величина власного капіталу}}; \quad (4.10)$$

$$k_{P5} = \frac{\text{чистий прибуток підприємства}}{\text{середня величина власного капіталу}}; \quad (4.11)$$

$$k_{P6} = \frac{\text{прибуток від реалізації продукції}}{\text{середня величина власного капіталу}}. \quad (4.12)$$

Рентабельність функціонуючих засобів – показник, що характеризує виробничу діяльність підприємства, розраховується за такою формулою:

$$k_{P7} = \frac{\text{прибуток від реалізації продукції}}{\text{середня сума функціонуючих засобів}}. \quad (4.13)$$

Функціонуючі засоби підприємства визначаються таким чином:

Функціонуючі засоби = середньорічна сума всіх коштів – середньорічна сума фінансових вкладень – середньорічна сума незавершеного будівництва.

Рентабельність фінансових вкладень показує, який розмір доходів (дивідендів, відсотків) отриманий на кожну гривню, вкладену в акції, облігації інших підприємств, від пайової участі в діяльності інших організацій, і розраховується за такою формулою:

$$k_{P8} = \frac{\text{доходи від цінних паперів і вкладень}}{\text{середньорічна сума фінансових вкладень}}. \quad (4.14)$$

Необхідні дані для обчислення і аналізу показників рентабельності вкладень в підприємство можна отримати з форм № 1, 2, 5 (табл. 4.5).

Як видно з табл. 4.5, показник рентабельності всіх засобів підприємства знизився на 1,105 пункту. Показник рентабельності функціонуючих засобів збільшився за аналізований період на 0,31 пункту. Це пов'язано з тим, що темпи приросту всіх засобів підприємства (136,28%), і зокрема функціонуючих (138,93%), вище за темпи приросту загальної суми прибутку (25,06%) і дещо нижче прибутку від реалізації продукції (169,11%). Причому темпи зростання всіх засобів підприємства вище на 29,68 пункту (136,28 – 106,60) приросту власних коштів. Все це свідчить про збільшення частки позикових коштів.

Рентабельність власних коштів підприємства зростає за аналізований період. Найбільший відсоток зростання відбувся з рентабельності, обчисленій за чистим прибутком, що залишається у розпорядженні адміністрації сумі (на 5,23 пункту). Це пов'язано з випереджаючими темпами приросту чистого прибутку (+1689,0%) порівняно з іншими видами прибутку (25,06 і 169,11%).

Рентабельність засобів, що функціонують у виробництві, збільшилася за аналогічний період на 0,47 пункту. Це пов'язано із зниженням рентабельності всіх засобів підприємства і свідчить про неефективне використання позикових коштів, оскільки за

Таблиця 4.5

Показники-фактори рентабельності вкладень

№	Назва показника	2010 рік		2011 рік		2012 рік	
		Значення	%	Значення	%	Значення	%
1	Відбули витрати на закупівлю, млн грн	287,5	7,3	365,8	7,3	365,8	7,3
2	Відбули витрати на закупівлю, що включає в себе витрати на закупівлю, млн грн	593	10,6	1069	10,6	1689,0	10,6
3	Відбули витрати на закупівлю (заб., обр., у), млн грн	2693	10,1	1971	10,1	1691	10,1
4	Відбули витрати на закупівлю (заб., обр., у), млн грн	282	5,0	570	5,0	1511,5	5,0
5	Середнє значення суми витрат на закупівлю, млн грн	209/2	285/69	285/69	16/871	36,28	
6	Середнє значення суми витрат на закупівлю, млн грн	86890	195/3	97523	106,60	106,60	
7	Середнє значення суми витрат на закупівлю, млн грн	58/9	35262	29/13	505,98	17,21	
8	Середнє значення суми витрат на закупівлю, млн грн	5/98	2/9	300/	17,21		
9	Середнє значення суми витрат на закупівлю, млн грн (заб., обр., у)	109925	2/83,3		138,93		
10	Рентабельність витрат на закупівлю, %	2,35	1,2/5	1,05	1,05		
а) R_p	заб., обр., у	0,9	3,7	3,22			
б) R_{p1}	заб., обр., у	2,73	2,5/	0,31			
в) R_{p2}	заб., обр., у	3,21	1,98	1,99			
г) R_{p3}	заб., обр., у	0,68	5,9	5,23			
д) R_{p4}	заб., обр., у	3,0	1,0/	0,9/			
11	Рентабельність суми витрат на закупівлю, % (заб., обр., у)	2/5	2,92	0/1			
12	Рентабельність суми витрат на закупівлю, % (заб., обр., у)	1,85	1/6	0,59			
13	Рентабельність суми витрат на закупівлю, % (заб., обр., у)						

показником рентабельності власних коштів є позитивні відхилення.

Оцінюючи всі види показників рентабельності, слід зазначити, що найбільш низький рівень рентабельності спостерігається за фінансовими вкладеннями підприємства (4,46%). Це свідчить про невідале інвестування коштів в акції і цінні папери інших підприємств.

Таким чином, проаналізовано дію *зовнішніх факторів* на рівень рентабельності вкладень. Проте важливе значення має визначення ступеня впливу *внутрішніх факторів*.

Чистий прибуток, отриманий з 1 грн всіх вкладень, на аналізованому підприємстві склав за попередній рік 0,0049 грн, або 0,49%, а за звітний рік – 0,0371 грн, або 3,71%. Зростання рентабельності вкладень підприємства склало 0,03 грн, або 3,22 пункту.

Зміна рівня рентабельності вкладень може відбуватися за рахунок зміни рентабельності реалізованої продукції і оборотності активів і виражається такою формулою:

$$k_{P2} = \frac{P^r}{A} = \frac{P^r}{N} \cdot \frac{N}{A}, \quad (4.15)$$

де P^r – чистий прибуток,

$\frac{N}{A}$ – середня величина активів підприємства,

N – продукція.

Використовуючи метод ланцюгових підстановок, можна визначити ступінь впливу показників-факторів на рентабельність вкладень. У табл. 4.5 наведено початкові дані для розрахунку рентабельності.

З табл. 4.6 видно, що рентабельність вкладень за аналізований період підвищилася на 3,21 пункту. Це відбулося за рахунок впливу таких показників-факторів:

1. Зростання рентабельності підприємства на 7,385 пункту відбувся за рахунок збільшення чистого прибутку на 1 грн реалізованої продукції:

$$k_{P21} = (k_1^N - k_0^N) \cdot O_0 = 40,801 \cdot 0,181 = 7,385.$$

2. Зниження рівня рентабельності підприємства на 4,176 пункту відбулося за рахунок уповільнення оборотності всіх засобів підприємства:

$$\Delta k_{P22} = (O_1 - O_0) \cdot k_1^N = -0,096 \times 43,502 = -4,176.$$

Загальна сума впливу двох факторів складає – 3,21.

Таблиця 4.6

Рентабельність вкладень

№ з/п	Показник	Позначення	За попередній період (0)	За звітний період (1)	Відхилення (+ -)
1	Чистий прибуток, тис. грн	P^r	593	10609	+10016
2	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн	N	21951	24387	+2436
3	Середньорічна сума всіх вкладень, тис. грн	\bar{B}	120942	285769	+164827
4	Рентабельність (прибутковість) реалізованої продукції, % (ряд. 1: ряд. 2 · 100)	k^N	2,701	43,502	+40,801
5	Обіговість всіх засобів підприємства, тис. грн (ряд. 2 : ряд. 3)	O	0,181	0,085	-0,096
6	Рентабельність вкладень, % (ряд. 1 : ряд. 3 · 100)	K_{P2}	0,49	3,70	+3,21

Певний інтерес являє собою факторний аналіз рентабельності власних коштів підприємства (k_{P5}). На її рівень впливають прибутковість реалізованої продукції, ресурсовіддача (фондовіддача) і структура авансованого капіталу. Цей взаємозв'язок може бути виражений за допомогою формули Дюпона і має такий вигляд:

$$k_{P5} = \frac{P \cdot 100}{N^P} \cdot \frac{N^P}{\Pi_1} \cdot \frac{\bar{\Pi}_1}{I^C}, \quad (4.16)$$

де I^C – середня величина власних коштів підприємства, або

$$k_{P5} = k^N \cdot \lambda_1 \cdot k^{\Phi 3}, \quad (4.17)$$

де k^N – рентабельність реалізованої продукції,

λ_1 – коефіцієнт фондовіддачі,

$k^{\Phi 3}$ – коефіцієнт фінансової залежності, що характеризує структуру капіталу підприємства.

Визначення впливу показників-факторів на рівень рентабельності власного капіталу проводиться з використанням методу різниць. Дані для розрахунку наведено в табл. 4.7.

Як видно з табл. 4.6, рентабельність власного капіталу підприємства підвищилася за аналізований період на 5,2 пункту і склала 5,91% під впливом таких факторів:

Таблиця 4.7

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства

№ з/п	Показник	Позначення	За попередній період	За звітний період	Відхилення (+ -)
1	Чистий прибуток, тис. грн	P^r	593	10609	+10016
2	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн	N^P	21951	24387	+2436
3	Середньорічна сума всіх коштів підприємства, тис. грн	Π	120942	285769	+164827
4	Середньорічна сума власних коштів підприємства, тис. грн	Π_1	86890	179513	+92623
5	Рентабельність (прибутковість) реалізованої продукції % (1 : 2 · 100)	k^N	2,701	43,502	+40,801
6	Коефіцієнт ресурсовіддачі (фондовіддачі), грн(2 : 3)	λ_1	0,182	0,085	-0,097
7	Коефіцієнт фінансової залежності, грн (3 : 4)	$k^{\Phi 3}$	1,392	1,592	+0,2
8	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, % (1 : 4 · 100)	k_{P5}	0,682	5,91	+5,2

1. Зростання рентабельності власних коштів підприємства на 10,337 пункту відбувся за рахунок збільшення чистого прибутку на 1 грн реалізованої продукції:

$$\Delta k_{P51} = \Delta k^N \lambda_{10} k_0^{\Phi 3} = 40,801 \cdot 0,182 \cdot 1,392 = +10,337.$$

2. Зниження ресурсовіддачі (фондовіддачі) призвело до зниження рентабельності власних коштів підприємства на 5,874 пункту:

$$\Delta k_{P52} = \Delta \lambda_1 k_1^N k_0^{\Phi 3} = -0,097 \cdot 43,502 \cdot 1,392 = -5,874.$$

3. Зростання рентабельності власних коштів підприємства на 0,739 пункту відбувся за рахунок підвищення коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta k_{P53} = \Delta k^{\Phi 3} k_1^N \lambda_{11} = +0,2 \cdot 43,502 \cdot 0,085 = 0,739.$$

Загальна сума впливу всіх факторів складає +5,2.

При проведенні комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства слід зважати на галузеву специфіку і надавати перевагу тому або іншому фактору підвищення рентабельності власного капіталу.

Рентабельність фінансових вкладень в цінні папери інших підприємств і організацій залежить від успішної діяльності підприємства.

У деяких зарубіжних країнах знайшов застосування метод аналізу рентабельності, названий «кеш флоу» – метод аналізу «грошового потоку», заснований на включенні при розрахунку рентабельності в чисельник амортизаційних відрахувань. У країні з розвинутою ринковою економікою, де йде швидке оновлення основних виробничих фондів, дозволені і використовуються методи прискореної амортизації.

Показник рентабельності, розрахований за методом «кеш флоу», дозволяє досить точно охарактеризувати тенденції прибутку і рентабельності в динаміці, відображає істотні і навіть малопомітні зрушення в цих показниках.

Таким чином, проведення факторного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства дозволяє передбачати можливість банкрутства. На підставі його результатів необхідно розробити заходи, спрямовані на підвищення прибутковості і зміцнення фінансового стану підприємства.

Питання для самоконтролю

1. *Що є факторними моделями рентабельності?*
2. *Наведіть розширену модель для розрахунку стійкого темпу зростання.*
3. *За якою формулою розраховується рентабельність виробничих фондів?*
4. *За якими показниками розраховується рентабельність вкладень у підприємство?*
5. *На підставі яких показників розраховується рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність)?*
6. *Як розраховується рентабельність функціонуючих коштів?*
7. *Як розраховується рентабельність фінансових вкладень?*

4.4. ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА, ПРИБУТКУ І ВИТРАТ У СИСТЕМІ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

Найважливішою умовою отримання прибутку є відповідний ступінь розвитку виробництва, що забезпечує перевищення виручки від реалізації продукції над затратами (видатками) з її виробництва і збуту. Головний факторний ланцюжок, що формує прибуток, може бути поданий схемою:

Витрати – Обсяг виробництва – Прибуток.

Показники, що входять в цю схему, повинні перебувати під постійною увагою і контролем. Ця система організації обліку витрат називається «директ-костинг» (direkt-cost). Її роль у зв'язку з ринковими відносинами зростає.

Використання цієї системи в управлінні підприємством дозволяє ухвалювати найбільш ефективні рішення на основі аналізу функціональної математичної залежності між собівартістю, обсягом виробництва і прибутком. При цьому необхідно виділити такі найбільш важливі аналітичні можливості системи директ-костинг:

- оптимізація прибутку і асортименту виробленої продукції;
- визначення ціни на нову продукцію;
- розрахунок варіантів зміни виробничої потужності підприємства;
- оцінка ефективності виробництва (придбання) напівфабрикатів;
- оцінка ефективності додаткового замовлення, заміни устаткування.

Суттю *системи директ-костинг* є поділ витрат на виробництво на змінні і постійні залежно від зміни обсягу виробництва. Змінні витрати змінюються прямо пропорційно зміні обсягу виробництва і збуту продукції. До них належать: витрати на сировину і матеріали, заробітна плата основних виробничих працівників, паливо і енергія на технологічні цілі та інші витрати. Постійні витрати не залежать від зміни обсягу виробництва і збуту продукції, а обумовлені умовами їх організації і тривалістю звітного періоду. До них відносять: орендну плату, відсотки за користування кредитом, нараховану амортизацію основних фондів, деякі види заробітної плати керівників підприємства та інші витрати.

Собівартість продукції враховується і планується тільки в частині змінних виробничих витрат. Постійні витрати при цьому повністю списуються за рахунок доходів звітного періоду (маржинального доходу), тобто відносяться на зменшення маржі.

Таким чином, *маржинальний дохід*, або маржа, є різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами. З іншого боку, це сума постійних витрат і прибутку. Дана обставина дозволяє будувати багатоступінчасті звіти, що важливо для деталізації аналізу.

Важливою особливістю системи директ-костинг є розробка методики економіко-математичного і графічного подання і аналізу звітів для прогнозування діяльності підприємства.

З метою наочного подання в прямокутній системі координат будується графік залежності витрат і доходу від кількості одиниць продукції, що випускається (рис. 4.1). У точці критичного обсягу виробництва (K) немає ні прибутку, ні збитків. Праворуч від цієї точки знаходиться область чистих прибутків (доходів), зліва – область чистих збитків, яка утворюється в результаті перевищення величини постійних витрат над величиною маржинального доходу. Обсяг реалізації продукції, або виручка, від реалізації (N^p) пов'язаний із собівартістю (S^p) і прибутком від реалізації продукції (P^p) співвідношенням: $N^p = S^p + P^p$.

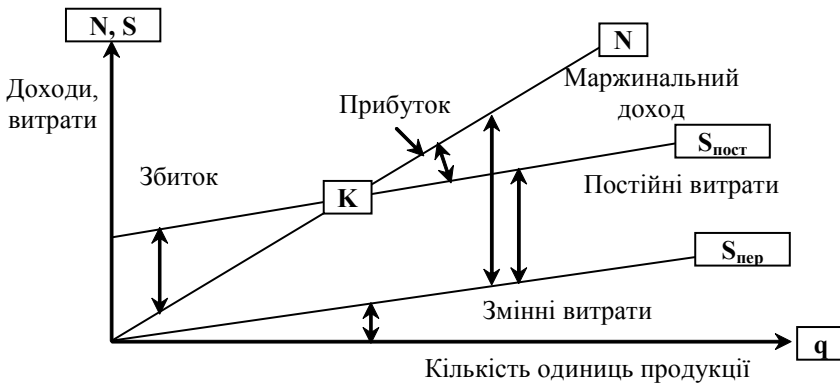


Рис. 4.1. Взаємозв'язок показників обсягу виробництва, витрат і прибутку

Якщо підприємство працює прибутково, то $P^p > 0$, або збитково, то $P^p < 0$. У разі якщо немає ні прибутку, ні збитку, тоді $P^p = 0$. Ці стадії суспільного відтворення називаються стадіями збиткової діяльності підприємства, розширеної відтворювальної діяльності і стадією простого відтворення відповідно. Точка переходу з однієї стадії в іншу (при $P^p = 0$) називається **критичною точкою**. Вона характеризує ту кількість продукції, при якій підприємство покриває всі свої витрати або отримує заданий мінімальний прибуток.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть головний факторний ланцюжок, що формує прибуток.
2. Визначіть найбільш важливі аналітичні можливості системи директ-костинг.
3. У чому полягає суть системи директ-костинг?

АНАЛІЗ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА І СТРУКТУРА ФІНАНСУВАННЯ

- **ТЕМА 5. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ АКТИВІВ БАЛАНСУ**
- **ТЕМА 6. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ АКТИВІВ БАЛАНСУ**
- **ТЕМА 7. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ ПАСИВІВ БАЛАНСУ**
- **ТЕМА 8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**
- **ТЕМА 9. ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І ЛІКВІДНОСТІ**
- **ТЕМА 10. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ АКТИВІВ БАЛАНСУ

5.1. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ОСНОВНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ

В умовах ринкової економіки аналіз фінансового стану призначений для управління фінансовими потоками підприємства і оцінки фінансової стійкості його ділових партнерів. Він включає елементи, загальні як для зовнішнього, так і для внутрішнього аналізу.

Основними завданнями аналізу фінансового стану підприємства є:

- загальна оцінка фінансового стану і його зміна за звітний період;
- структурний аналіз активів і пасивів;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- аналіз ділової активності і платоспроможності підприємства.

Основними джерелами інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства слугують річна і квартальна бухгалтерська звітність: форма №1 «Бухгалтерський баланс»; форма №2 «Звіт про прибутки і збитки»; форма №3 «Звіт про рух капіталу»; форма №4 «Звіт про рух грошових коштів»; форма №5 «Додаток до бухгалтерського балансу». У процесі аналізу використовуються розшифровки різних статей балансу.

Основними методами аналізу фінансового стану підприємства є: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний. За допомогою *горизонтального аналізу* визначаються абсолютні і відносні зміни величин різних статей балансу за аналізований період. *Вертикальний аналіз* призначений для обчислення питомої ваги окремих статей у результаті балансу, тобто вивчається структура активів і пасивів балансу. *Трендовий аналіз* застосовується для виявлення тенденцій, домінуючих в

динаміці основних показників. *Коефіцієнтний аналіз* передбачає вивчення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану підприємства. Їх значення порівнюються з базисними величинами, вивчається їх динаміка. Відносні показники фінансового стану поділяються на коефіцієнти розподілу і коефіцієнти координації.

Коефіцієнти розподілу застосовуються при визначенні частини окремого абсолютного показника в групі абсолютних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнти координації використовуються для характеристики відносин різних за суттю абсолютних показників фінансового стану або їх лінійних комбінацій.

Факторний аналіз застосовується для виявлення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників, а також ступеня впливу окремих показників-факторів на величину зміни кінцевого показника.

Для точної і повної характеристики фінансового стану підприємства і тенденцій його розвитку необхідна система фінансових показників. При цьому важливо, щоб кожний з цих показників відображав найбільш істотні сторони фінансового стану.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть основні завдання аналізу фінансового стану підприємства.
2. Дайте характеристику основних методів аналізу фінансового стану підприємства.

5.2. СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ СТАТЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ

Фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням і використанням коштів (активів) і джерелами їх формування (власного капіталу і зобов'язань, тобто пасивів). Ці дані представлені в балансі підприємства. Для виконання аналітичних досліджень і оцінки структури активу і пасиву балансу його статті підлягають угрупованню.

Метою структурного аналізу є вивчення структури і динаміки коштів підприємства і джерел їх формування для ознайомлення із загальною картиною фінансового стану. Структурний

аналіз має попередній характер, оскільки в результаті його проведення дається узагальнена оцінка фінансового стану підприємства.

Схемою порівняльного аналізу охоплена безліч показників, що характеризують статику і динаміку фінансового стану. При проведенні *горизонтального аналізу* визначаються абсолютні і відносні зміни величин різних статей балансу за певний період. При *вертикальному аналізі* обчислюється питома вага кожної з окремих груп статей у валюті балансу.

Усі показники порівняльного аналітичного балансу рекомендується підрозділяти на три групи:

- показники структури балансу;
- показники динаміки балансу;
- показники структурної динаміки балансу.

Порівнюючи структурні зміни в активі і пасиві балансу, можна визначити, через які джерела в основному був приплив нових коштів і в які активи ці кошти переважно вкладалися. На підставі угруповань статей активу і пасиву балансу складається аналітичний баланс (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Баланс підприємства в агрегованому вигляді

Актив	Умовні позначення	Пасив	Умовні позначення
1. Необоротні активи	НА	1. Власний капітал	ВК
II. Оборотні активи, зокрема:	ОА	II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	R ^p
2.1. Запаси	З		
2.2. Дебіторська заборгованість	ДЗ	III. Довгострокові зобов'язання, зокрема:	ДО
2.3. Поточні фінансові інвестиції	ПФІ	3.1. Довгострокові кредити банків і інші довгострокові зобов'язання	К ^T
2.4. Грошові кошти та їх еквіваленти	ГК	IV. Поточні зобов'язання, зокрема:	ПЗ
2.5. Інші оборотні активи	ОА _{ін}	4.1. Короткострокові кредити банків	К ^t
III. Витрати майбутніх періодів	ВМП	4.2. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	К ^o
		4.3. Поточні зобов'язання за розрахунками	ПЗ _{ін}
		V. Доходи майбутніх періодів	ДМП
Баланс	В	Баланс	В

При аналізі структури балансу визначається питома вага кожної групи активу і пасиву в загальному підсумку балансу. При цьому необхідно враховувати наявність взаємозв'язку між групами на основі їх функціонального призначення.

Так, за наявності фінансового зв'язку між групами активу і пасиву балансу передбачається здійснювати фінансування таким чином: короткострокові позикові джерела йдуть на поповнення мобільних активів, а довгострокові – на придбання нерухомого майна і капітальні вкладення.

Питання для самоконтролю

- 1. Наведіть основну мету проведення структурного аналізу підприємства.*
- 2. На які групи поділяються показники порівняльного аналітичного балансу?*
- 3. Які дані характеризують проведення горизонтального і вертикального аналізу?*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ АКТИВІВ БАЛАНСУ

6.1. ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансового стану підприємства починають з вивчення складу і структури майна за даними балансу. В його складі виділяють оборотні (мобільні) і необоротні (імобілізовані) засоби. Вивчається динаміка структури майна.

Аналіз динаміки складу і структури майна дозволяє встановити розмір абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна підприємства і окремих його видів. Зміна структури майна створює певні можливості для основної виробничої і фінансової діяльності і робить вплив на оборотність сукупних активів. Приклад аналітичного розрахунку наведено в табл. 6.1.

Показники структурної динаміки відображають частку участі кожного виду майна в загальній зміні сукупних активів. Їх аналіз дозволяє зробити висновок про те, в які активи вкладено знову залучені фінансові ресурси або які активи зменшилися за рахунок відтоку фінансових ресурсів.

Як видно з табл. 6.1, загальна вартість майна підприємства збільшилася за звітний період на 164827 тис. грн, або на 136,3%. У складі майна **імобілізовані засоби** збільшилися за аналізований період на 125848 тис. грн, або на 199,5%. Їх питома вага в структурі майна підвищилася на 13,95 пункту. В основному це відбулося за рахунок збільшення вартості основних засобів на 94462 тис. грн (184,5%). Довгострокові фінансові вкладення збільшилися за звітний період на 9884 тис. грн (157,7%), їх питома вага при цьому зросла на 0,47 пункту. Приріст нематеріальних активів склав 1581,4%.

Темп приросту імобілізованих засобів опинився в 3,2 раза (76,55:23,81%) вище, ніж мобільних засобів. Становище, що склалося, на підприємстві формує тенденцію до уповільнення оборотності всієї сукупності активів підприємства і створює несприятливі умови для його фінансової діяльності.

Таблиця 6.1

Аналіз складу і структури майна підприємства

	2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	Значення	% до загальної суми	Значення	% до загальної суми	Значення	% до загальної суми	Значення	% до загальної суми
Власні кошти підприємства (об'єкти)	285	0,27	27192	8,58	27501	1,5877	17,86	
Довгострокові активи	5758	7,30	2753	0,77	3005	1,8	1,82	
Довгострокові активи підприємства	5727	7,29	175673	50,98	9762	187,5	57,5	
Одержані активи	6267	8,18	167	0,5	9887	157,1	6,00	
Довгострокові активи підприємства	725	0,9	125	0,03				
РАЗОМ: Довгострокові активи	63085	82,6	188937	60,1	125878	199,5	76,35	
Майно підприємства (об'єкти)	677	0,86	803	0,28	126	18,6	0,09	
Довгострокові активи підприємства	36879	48,77	57700	20,9	22851	37,1	12,65	
Довгострокові активи підприємства	18793	25,29	3280	1,26	13887	27,0	8,30	
Довгострокові активи	957	0,13	795	1,05	3778	39,6	2,27	
Оборотні активи	573	0,77	702	0,9	829	11,1	0,5	
РАЗОМ: Довгострокові активи	57979	77,58	96790	33,87	3977	68,2	23,8	
Залишки майна підприємства	307	0,4	75	0,02	262	8,3	0,37	
РАЗОМ: Оборотні активи	28972	38,00	285769	100,00	167871	136,3	100,00	

Мобільні (оборотні) засоби за аналізований період збільшилися на 39241 тис. грн (68,2%). Проте їх питома вага у вартості активів підприємства знизилася на 13,71 пункту і склала на кінець року 33,87%. Це обумовлено відставанням темпів приросту мобільних активів порівняно з темпами приросту всієї сукупності активів. Найістотніше зросла їх найменша мобільна частина – дебіторська заборгованість – на 20851 тис. грн (57,1%), що свідчить про негативні тенденції, що окреслилися. Її питома вага на кінець звітного періоду склала 20,19%, тобто майже п'ята частина всього майна. Проте як позитивний чинник слід зазначити зниження (на 10,28 пункту) її частки в структурі майна.

Значну питому вагу в оборотних активах підприємства становлять поточні фінансові інвестиції (на кінець року 11,26%). Їх загальний обсяг збільшився на 13687 тис. грн (або на 74,0%), хоча в цілому питома вага за аналізований період знизилася на 4,03 пункту.

Обсяг грошових коштів збільшився на 3748 тис. грн (391,6%). Їх питома вага підвищилася на 0,86 пункту. Трохи збільшилися запаси товарно-матеріальних цінностей – на 126 тис. грн (18,6%), а їх питома вага знизилася на 0,28 пункту (рис. 6.1).

Аналіз показників структурної динаміки свідчить про виявлену несприятливу тенденцію. З рис. 6.1 випливає, що приріст майна на 76,35% був забезпечений за рахунок приросту необо-

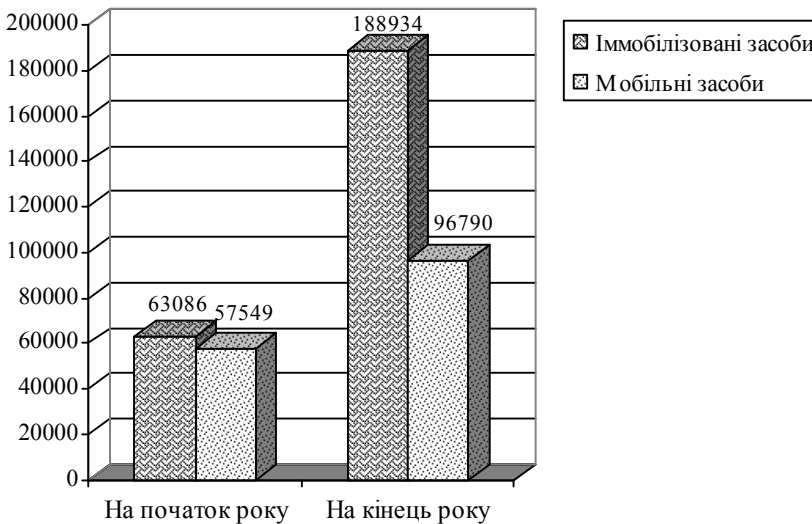


Рис. 6.1. Структура майна підприємства

ротних активів. Це відображає те, що знов залучені фінансові ресурси були в основному вкладені в менш ліквідні активи, що знижує ділову активність підприємства.

Важливим етапом аналізу фінансового стану підприємства є зіставлення темпів приросту активів з темпами приросту фінансових результатів (наприклад, виручки або прибутку від реалізації продукції). Зіставлення темпів приросту оформляються у вигляді таблиці (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Порівняльний аналіз динаміки активів і фінансових результатів

Показник, тис. грн	Звітний рік	Попередній рік	Темпи приросту, %
Обсяг реалізації продукції	28891	26189	+10,32
Величина активів підприємства	285769	120942	+136,28
Прибуток від реалізації продукції	3558	2845	+25,06

Якщо темпи приросту обсягу і прибутку більше темпів приросту активів, то у звітному періоді використання активів підприємства було ефективнішим, ніж в попередній період. Якщо темпи приросту прибутку більше темпів приросту активів, а темпи приросту обсягів менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося тільки за рахунок зростання цін на продукцію. Якщо темпи приросту фінансових результатів (обсягів або прибутку) менше темпів приросту активів, це свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства.

На аналізованому підприємстві спостерігається зростання обсягів продажів продукції на 10,32% ($28891 : 26189 \cdot 100\% - 100\%$) при збільшенні темпів зростання активів на 136,28%. Це свідчить про значні капіталовкладення в основні засоби, що пов'язано з технічним переозброєнням підприємства.

Загальну структуру активів характеризує *коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів*, що розраховується за формулою:

$$k_{OA/OC} = \frac{OA}{HA} = \frac{З + ДЗ + ПФІ + ГК + ОА_{III}}{HA}, \quad (6.1)$$

де *HA* – іммобілізовані засоби (необоротні активи);

OA – мобільні засоби (оборотні активи);

З – запаси;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

GK – грошові кошти, розрахунки та інші активи;

OA_{II} – інші оборотні активи.

У ході внутрішнього аналізу структури активів необхідно з'ясувати причини різкої зміни коефіцієнта за аналізований період. У табл. 6.3 подано аналіз структури активів і значення коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів.

Як видно з табл. 6.3, велику питому вагу в структурі мають необоротні активи (на кінець року 66,11%). За результатами аналізу даних останньої графі з'ясовується вид майна, на збільшення якого найбільшою мірою був спрямований приріст джерел коштів підприємства. У нашому прикладі на збільшення необоротних активів було спрямовано 76,35% приросту джерел коштів підприємства, що призвело до зниження на 0,4 пункту коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів.

Таблиця 6.3

Аналіз структури активів

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення (+, -)		
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	% до зміни загальної величини активів
Необоротні активи	63086	52,16	188934	66,11	125848	+199,5	+76,53
Оборотні активи	57549	47,58	96790	33,87	39241	+68,2	+23,81
Витрати майбутніх періодів	307	0,26	45	0,02	-262	-85,3	-0,34
РАЗОМ	120942	100,00	285769	100,00	+164827	136,3	100,00
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,91	x	0,51	x	-0,4	x	x

Важливою характеристикою структури коштів підприємства є коефіцієнт майна виробничого призначення, який розраховується за формулою:

$$k_{M.II} = \frac{B_{ОВФ} + B_{НБ} + B_{ВЗ} + B_{НВ}}{B}, \quad (6.2)$$

де $k_{M.II}$ – коефіцієнт майна виробничого призначення;

$B_{ОВФ}$ – вартість основних виробничих фондів;

$B_{НБ}$ – вартість незавершеного будівництва;

$B_{ВЗ}$ – вартість виробничих запасів;

B_{HB} – вартість незавершеного виробництва;
 B – валюта балансу.

Нормальне значення цього коефіцієнта для промислових підприємств:

$$k_{M,П} \geq 0,5.$$

У разі зниження цього показника нижче за критичні розміри, необхідне поповнення власного капіталу або залучення довгострокових позикових коштів для збільшення майна виробничого призначення.

Таким чином, в активах балансу відображається виробничий потенціал, що необхідний для ведення основної діяльності підприємства і створює умови для здійснення інвестиційної діяльності.

Проте в умовах перехідного періоду до ринку підприємствами використовуються різні фінансові схеми діяльності, при яких регулярно проводяться взаємозаліки з постійними контрагентами за дебіторською і кредиторською заборгованістю в значних сумах, складові великої частини загальної величини активів. Тому короткочасне зменшення величини активів не завжди свідчить про погіршення фінансового стану підприємства.

Після загальної оцінки динаміки складу і структури активів підприємства необхідно детально вивчити стан, рух і причини зміни кожного виду майна.

Питання для самоконтролю

- 1. Які показники структурної динаміки відображають частку участі кожного виду майна в загальній зміні сукупних активів?*
- 2. Який етап аналізу фінансового стану підприємства представлений порівняльним аналізом динаміки активів і фінансових результатів?*
- 3. Який показник характеризує загальну структуру активів? Наведіть його формулу.*
- 4. Що таке «коефіцієнт майна виробничого призначення»?*
- 5. Що відображається в активах балансу підприємства?*

6.2. АНАЛІЗ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Матеріально-технічною основою процесу виробництва на будь-якому підприємстві є основні виробничі фонди. В умовах переходу до ринкової економіки первинне формування основ-

них фондів, їх функціонування і розширене відтворення здійснюються при безпосередній участі фінансів, за допомогою яких утворюються і використовуються грошові фонди цільового призначення, що опосередковують придбання, експлуатацію і відновлення засобів праці.

У момент придбання основних фондів і прийняття їх на баланс підприємства величина основних засобів кількісно збігається з вартістю основних фондів. Надалі, у міру участі основних фондів у виробничому процесі, їх вартість роздвоюється: одна частина, що дорівнює зносу, переноситься на готову продукцію, інша – виражає залишкову вартість діючих основних фондів.

Частина вартості зношених основних фондів, перенесена на готову продукцію, у міру її реалізації поступово накопичується в грошовій формі у спеціальному амортизаційному фонді. Цей фонд формується за допомогою щорічних амортизаційних відрахувань і використовується для простого і частково – для розширеного відтворення основних фондів.

Таким чином, до першого розділу «Необоротні активи» можна віднести всі види активів, які досить довго зберігають свою первісну якість (тобто не змінюють своєї форми):

Необоротні активи
Нематеріальні активи
Незавершене будівництво
Основні засоби
Довгострокові фінансові інвестиції
Довгострокова дебіторська заборгованість
Відстрочені податкові активи
Інші необоротні активи

На підприємстві з метою вивчення стану основних засобів за даними обліку і звітності розраховуються коефіцієнти зносу (k_3) і придатності (k_r), що характеризують, відповідно, частку зношеної частини основних засобів:

$$k_3 = \frac{3}{OЗ} \cdot 100\%, \quad (6.3)$$

де 3 – знос основних засобів;

$OЗ$ – первинна (відновна) вартість основних засобів.

$$k_r = 1 - k_3. \quad (6.4)$$

Ці показники обчислюються на початок і на кінець року (періоду). Збільшення коефіцієнта зносу означає погіршення стану основних засобів.

Важливе значення для оцінки стану засобів праці мають показники руху основних засобів: коефіцієнти оновлення (k_{OH}) і вибуття ($k_{ВИБ}$):

$$k_{OH} = \frac{+OЗ}{OЗ_{КГ}} \cdot 100\%, \quad (6.5)$$

$$k_{ВИБ} = \frac{-OЗ}{OЗ_{НГ}} \cdot 100\%. \quad (6.6)$$

У табл. 6.4 наведено дані, що характеризують стан основних засобів на підприємстві.

Таблиця 6.4

Характеристика стану основних засобів

Показник	На початок року		На кінець року	
	Тис. грн	%	Тис. грн	%
Первинна вартість основних засобів	66736	–	166930	–
Знос основних засобів	15165	–	21256	–
Надходження основних засобів	–	–	98258	–
Вибуття основних засобів	–	–	3796	–
Коефіцієнт зносу	–	22,85	–	12,73
Коефіцієнт придатності	–	77,15	–	87,27
Коефіцієнт оновлення	–	–	–	147,23
Коефіцієнт вибуття	–	–	–	5,72

Дані табл. 6.4 показують, що технічний стан основних фондів є досить сприятливим для забезпечення основної діяльності, коефіцієнт придатності на кінець року складає близько 60%. Оновлення основних фондів здійснюється високими темпами.

Конкретніший аналіз структури необоротних активів і її зміни наведено в табл. 6.5. У ході аналізу виявляються статті активів, за якими здійснено найбільший внесок у приріст загальної величини укрупненого виду активу.

На підставі аналізу даних табл. 6.5 визначається тип стратегії підприємства відносно довгострокових вкладень. Висока питома вага основних засобів у складі необоротних активів і високий ступінь їх приросту за аналізований період свідчать про інноваційний характер стратегії підприємства (тобто має місце

Таблиця 6.5

Аналіз структури необоротних активів

Категорія активу	2019 року		2020 року		2021 року		% до сумар. активу
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
Необоротні активи	285	0,5	27192	3,2	27587	8,97	19,7
Незавершені будівництва	598	8,2	279	0,6	300	51,9	2,39
Основні засоби	527	81,8	175613	171,0	97762	187,5	15,06
Додатковий фінансовий актив	651	9,93	1515	8,55	988	151,72	1,86
Всього	125	0,2	25	0,01	0	0	0
РАЗОМ необоротних активів	6386	100	18893	100	25878	100	100

орієнтація на вкладення в технічне переозброєння і оновлення основних фондів).

Наявність нематеріальних активів свідчить про вкладення капіталу в патенти, ліцензії та іншу інтелектуальну власність, що характеризує обрану підприємством стратегію як інноваційну. Така стратегія сприяє зміцненню економіки підприємства і його фінансового стану.

Термін корисного використання нематеріальних активів ранжується за роками: протягом 10 років і понад 10 років. Чим вище частка нематеріальних активів з тривалішим терміном використання, тим більший економічний ефект можна отримати.

Аналогічні високі показники за довгостроковими фінансовими вкладеннями відображають інвестиційну стратегію розвитку підприємства. У процесі аналізу необхідно вивчити обсяг і склад портфеля цінних паперів, їх динаміку і ступінь ліквідності. На рис. 6.2 подано структуру необоротних активів підприємства.

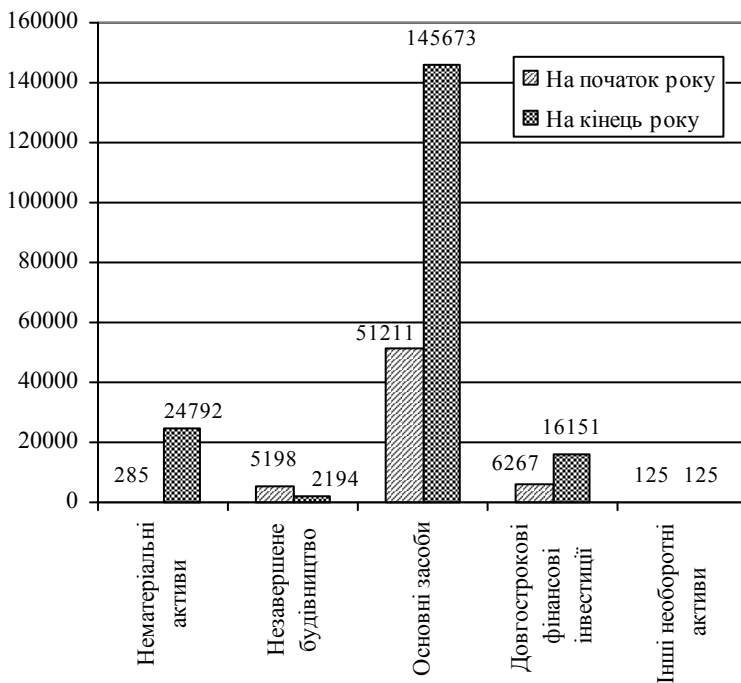


Рис. 6.2. Структура необоротних активів підприємства

В аналізованому прикладі (рис. 6.2) відображено ситуацію, коли найбільша частина необоротних активів припадає на основні засоби (77,10% на кінець року) і нематеріальні активи (13,12% на кінець року). Усе це характеризує орієнтацію на створення матеріальних умов розширення основної діяльності підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Які види активів відносять до необоротних активів?
2. Якими показниками характеризується стан основних засобів?
3. Які види активів включаються в поняття «нематеріальні активи»?

6.3. АНАЛІЗ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Для виробництва продукції підприємству необхідні оборотні виробничі фонди, що включають виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо, тара та ін.), залишки незавершеного виробництва і витрати майбутніх періодів. Використані в процесі виробництва оборотні фонди вступають у сферу обігу вже в товарній формі (у вигляді готової продукції на складі і при відвантаженні), яка потім у міру реалізації готової продукції переходить в грошову (грошові кошти при розрахунку, грошові кошти в касі підприємства і на його рахунках в банці).

Об'єднання оборотних фондів і фондів обороту в одному понятті «оборотні засоби підприємства» засновано на економічній суті оборотних коштів, покликаних забезпечити безперервність всього відтворювального процесу, в ході якого фонди обов'язково проходять як стадію виробництва, так і стадію обороту.

Таким чином, до другого розділу «**Оборотні активи**» відносять:

Оборотні активи
Запаси
Векселі отримані
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги
Дебіторська заборгованість за розрахунками
Інша поточна дебіторська заборгованість
Поточні фінансові інвестиції
Грошові кошти та їх еквіваленти
Інші оборотні активи

Особлива увага при вивченні стану і структури оборотних активів підприємства приділяється аналізу стану запасів і витрат, аналізу розрахунків з дебіторами і аналізу руху грошових коштів.

За даними, наведеними в табл. 6.6, проводиться аналіз структури і динаміки оборотних активів. При різній ефективності використання оборотних коштів зростання запасів в одному випадку може бути оцінене як свідчення розширення обсягів діяльності, а в іншому – як факт зниження ділової активності і відповідного збільшення періоду обороту засобів.

Як впливає з табл. 6.6, найбільша питома вага в структурі оборотних активів підприємства має дебіторська заборгованість (59,61% на кінець року). На поточні фінансові інвестиції припадає 33,25% і на грошові кошти, і їх еквіваленти – 4,86%. Загальне збільшення підсумку оборотних активів склало за аналізований період 68,19%. Причому найбільша зміна в загальному відхиленні припадає на дебіторську заборгованість (53,13%) і на поточні фінансові інвестиції (34,88%).

Таблиця 6.6

Аналіз структури оборотних активів підприємства

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення (+, -)		
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	% до зміни загальної величини оборотних активів
Запаси	677	1,18	803	0,83	126	18,61	0,32
Дебіторська заборгованість	36849	64,02	57700	59,61	20851	56,58	53,13
Поточні фінансові інвестиції	18493	32,13	32180	33,25	13687	88,61	34,88
Грошові кошти	957	1,66	4705	4,86	3748	391,64	9,55
Інші оборотні засоби	573	1,01	1402	1,45	829	144,68	2,12
РАЗОМ оборотних активів	57549	100	96790	100	39241	68,19	100

Для подальшої деталізації загальної картини зміни структури активів з кожного укрупненого елемента оборотних коштів необхідно зробити відповідний аналіз динаміки структури оборотних активів підприємства (рис. 6.3).

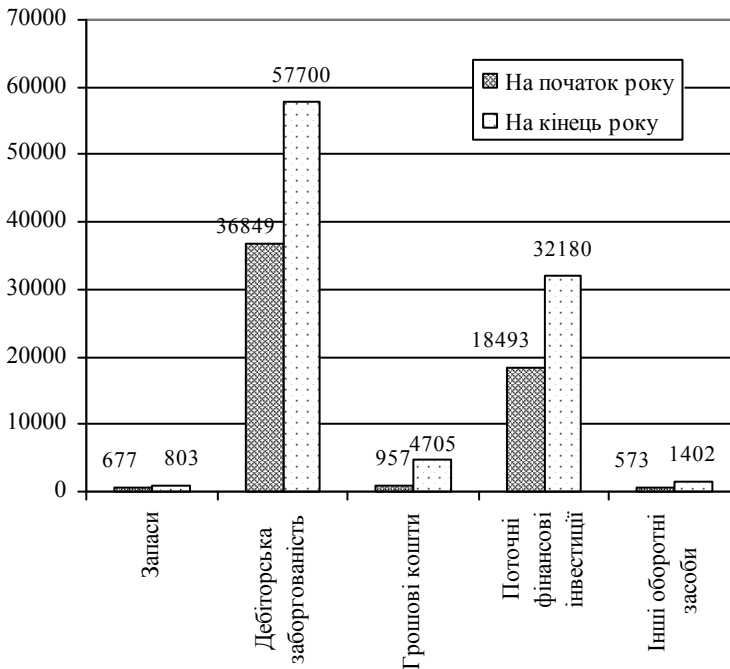


Рис. 6.3. Динаміка структури оборотних активів підприємства

Питання для самоконтролю

1. Які види фондів включаються в поняття «оборотні засоби підприємства»?
2. Які види активів включаються в поняття «оборотні активи»?

6.3.1. АНАЛІЗ СТАНУ ЗАПАСІВ

При вивченні величини і структури запасів основну увагу слід приділити виявленню тенденцій зміни таких елементів: виробничі запаси, незавершене будівництво, готова продукція і товари.

У процесі аналізу стану запасів і витрат необхідно: по-перше, встановити забезпеченість підприємства нормальними перехідними запасами сировини і матеріалів; по-друге, виявити зміни і непотрібні запаси.

Для характеристики стану запасів необхідно порівняти фактичні залишки за аналізований період з нормативом, розрахованим на підприємстві.

Аналіз даних оцінки стану запасів (табл. 6.7) свідчить про те, що величина товарно-матеріальних цінностей за звітний період зросла на 126 тис. грн (18,61%). Збільшення залишків запасів відбулося за всіма видами матеріальних оборотних коштів. Найбільше зростання було у виробничих запасів – на 126 тис. грн, або на 51,85%.

Порівнюючи дані аналізу з нормативними показниками, слід констатувати, що залишки запасів за аналізований період зросли на 23 тис. грн (2,95%). При цьому виробничі запаси збільшилися на 10,06 тис. грн (2,79%), незавершене виробництво і залишки готової продукції були відсутні.

Для дослідження динаміки запасів у взаємозв'язку із зміною обсягу виробництва, цін і масштабів споживання окремих видів товарно-матеріальних цінностей доцільно визначити відносний рівень запасів в днях, який розраховується за такою формулою:

$$З = \frac{O \cdot D}{O_B}, \quad (6.7)$$

де $З$ – запаси, дні;

O – залишок на дату балансу за відповідною статтею матеріальних оборотних засобів;

D – число днів у звітному періоді (рік – 360, квартал – 90);

O_B – оборот за витратою окремого виду засобів за звітний період.

Розрахований запас в днях за відповідним видом матеріальних оборотних засобів зіставляється з нормативом і даними за попередній період. Потім виявляються відхилення і їх причини.

Для оцінки структури запасів товарно-матеріальних цінностей розраховується **коефіцієнт накопичення**:

$$k_H = \frac{BЗ + МШП + НВ}{ГП + Т}, \quad (6.8)$$

де k_H – коефіцієнт накопичення;

$BЗ$ – виробничі запаси;

$МШП$ – малоцінні і швидкозношувані предмети;

$НВ$ – незавершене виробництво;

$ГП$ – готова продукція;

$Т$ – товари.

Коефіцієнт накопичення характеризує мобільність запасів, і при оптимальному варіанті він має бути менше 1. Це співвідношення справедливе у тому випадку, коли продукція підприємства конкурентоспроможна і має попит.

Таблиця 6.7

Аналіз стану запасів

Матеріальні запаси	Оцінка вартості запасів на початок року		Оцінка вартості запасів на кінець року		Зміна вартості запасів		Зміна вартості запасів у % до початку року
	у тис. грн.	у % до початку року	у тис. грн.	у % до початку року	у тис. грн.	у % до початку року	
Матеріальні запаси	2/3	35,89	369	15,95	360	16,5	26
Виробничі запаси	1/3	6,11	131	5,05	120	53,85	0,05
Всього	6/11	42,00	500	21,00	480	70,35	26
Всього	6/11	42,00	500	21,00	480	70,35	26

На підприємстві, що вивчається, коефіцієнти накопичення запасів склали:

$$\text{на початок року} - 0,56 = \frac{243 + 0}{0 + 434};$$

$$\text{на кінець року} - 0,85 = \frac{369 + 0}{0 + 434}.$$

Розрахункові дані підтверджують оптимальне значення коефіцієнта накопичення, що свідчить про наявність сприятливої структури запасів підприємства.

У разі коли значення коефіцієнта накопичення запасів більше 1, необхідно вивчити причини збільшення залишків товарно-матеріальних цінностей. За *виробничими запасами* це може бути зниження випуску окремих видів продукції і відхилення фактичної витрати матеріалів від нормативу, змінені і невикористані матеріальні цінності, нерівномірне надходження матеріальних ресурсів і ін. З *незавершеного виробництва* – анулювання виробничих замовлень (договорів), дорожчання собівартості продукції, недоліки в плануванні і організації виробництва, недопоставки купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів та ін. З *готової продукції* – падіння попиту на окремі види виробів, низьку якість продукції, неритмічний її випуск і затримки відвантаження та ін.

На підставі проведеного аналізу визначається вартість зайвих і непотрібних матеріальних цінностей і накреслюються шляхи їх використання.

Питання для самоконтролю

1. Для яких цілей проводиться аналіз стану запасів?
2. Який показник розраховується для оцінки структури запасів товарно-матеріальних цінностей?
3. Яким елементам слід приділити увагу при вивченні величини і структури запасів?

6.3.2. АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ

Наявність дебіторської заборгованості характеризує стан розрахункової дисципліни і робить серйозний вплив на стійкість фінансового стану підприємства.

До нестабільності фінансового стану підприємства, зростання дебіторської заборгованості призводить недотримання договірної і фінансової дисципліни. У зв'язку з цим до завдання аналізу

включається виявлення розмірів і динаміки невиправданої заборгованості і причин її виникнення або зростання.

Для проведення аналізу використовуються форми №№ 1 і 5. Аналіз дебіторської заборгованості проводиться на основі загальної оцінки динаміки її обсягу в цілому і в розрізі статей (табл. 6.8).

Таблиця 6.8

Склад і рух дебіторської заборгованості, тис. грн

Структура дебіторської заборгованості	На початок року	Виниклі зобов'язання	Погашені зобов'язання	На кінець року	Зміни (+, -)
Розрахунок з дебіторами, всього	36849	114717,5	93866,5	57700	+20851
зокрема					
– за товари, роботи і послуги	17841	60842,2	76055,2	2628	-15213
– з бюджетом	4328	7361,8	2906,8	8783	+4455
– за внутрішніми розрахунками	4031	10181,2	1760,2	12452	+8421
– інша поточна дебіторська заборгованість	10649	25242,0	2018,0	33873	+23224
% до вартості майна	30,47	x	x	20,19	-10,28

З табл. 6.8 випливає, що основне збільшення дебіторської заборгованості відбулося за статтю «Інша поточна дебіторська заборгованість». Її сума збільшилася на 23224 тис. грн (218,09%). Тенденція, що склалася, ставить підприємство в складне становище. Потрібне ретельне вивчення складових і причин виникнення цього виду дебіторської заборгованості.

На рис. 6.4 подано динаміку структури дебіторської заборгованості.

Найбільша питома вага на початок року припадає на заборгованість за товарами, роботами і послугами (48,42%), а на кінець року – на статтю «Інша поточна дебіторська заборгованість» (58,7%). Значно зросла на кінець року заборгованість за внутрішніми розрахунками (21,58%). За рахунок цих статей відбулося серйозне збільшення загальної суми дебіторської заборгованості. Все це свідчить про погіршення фінансового стану у сфері проведення політики управління дебіторською заборгованістю.

В умовах ринку підприємства зацікавлені працювати з покупцями і замовниками, які здатні своєчасно оплачувати рахунки. Проте в сучасній економічній ситуації різко знизилася купівельна спроможність клієнтів. Враховуючи цю обставину, доціль-

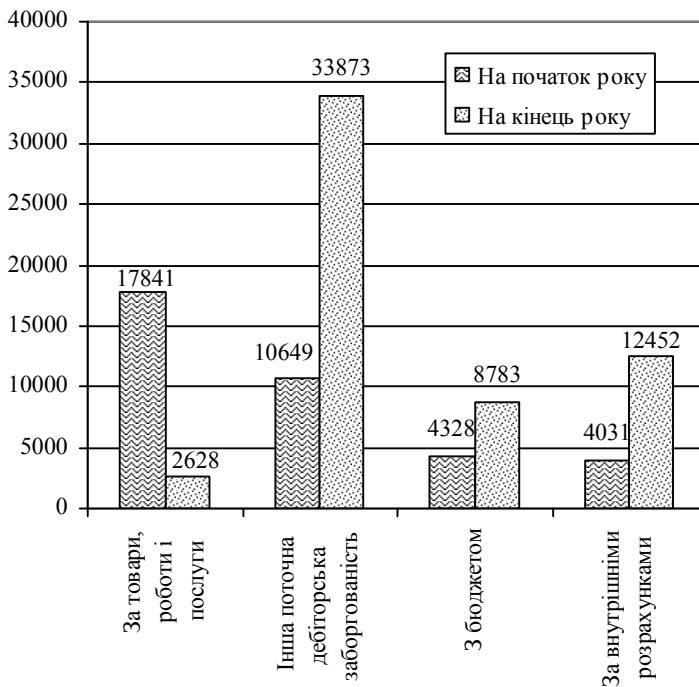


Рис. 6.4. Динаміка структури дебіторської заборгованості

но вести в бухгалтерії відповідний журнал-ордер або відомість обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Таким чином можна оцінити якісні параметри дебіторської заборгованості. Необхідно рознести заборгованості за такими градаціями: термін оплати не настав; прострочення від 1 до 30 дн; від 31 до 90 дн; від 91 до 180 дн; від 181 до 360 дн і більше.

До *невиправданої заборгованості* належить заборгованість більше одного місяця. Із збільшенням терміну прострочення зростає вірогідність несплати за рахунками, що створює реальну загрозу неплатоспроможності самого підприємства-кредитора.

Борги підприємства поділяються на реальні до стягнення і сумнівні. За боргами, не реальними до стягнення, формується резерв за сумнівними боргами. Безнадійні борги погашаються шляхом списання їх на збитки підприємства як дебіторська заборгованість, з якої закінчився термін позовної давності. Приклад аналізу стану дебіторської заборгованості за термінами її утворення подано в табл. 6.9.

Таблиця 6.9

Стан дебіторської заборгованості за термінами утворення

Термін утворення заборгованості	Дебіторська заборгованість, всього, тис. грн	Зокрема			
		прострочена		з неї	
		тис. грн	%	не реальна до стягнення	
				тис. грн	%
Залишок на початок року	36849	1142,7	3,10	442	1,20
Залишок на кінець року	57700	1248,0	2,16	507	0,88
Зокрема:					
термін оплати не настав	29060				
прострочена від 1 до 30 дн	15288				
прострочена від 31 до 90 дн	5169				
прострочена від 91 до 180 дн	2734				
прострочена від 181 до 360 дн	–				
прострочена більше 1 року	5449				

Аналіз даних табл. 6.9 свідчить про погіршення фінансового стану підприємства. Загальна сума неоплачених покупцями рахунків збільшилася на 20851 тис. грн (4,82%), при цьому сума простроченої заборгованості зросла на 105,3 тис. грн (9,22%), а сума не реальної до стягнення (сумнівної) заборгованості зросла на 65 тис. грн (14,7%).

Тенденція зростання сумнівної заборгованості, що склалася, свідчить про зниження ліквідності балансу і погіршення фінансового стану підприємства.

Розрахунок дебіторської заборгованості в днях можна проводити за такою формулою:

$$ДЗ = \frac{ДЗ_{П/К} \cdot 360}{N}, \quad (6.9)$$

де $ДЗ$ – дебіторська заборгованість (дн.),

$ДЗ_{П/К}$ – дебіторська заборгованість (тис. грн) на початок і кінець звітного періоду,

N – обсяг реалізації продукції (тис. грн) на початок і кінець звітного періоду.

У нашому прикладі дебіторська заборгованість складала:

$$\text{на початок року } ДЗ_{П} = \frac{36849 \cdot 360}{26189} = 506,5 \text{ дн.}$$

$$\text{на кінець року } ДЗ_{К} = \frac{57700 \cdot 360}{28891} = 719,0 \text{ дн.}$$

Для оцінки оборотності дебіторської заборгованості використовуються такі показники:

1. *Оборотність дебіторської заборгованості:*

$$k_{ДЗ} = \frac{N}{ДЗ_{СР}}, \quad (6.10)$$

де $k_{ДЗ}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороту);

N – виручка від реалізації продукції, тис. грн;

$ДЗ_{СР}$ – середня величина дебіторської заборгованості, тис. грн.

На аналізованому підприємстві величина цього показника дорівнює 0,61 обороту $\left(28891 : \frac{36849 + 57700}{2} \right)$.

2. *Період погашення дебіторської заборгованості:*

$$T_{ПДЗ} = \frac{T}{k_{ДЗ}}, \quad (6.11)$$

де $T_{ПДЗ}$ – тривалість погашення дебіторської заборгованості, дн;
 T – звітний період, дн.

На аналізованому підприємстві величина цього показника дорівнює 590,16 дн. (360 / 0,61).

Чим триваліший період погашення, тим вище ризик непогашення заборгованості. Цей показник слід розглядати для юридичних і фізичних осіб, видів продукції і умов розрахунків.

3. *Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів:*

$$П_{ДЗ} = \frac{ДЗ_К}{ОК_{СВ}}, \quad (6.12)$$

де $П_{ДЗ}$ – питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів %;

$ОК_{СВ}$ – середня величина оборотного капіталу, тис. грн.

На аналізованому підприємстві величина цього показника дорівнює $61,26\% \left[\frac{(36849 + 57700) : 2}{(57549 + 96790) : 2} \cdot 100 \right]$.

Чим вище цей показник, тим менше мобільна структура майна підприємства.

4. *Частка сумнівної заборгованості у складі дебіторської заборгованості:*

$$П_{СЗ} = \frac{ДЗ_С}{ДЗ_{СР}} \cdot 100, \quad (6.13)$$

де $П_{СЗ}$ – питома вага сумнівної дебіторської заборгованості, %;
 $ДЗ_С$ – сумнівна дебіторська заборгованість, тис. грн.

Цей показник характеризує «якість» дебіторської заборгованості. Зростання цього показника свідчить про зниження ліквідності підприємства.

Для управління дебіторською заборгованістю необхідно виконувати такі рекомендації:

— здійснювати контроль за станом розрахунків з покупцями;

— по можливості мати широке коло споживачів з метою зменшення ризику несплати одним або декількома значними покупцями;

— стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і додаткового залучення дорогих джерел фінансування;

— використовувати спосіб надання знижок при довгостроковій оплаті;

— для активізації оплати за поставлену продукцію підприємство може використовувати надання знижок з договірної ціни при довгостроковій оплаті і різні форми довгострокового погашення дебіторської заборгованості: продаж боргів банку (факторинг); отримання позики в банку на оплату зобов'язань, що перевищують залишок коштів на його розрахунковому рахунку (овердрафт), облік векселів (дисконт).

Питання для самоконтролю

1. Які фактори призводять до нестабільності фінансового стану підприємства?

2. За якими параметрами проводиться оцінка якісних параметрів дебіторської заборгованості?

3. Що належить до невиправданої заборгованості?

4. Які показники використовуються для оцінки оборотності дебіторської заборгованості?

5. Назвіть основні рекомендації для управління дебіторською заборгованістю.

6.3.3. АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

У деяких країнах в даний час віддається перевага звіту про рух грошових коштів як інструменту аналізу фінансового стану фірми. Це дозволяє об'єктивніше оцінити ліквідність фірми і спрогнозувати рух грошових коштів.

Звіт про рух грошових коштів — це звіт про зміни фінансового стану підприємства, складений на основі вивчення потоків

грошових коштів. Напрями їх руху слід згрупувати за такими видами: господарська (операційна), інвестиційна і фінансова сфера діяльності.

Поточна господарська діяльність підприємства пов'язана з отриманням виручки від реалізації продукції, авансовими платежами покупців і замовників. Відтік грошових коштів обумовлений такими операціями: сплатою за рахунками постачальників; виплатою заробітної плати; виплатою відсотків за позиками; оплатою продукції і послуг; витратами з виплати податків та ін.

Інвестиційна діяльність включає в основному операції, що належать до змін необоротних активів: придбання (реалізація) основних засобів і іншого майна; надходження дивідендів, відсотків і т. д.

Фінансова діяльність пов'язана із змінами в довгострокових зобов'язаннях підприємства і власному капіталі: отримання довгострокових і короткострокових кредитів і позик; бюджетні асигнування; продаж і купівля власних акцій; виплата дивідендів і відсотків і інші зобов'язання.

Грошові кошти – це найменш прибуткові активи підприємства. Самі по собі вони не тільки не приносять жодного доходу, але і з часом втрачають свою цінність внаслідок інфляції і упущених доходів від їх можливого інвестування. Проте підприємства завжди тримають на рахунках фінансової звітності залишки грошових коштів з таких причин:

– *страхування* – підтримка маржі безпеки на випадок несподіваних потреб в грошових коштах. Чим менш надійні прогнози надходжень і використання грошових коштів, тим вище повинна бути маржа безпеки. Наявність ринку високоліквідних цінних паперів і банківські кредити знижують потребу тримати гроші в запобіжних цілях;

– *спекулятивна* можливість прибуткового використання тимчасово вільних грошових коштів;

– *підтримка компенсаційного залишку* – підтримка певного мінімального залишку на рахунках на вимогу банку. Такий безстроковий внесок за своєю суттю є додатковою компенсацією банку за надання ним послуг, кредитів і т. д.

У табл. 6.10 наведено операції, які призводять до руху грошових коштів.

Рух грошових коштів відображає в спеціальній формі фінансової звітності (табл. 6.11).

Оскільки фінансово-господарська діяльність підрозділяється на три групи: операційна (поточна), інвестиційна і фінансова,

Таблиця 6.10

Операції, що приводять до руху грошові кошти

Приплив грошових коштів	Відтік грошових коштів
Продаж продукції за готівку	Оплата поточних витрат
Одержання грошових коштів від дебіторів	Оплата кредиторам за сировину і матеріали
Одержання кредитів	Повернення кредитів
Використання запасів	Збільшення запасів
Продаж необоротних активів	Купівля необоротних активів
Емісія облігацій	Виплата дивідендів
Продаж акцій	

то відповідно до цих видів діяльності відображається рух грошових коштів на підприємстві (табл. 6.12).

Для аналізу руху грошових коштів використовуються форми №№ 1, 4, 5 і дані Головної книги. Існує два методи аналізу: прямий і непрямий.

При використанні *прямого методу* аналізу руху грошових коштів розглядається їх рух на рахунках бухгалтерського обліку.

Таблиця 6.11

Звіт про рух грошових коштів за 200_ р.

Показник	За звітний період	За попередній період
Залишок грошових коштів на початок звітного періоду		
Рух грошових коштів з поточної діяльності		
<i>Кошти, отримані від покупців, замовників:</i> виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), аванси, отримані від покупців, цільове фінансування, інші доходи		
<i>Грошові кошти, направлені на:</i> оплату придбаних товарів, робіт, послуг, сировини і інших оборотних активів, оплату праці, виплату дивідендів, відсотків, розрахунки за податками і зборами, інші витрати		
<i>Чисті грошові кошти від поточної діяльності</i>		

Продовження табл. 6.11

Показник	За звітний період	За попередній період
Рух грошових коштів з інвестиційної діяльності		
Виручка від продажу основних засобів і інших необоротних активів: виручка від продажу цінних паперів і інших фінансових вкладень, отримані дивіденди, отримані відсотки, надходження від погашення позик, наданих іншим організаціям, придбання дочірніх підприємств, придбання об'єктів основних засобів, прибуткових вкладень в матеріальні цінності і нематеріальних активів, придбання цінних паперів і інших фінансових активів, позики, надані іншими організаціями <i>Чисті грошові кошти від інвестиційної діяльності</i>		
Рух грошових коштів з фінансової діяльності		
Надходження від емісії акцій або інших пайових паперів Надходження від позик і кредитів, наданих іншим організаціям Погашення позик і кредитів (без відсотків) Погашення зобов'язань з фінансової оренди <i>Чисті грошові кошти від фінансової діяльності</i> Залишок грошових коштів на кінець звітного періоду Величина впливу змін курсу іноземної валюти щодо гривні		

Це дає можливість зробити висновок про відносну достатність коштів для сплати за рахунками поточних зобов'язань і можливості здійснення інвестиційної діяльності.

Непрямої метод розрахунку операційного грошового потоку передбачає проведення коректування абсолютної величини

Таблиця 6.12

Взаємозв'язок видів діяльності і операцій щодо руху грошових коштів

Діяльність	Операції	З чим пов'язана операція
Операційна	Приплив: отримана оплата від замовників Відтік: оплачені товари, оплачена аренда, виплачена зарплата, виплачений податок на прибуток	В основному статті, пов'язані зі звітом про фінансові результати і бухгалтерський баланс (рух оборотних активів)
Інвестиційна	Приплив: отримана оплата за продані основні засоби Відтік: оплачені основні засоби	В основному з рухом необоротних активів
Фінансова	Приплив: внесений статутний капітал, отримана позика Відтік: виплачені проценти, виплачені дивіденди	В основному з рухом довгострокових зобов'язань і капіталу

прибутку підприємства до оподаткування на величину впливу негрошових (немонетарних) операцій в рамках операційної діяльності суб'єкта господарювання. Відповідно до П(С)БО №4 використання непрямого методу є обов'язковим при складанні публічної фінансової звітності українськими підприємствами (форма №3 «Звіт про рух грошових коштів»). У табл. 6.13 наведено розрахунки операційного грошового потоку непрямым методом.

Для розрахунку чистого грошового потоку (табл. 6.14) проводиться коригування операційного грошового потоку підприємства, розрахованого прямим або непрямым методом (табл. 6.13), на величину грошових потоків суб'єкта господарювання від інвестиційної і фінансової діяльності.

Різні операції щодо руху грошових коштів за видами діяльності наведено на рис. 6.5.

На підставі наведеної блок-схеми проводиться аналіз руху грошових коштів, при цьому рекомендується починати його з

Таблиця 6.13

Рух грошових коштів (непрямий метод)

Розрахунок грошових коштів від операційної діяльності		
Стаття	Код рядка	Сума
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	10894
Коригування на:		
амортизацію необоротних активів	020	8270
збільшення забезпечення	030	–
зменшення забезпечення	030	–
збиток від нереалізованих курсових різниць	040	–
прибуток від нереалізованих курсових різниць	040	–
збиток від неопераційної діяльності	050	10363
прибуток від неопераційної діяльності	050	–
Витрати на оплату відсотків	060	6716
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до змін в чистих оборотних активах	070	15517
Зменшення:		
оборотних активів	080	868
витрат майбутніх періодів	090	–
поточних зобов'язань	100	–
доходів майбутніх періодів	110	–
Збільшення:		
оборотних активів	080	–
витрат майбутніх періодів	090	262
поточних зобов'язань	100	159
доходів майбутніх періодів	110	–
Оплата відсотків за позиками	130	6642
Оплата податку на прибуток	140	231
Грошовий потік від операційної діяльності	170	8197

оцінки змін у стані активів підприємства і їх джерел (форма №1). У табл. 6.15 подано зміну вартості та її утворення.

При аналізі взаємозв'язку отриманого фінансового результату і зміни грошових коштів слід враховувати відображення в доходах врахованих раніше грошових коштів, що реально надійшли. Наприклад, облік реалізованої продукції у момент її відвантаження. У цьому випадку надходження грошових коштів на підприємство визначатиметься сумою виручки від реалізації продукції і зміною дебіторської заборгованості.

Таблиця 6.14

Розрахунок чистого грошового потоку підприємства

Чистий рух грошових коштів		
Стаття	Код рядка	Сума
Грошовий потік від операційної діяльності	170	8197
Реалізація:		
фінансових інвестицій	180	19985
необоротних активів	190	2905
майнових комплексів	200	–
Отримано:		
відсотки за борговими вкладеннями	210	–
дивіденди з корпоративних прав	220	–
Інші надходження	230	1813
Придбано:		
фінансових інвестицій	240	52895
необоротних активів	250	97198
майнових комплексів	260	–
Інші платежі	270	1554
Грошовий потік від інвестиційної діяльності	300	126944
Надходження власного капіталу	310	62179
Отримані позики	320	94885
Інші надходження	330	–
Погашення позик	340	34569
Виплачені дивіденди	350	–
Інші платежі	360	–
Грошовий потік від фінансової діяльності	390	122495
Чистий рух грошових коштів підприємства	400	3748

На аналізованому підприємстві виручка від реалізації продукції склала 28891 тис. грн. (табл. 6.2), а сума дебіторської заборгованості (табл. 6.1) збільшилася на 20851 тис. грн. Реальний приріст грошових коштів складає: $28891 - 20851 = 8040$ тис. грн. Це означає, що величина чистого прибутку, відображена у формі № 2, була завищена на 20851 тис. грн, ця сума має бути виключена з неї.

Аналогічний механізм коректування чистого прибутку за авансовими платежами постачальників.

Операції, відображені на пасивних рахунках, справляють зворотну дію на рух грошових коштів. У разі збільшення залишків за статтями зобов'язань у звітному періоді сума їх зростання по-

I. Рух коштів у результаті операційної діяльності

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування
+ Коригування на амортизацію необоротних активів
+/- Збільшення (зменшення) необоротних активів*
+/- Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань*

= Чистий рух коштів від операційної діяльності (1)

+

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Надходження від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів
– Залучення фінансових інвестицій, активів; інші платежі

= Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності (2)

+

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності

Надходження власного капіталу, позик
– Виплата дивідендів, погашення позик

= Чистий рух коштів від фінансової діяльності (3)

=

Чистий рух коштів = (1) + (2) + (3)

Залишок коштів на початок періоду + Чистий рух коштів = Залишок коштів на кінець періоду

*Збільшення величини оборотних активів означає відтік грошових коштів.

Рис. 6.5. Схема звіту про рух грошових коштів

винна бути додана до чистого прибутку. Зменшення залишків за рахунками зобов'язань свідчить про зростання платежів за боргами підприємства, і, відповідно, сума їх зменшення повинна виключатися з величини чистого прибутку.

Для розкриття взаємозв'язку фінансового результату (прибутку) і зміни величини грошових коштів підприємства використовується *непрямої метод*. Суть його полягає в перетворенні величини чистого прибутку на величину грошових коштів. У

Таблиця 6.15

Аналіз складу і структури майна підприємства

Стаття балансу	На початок року	На кінець року	Зміни за звітний рік (+, -)
	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн
АКТИВ			
Імобілізовані засоби (необоротні активи)			
Нематеріальні активи	285	24792	+24507
Незавершене будівництво	5198	2193	-3005
Основні засоби	51211	145673	+94462
Довгострокові фінансові інвестиції	6267	16151	+9884
Інші необоротні активи	125	125	-
РАЗОМ Розділ I	63086	188934	+125848
Мобільні засоби (оборотні активи)			
Запаси	677	803	+126
Дебіторська заборгованість	36849	57700	+20851
Поточні фінансові інвестиції	18493	32180	+13687
Грошові кошти	957	4705	+3748
Інші оборотні активи	573	1402	+829
РАЗОМ Розділ II	57549	96790	+39241
III. Витрати майбутніх періодів	307	45	-262
ВСЬОГО	120942	285769	+164827
ПАСИВ			
Статутний капітал	120000	130000	+10000
Додатково вкладений капітал	-	20000	+20000
Інший додатковий капітал	11256	17122	+5866
Резервний капітал	479	479	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	930	11912	+10982
Неоплачений капітал	(45605)		-46605
Вилучений капітал	(170)		-170
РАЗОМ Розділ I	86890	17513	+92623
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	-	-
РАЗОМ Розділ II	-	-	-
Довгострокові кредити банків	23077	46463	+23386
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	30000	+30000
Відстрочені податкові та інші довгострокові зобов'язання	777	1014	+237
РАЗОМ Розділ III	23854	77477	+53623
Короткострокові кредити банків	-	6926	+6926

Продовження табл. 6.15

Стаття балансу	На початок року	На кінець року	Зміни за звітний рік (+, -)
	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями і векселі видані	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7135	11234	+4099
Поточні зобов'язання за розрахунками	663	383	-280
Інші поточні зобов'язання	2401	2331	-70
РАЗОМ Розділ IV	10198	28779	+18581
V. Доходи майбутніх періодів	-	-	-
ВСЬОГО	120942	285769	164827

цьому випадку блок-схема роботи із звітом про рух грошових коштів виглядає таким чином (рис. 6.6).

Отже, реальний приплив готівкових коштів можна розрахувати за такою формулою:

$$ГК = P + \Delta P, \quad (6.14)$$

де $ГК$ – зміна грошових коштів за балансом;

P – прибуток, звітний за формою № 2;

ΔP – сума коректування прибутку.

Причиною розбіжності між величинами P і $ГК$ є, як наголошувалося вище, метод обліку доходів.

На рис. 6.7 подано взаємозв'язок між фінансовими звітами підприємства.

Спосіб оцінки достатності грошових коштів полягає у визначенні числа їх оборотів і тривалості періоду оборотів в днях. З цією метою розраховуються:

– коефіцієнт оборотності грошових коштів (число оборотів протягом аналізованого періоду), $k_{об.гр.к.}$:

$$k_{об.гр.к.} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середні залишки + грошових коштів}}; \quad (6.15)$$

– тривалість обороту, дн ($Д$):

$$Д = \frac{\text{Середні залишки грошових + коштів} \cdot T}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (6.16)$$

де T – тривалість аналізованого періоду, дн (рік, квартал).

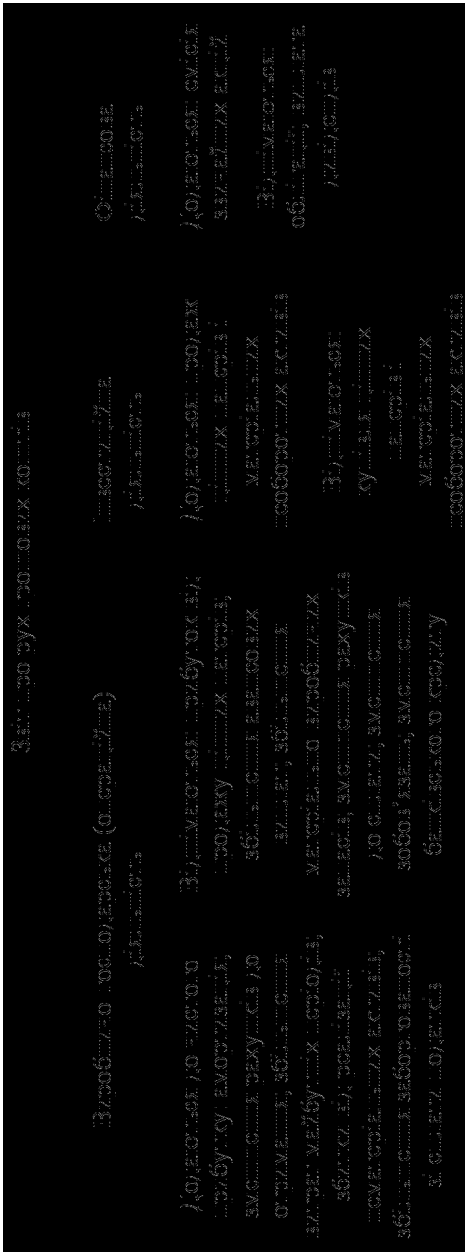


Рис. 6.6. Схема роботи із звігом про рух грошових коштів

Своєрідним барометром погіршення фінансового стану підприємства є скорочення частки грошових коштів у складі оборотних активів підприємства при зростаючому обсязі його поточних зобов'язань. Тому щомісячний аналіз співвідношення грошових коштів і найбільш термінових зобов'язань (термін яких закінчується в поточному місяці) може дати достатню наочну картину надлишку (браку) грошових коштів на підприємстві.

Питання для самоконтролю

- 1. Дайте характеристику поточної господарської діяльності підприємства.*
- 2. Охарактеризуйте інвестиційну і фінансову діяльність підприємства.*
- 3. Для яких цілей тримають підприємства на рахунках фінансової звітності залишки грошових коштів?*
- 4. Для яких цілей використовується «прямий метод» аналізу грошових коштів?*
- 5. У чому полягає «непрямий метод» розрахунку операційного грошового потоку?*
- 6. Дайте характеристику непрямого методу оцінки взаємозв'язку прибутку і зміни величини грошових коштів підприємства.*
- 7. За якою формулою можна розрахувати реальний приплив грошових коштів?*
- 8. Які показники розраховуються для оцінки достатності грошових коштів. Наведіть їх характеристику.*

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ ПАСИВІВ БАЛАНСУ

7.1. ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Джерела фінансування господарської діяльності (пасиви підприємства) складаються з власного капіталу і резервів, довгострокових позикових коштів, короткострокових позикових коштів і кредиторської заборгованості. Узагальнено джерела коштів поділяються на власні і позикові. У табл. 7.1 наведено склад і структуру джерел коштів підприємства. Початкові дані – з форми № 1.

Дані табл. 7.1 свідчать про зростання вартості майна за звітний період на 164827 тис. грн (136,3%). Це обумовлено в основному зростанням власних коштів на 92623 тис. грн (106,6%) і значному зростанні позикових коштів – на 18581 тис. грн (182,2%). При цьому їх частка в загальному обсязі коштів збільшилася на 9,02 пункту.

Зростання обсягу власних коштів підприємства відбулося в основному за рахунок збільшення додаткового капіталу на 20000 тис. грн (7,0%) і іншого додаткового капіталу – на 5866 тис. грн (52,11%). Відбулося так само значне збільшення нерозподіленого прибутку на 10982 тис. грн, хоча його частка в структурі капіталу знизилася на 3,51 пункту. Ситуація, що склалася у виробничо-господарській діяльності, свідчить про розширення виробничої і комерційної діяльності, що зміцнює економічну самостійність і фінансову стійкість підприємства.

Проте на аналізованому підприємстві спостерігається падіння обсягів виробництва продукції. У цьому випадку виявлена тенденція обумовлена інфляційними процесами.

У складі позикових коштів найбільше зростання спостерігається за кредитами банків і позиками – на 37163 тис. грн (на 4682,9%), що складає 200% всього приросту позикових коштів ($37163 : 18581 \cdot 100$). Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилася на 4099 тис. грн (57,45%). Її питома вага знизилася на 1,97 пункту. Ці суми переक्रиваються збільшен-

Таблиця 7.1

Склад і структура джерел коштів підприємства

Код за ЄДРПОУ	2019 року		2020 року		Зміна		% до загальної суми
	Значення	% до загальної суми	Значення	% до загальної суми	Зміна	% до загальної суми	
020000000	20000	99,72	30000	100,00	10000	50,00	6,91
100000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
200000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
300000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
400000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
500000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
600000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
700000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
800000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
900000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
999999999	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
РАЗОМ	20000	100,00	30000	100,00	10000	50,00	6,91
100000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
200000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
300000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
400000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
500000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
600000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
700000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
800000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
900000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
999999999	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
РАЗОМ	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
100000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
200000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
300000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
400000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
500000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
600000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
700000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
800000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
900000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
999999999	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
РАЗОМ	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
100000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
200000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
300000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
400000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
500000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
600000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
700000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
800000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
900000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
999999999	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
РАЗОМ	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
100000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
200000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
300000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
400000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
500000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
600000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
700000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
800000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
900000000	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
999999999	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00
РАЗОМ	20000	100,00	20000	100,00	0	0,00	0,00

ням грошових коштів і легкорезалізовуваних цінних паперів. Така тенденція може бути оцінена як позитивний чинник. На рис. 7.1 наведено структуру пасивів підприємства.

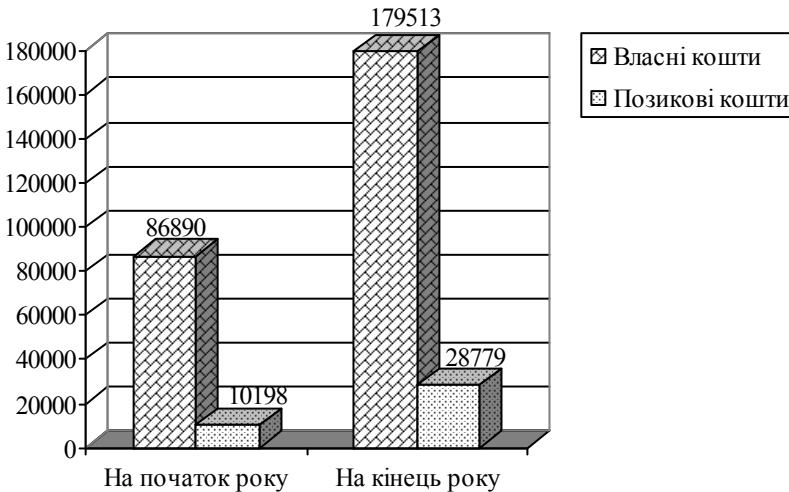


Рис. 7.1. Структура пасивів підприємства

Як видно з рис. 7.1, більше двох третин (71,84%) всього приросту фінансування було забезпечено за рахунок приросту власних коштів.

Структуру пасивів характеризують такі коефіцієнти:

1. *Коефіцієнт автономії* (фінансової незалежності або концентрації власного капіталу):

$$k_a = \frac{\Pi_1}{\Pi}, \text{ або } k_a = \frac{I^C}{\Pi}. \quad (7.1)$$

За допомогою цього коефіцієнта визначається частка зобов'язань підприємства, які можуть бути покриті власними коштами. Зростання цього коефіцієнта свідчить про зростання фінансової незалежності.

2. *Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів*:

$$k_{3C} = \frac{\Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4}{\Pi_1}, \quad k_{3C} = \frac{R^P + ДЗ + ПО}{I^C}. \quad (7.2)$$

Зростання цього показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від залученого капіталу ($k_{3C} < 1$).

Питання для самоконтролю

- 1. Наведіть характеристику складу і структуру джерел коштів підприємства.*
- 2. Назвіть основні показники, що характеризують структуру пасивів?*
- 3. Дайте характеристику коефіцієнта автономії.*

7.2. АНАЛІЗ РУХУ ДЖЕРЕЛ ВЛАСНИХ КОШТІВ

Власний капітал (називається також акціонерним капіталом) – це різниця між активами підприємства (тим, чим воно володіє або що йому винні) і його власними зобов'язаннями (тим, що воно винне). Власний капітал може відігравати роль, подібну до забезпечення. Якщо підприємство має великий власний капітал, то при невиконанні боргових зобов'язань до кредитора перейде право власності на його капітал, який можна продати, щоб покрити частину втрат з позики. Крім того, чим більше обсяг власного капіталу підприємства, тим нижче вірогідність невиконання ним своїх зобов'язань, оскільки у підприємства є буфер активів, які можна використовувати для погашення позики. Отже, якщо підприємства-позичальники мають великий власний капітал, то наслідки помилкового вибору можуть бути пом'якшені, і кредитори згодні видавати позику. Цим пояснюється відома приказка: «Тільки той, у кого достатньо грошей, може взяти їх у борг».

Власний капітал підприємства формується за рахунок різних видів джерел: статутного капіталу, додаткового капіталу, резервного капіталу, фондів накопичення, цільового фінансування надходжень, нерозподіленого прибутку.

Статутний капітал – це частина власного капіталу, зареєстрованого в статуті підприємства. Головним джерелом його поповнення є прибуток, а в окремих випадках і асигнування з бюджету.

Додатковий капітал – емісійний доход акціонерного товариства; суми від дооцінки необоротних активів; кошти асигнування з бюджету, використані на фінансування довгострокових вкладень; кошти, направлені на поповнення оборотних коштів і інші надходження.

Резервний капітал є частиною власного капіталу і призначений для покриття непередбачуваних витрат (збитків). Основним джерелом його утворення є прибуток.

У фондах накопичення акумулюється значна частина власного капіталу, коштів на будівництво і придбання основних засобів, тобто коштів на створення нового майна. Головним джерелом формування фондів накопичення слугує чистий прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

Кошти цільового фінансування з бюджету і позабюджетних фондів йдуть на накопичення оборотних коштів, капітальні і інші фінансові вкладення довгострокового характеру.

Нерозподілений прибуток є частиною власного капіталу і може бути використаний протягом року як джерело фінансування певних напрямів поточної діяльності підприємства.

У першому розділі «**Власний капітал**» згруповано статті балансу, в яких представлена вартість внесків власників (учасників) формування капіталу підприємства. Також в цьому розділі наводяться суми, на які було проведено дооцінку необоротних активів, і інші фінансові дані, що впливають на величину капіталу підприємства.

Найважливішою статтею, що стосується цього розділу балансу, є «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». У цьому рядку балансу відображається накопичена сума прибутку або збитку підприємства за весь період його діяльності. Прибуткова діяльність збільшує власний капітал підприємства, оскільки величина нерозподіленого прибутку включається в підсумок розділу «Власний капітал». Якщо діяльність підприємства збиткова (у балансі вона наводиться із знаком «мінус»), то власний капітал зменшується на суму збитку.

У випадку якщо підприємство ліквідуватиметься, то його активи можна продати і за рахунок цього покрити зобов'язання підприємства. Частина, що залишається від продажу, буде у розпорядженні власників підприємства їх капіталом.

Власний капітал
Статутний капітал
Пайовий капітал
Додатковий вкладений капітал
Інший додатковий капітал
Резервний капітал
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
Неоплачений капітал
Вилучений капітал

Таким чином, посиленню фінансової стійкості підприємства сприяє збільшення частки власних джерел. У табл. 7.2 наведено склад і структуру власних коштів підприємства.

Таблиця 7.2

Аналіз власного капіталу підприємства

Джерело коштів	Загальна сума		Відсоток до загальної суми		Загальна сума		Відсоток до загальної суми	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Складений капітал	200000	38,1	200000	10,8	200000	10,8	200000	10,8
Резервний капітал	11266	2,9	5866	6,3	11266	5,8	5866	5,8
Власні акції	119	0,5			119	0,7	0	0
Відбуток (субсидії)	930	1,7	10982	11,8	11972	6,5	10982	11,8
Середній капітал	(15669)	(2,5)	15669	19,2			15669	19,2
Загальний капітал	16880	100	99298	100	179613	100	99298	100

На досліджуваному підприємстві спостерігається тенденція зростання власного капіталу за всіма позиціями, за винятком вилученого капіталу. Загальне його зростання за аналізований період склало 92623 тис. грн, або 106,6%. Найбільші темпи приросту склали нерозподілений прибуток – 10982 тис. грн, або 1180,8%, і інший додатковий капітал – 5866 тис. грн, або 52,1%. У результаті збільшилася питома вага нерозподіленого прибутку в структурі капіталу – на 5,5, і дещо знизилася частка іншого додаткового капіталу – на 3,4 пункту. Відзначена тенденція сприяє зміцненню фінансового стану підприємства і підвищенню його ділової активності.

На рис. 7.2 наведено структурну схему власного капіталу.

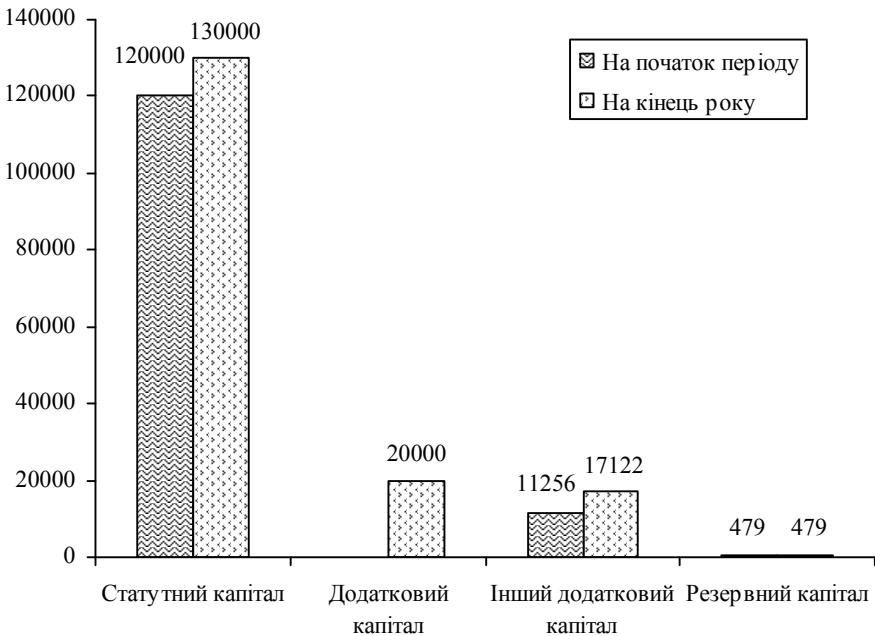


Рис. 7.2. Структура власного капіталу підприємства

Розділ II пасиву балансу «**Забезпечення майбутніх витрат і платежів**» містить інформацію про нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання та інші), величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх

прогнозних оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування, отримані з бюджету і інших джерел. Цей розділ балансу використовується підприємствами, які є страховиками згідно із Законом України «Про страхування» і в передбаченому порядку формують страхові резерви.

Забезпечення майбутніх витрат і платежів
Забезпечення виплат персоналу
Інші забезпечення
Страхові резерви
Частка перестраховальників у страхових резервах
Цільове фінансування

Питання для самоконтролю

1. З яких видів джерел формується власний капітал?
2. Надайте характеристику основних видів джерел власного капіталу.
3. За якою схемою проводиться аналіз власного капіталу підприємства?
4. Яку інформацію містить розділ балансу «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»?

7.3. АНАЛІЗ РУХУ ДЖЕРЕЛ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ

Позикові кошти підприємства включають довгострокові і короткострокові кредити і позики, кредиторську заборгованість, зокрема аванси, отримані від покупців і замовників, розрахунки за дивідендами, інші короткострокові пасиви.

Довгострокові кредити і позики (на термін більше року) видаються підприємству на витрати з реконструкції і модернізації виробництва, на технічне переозброєння, впровадження нової техніки і технології, під приріст оборотних коштів і на інші цільові програми.

Короткострокові кредити і позики використовуються для формування оборотних коштів підприємства на термін не більше 1 року.

Кредиторська заборгованість є наслідком невчасного виконання підприємством своїх платіжних зобов'язань: за розрахунками за продукцію, роботи, послуги; за оплати праці; за розрахунками з бюджетом; з іншими кредиторами і т. д.

У третьому розділі «Довгострокові зобов'язання» відображаються довгострокові кредити банків, відстрочені податкові зобов'язання і інші зобов'язання, термін погашення яких більш ніж дванадцять місяців на дату складання балансу.

Довгострокові зобов'язання
Довгострокові кредити банків
Довгострокові фінансові зобов'язання
Відстрочені податкові зобов'язання
Інші довгострокові зобов'язання

У розділі IV «Поточні зобов'язання» відображаються заборгованості, які повинні бути погашені впродовж одного року. Сюди включаються короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги і інші поточні зобов'язання за різними розрахунками.

Відносно новою статтею, включеною до цього розділу, є «Поточна заборгованість за довгостроковими кредитами». Наприклад, основна сума банківського кредиту, отриманого підприємством на 5 років, відображається в третьому розділі балансу «Довгострокові зобов'язання», а сума відсотків і частині кредиту, яку необхідно сплатити впродовж 12 місяців від дати балансу, має враховуватися як поточні зобов'язання.

Поточні зобов'язання
Короткострокові кредити банків
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями
Векселі видані
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги
Поточні зобов'язання за розрахунками
Інші поточні зобов'язання

У табл. 7.3 подано рух джерел позикових коштів. Аналітичні дані беруться з форм №№1 і 5.

У результаті аналізу динаміки і структури позикових коштів виявляється тенденція зміни коштів, обсягу і частки кредитів банків і позик, не погашених в строк. Збільшення їх суми і частки свідчить про наявність у підприємства серйозних фінансових труднощів.

На підприємстві спостерігається збільшення всіх джерел позикових коштів на 60549 тис. грн (253,8%). Найбільшу частку

Таблиця 7.3

Рух джерел позикових коштів

	Залишки на початку року		Оформлено у звітному році		Ліквідовано у звітному році		Залишки на кінець року		Зміна за період (%, у відсотках до початку року)	
	Сума, грн.	% до заг. балансу	Сума, грн.	% до заг. балансу	Сума, грн.	% до заг. балансу	Сума, грн.	% до заг. балансу		
Усього позикові кошти	23671	96,7	50800	51,5	2111	8,2	16163	13,7	23386	10,3
Безвідсоткові позикові кошти										
Забезпечення майбутих витрат підприємства										
Усього позикові кошти			35000	37,5	5000	15,3	30000	28,2	30000	
Забезпечення майбутих витрат підприємства										
Усього позикові кошти	777	3,3	100	0,5	163	0,5	107	0,9	237	30,5
Усього позикові кошти			6925	7,1			6925	6,5	6925	
Усього позикові кошти										
Усього позикові кошти	23651	96,0	39126	40,0	39577	100	8703	100	60519	258,5

в їх структурі становлять довгострокові кредити банків (96,7% на початок року і 43,7% на кінець року). Причому за аналізований період додатково було залучено довгострокових кредитів на суму 50800 тис. грн (120,1%), що спричинило збільшення кредитних і позикових коштів підприємства. Привертає увагу поява сум, не погашених в строк, — 1014 тис. грн (1,0%). Це свідчить про погіршення фінансового стану підприємства.

Особливу увагу при фінансовому аналізі підприємства слід приділити вивченню кредиторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість — це суми короткострокових зобов'язань підприємства перед постачальниками, працівниками з оплати праці, бюджетом і інші фінансові зобов'язання. Стабільність (стійкість) фінансового стану характеризується обсягом і якісним складом кредиторської заборгованості, а її рух визначає стан платіжної дисципліни підприємства (табл. 7.4).

На аналізованому підприємстві спостерігається збільшення загальної суми кредиторської заборгованості на 11656 тис. грн,

Таблиця 7.4

Рух кредиторської заборгованості, тис. грн

Види кредиторської заборгованості	На початок року	Виникло зобов'язань	Погашені зобов'язання	На кінець року	Зміна (+, -)
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7135	160997	156898	11234	+4099
Поточні зобов'язання за розрахунками (всього), зокрема:	3064	10346	2789	10621	+7557
за отриманими авансами	212	106	112	206	-6
з бюджетом	61	90	76	75	+14
за позабюджетними платежами	—	—	—	—	—
зі страхування	—	—	—	—	—
з оплати праці	2	—	—	2	0
з учасниками	100	50	50	100	0
за внутрішніми розрахунками	288	10000	2381	7907	+7619
інші поточні зобов'язання	2401	100	170	2331	-70
РАЗОМ	10199	171343	159687	21855	+11656

або на 114,3%. Це відбулося в основному за рахунок зростання кредиторської заборгованості за куповані товари, роботи і послуги – на 4099,0 тис. грн, або на 57,45%, і заборгованості за внутрішніми розрахунками – на 7619 тис. грн (2645,5%). Причому темпи приросту зобов'язань перед постачальниками і працівниками визначають темпи приросту всієї кредиторської заборгованості (114,28%).

Зобов'язання підприємства перед постачальниками в загальній структурі заборгованості складають 51,4% (11234 : 21855 · 100). Збільшення їх обсягу у звітному році при падінні попиту, що спостерігається, на продукцію говорить про фінансові утруднення.

Враховуючи обставини, що складаються в господарській діяльності підприємства, необхідно виявити невиправдану кредиторську заборгованість і проаналізувати її динаміку. До *невиправданої заборгованості* відносять прострочену і заборгованість за невідфактурованими поставками. Для відстежування її обсягу доцільно за даними відомості обліку розрахунків з постачальниками розглянути залишок зобов'язань на кінець звітного періоду за термінами утворення невиправданої заборгованості: термін оплати не настав; не сплачені в строк від 1 до 30 дн; від 31 до 90 дн; від 91 до 180 дн і більше півроку. У табл. 7.5 наведено оцінку стану розрахунків з кредиторами за термінами оплати зобов'язань.

Аналіз стану розрахунків з кредиторами свідчить про погіршення роботи підприємства. Порівняно з минулим роком загальний обсяг кредиторської заборгованості збільшився на 11656 тис. грн, або на 114,3%. Проте темпи збільшення обсягу кредиторської заборгованості виявилися вищими за темпи зростання загальної кредиторської заборгованості на 103,17 пункту, що склало 114,88 і 11,11%. Її частка в загальній сумі кредиторської заборгованості збільшилася за аналізований період на 1,91 пункту і склала 40,85% на кінець року.

Неплатежі підприємства свідчать про серйозні фінансові утруднення. Тому при аналізі слід встановити причини неплатежів, до яких необхідно віднести такі: наявність невиправданої дебіторської заборгованості; відвернення коштів в утворення змінених матеріальних запасів; низький рівень рентабельності; іммобілізація оборотних коштів.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть основні статті, які включаються в позикові кошти підприємства?

Таблиця 7.5

Оцінка стану розрахунків з кредиторами

О.в.ч. кредиторів зборів	Звітний звіт		Звітний звіт		Змінено	Змінено	Змінено
	звітний звіт	звітний звіт	звітний звіт	звітний звіт			
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.
Кредиторів зборів	1335	1233	3588	100			
в.о.в.ч. зборів	306	1062	1000	2500	5/1		
в.о.в.ч. зборів (в.о.в.)	272	206					
зборів (в.о.в.)	61	75	10	1			
в.о.в.ч. зборів	2	2					
зборів	100	100					
зборів	288	1907	3990	165	5/1		
зборів	270	233					
РАЗОМ	1099	2855	7558	2900	5/1		
Змінено	359	350					
% до зборів	38,9	10,85					

2. *Надайте характеристику розділу пасиву балансу «Довгострокові зобов'язання».*
3. *Які статті включаються до розділу пасиву балансу «Поточні зобов'язання»?*
4. *Наведіть характеристику кредиторської заборгованості.*
5. *Наведіть основні види кредиторської заборгованості.*
6. *За якою схемою проводиться аналіз руху кредиторської заборгованості?*
7. *Наведіть характеристику невиправданої кредиторської заборгованості.*
8. *За якою схемою проводиться оцінка стану розрахунків з кредиторами?*

7.4. АНАЛІЗ ЗАЛУЧЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ДОДАТКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

На аналізованому підприємстві збільшення джерел коштів відбулося за рахунок зовнішніх і внутрішніх факторів. В умовах ринкового господарювання підприємства більшою мірою зацікавлені в збільшенні фінансування за рахунок власних коштів. Проте розширення їх господарської самостійності дозволяє використовувати різні джерела фінансування.

Для аналізу структури додатково залучених коштів в оборот підприємства зіставляються звітні і базисні показники за кожним видом джерел. Порівняння показників статей пасиву балансу дозволяє оцінити ситуацію, що склалася на підприємстві.

На підставі розподілу прибутку і нарахованої за звітний період амортизації визначається сума коштів, що залучають в оборот підприємства за рахунок внутрішніх джерел. Цей аналіз виконується за даними форм №№ 2 і 5.

Позикові кошти залучаються тільки за рахунок зовнішніх джерел. Для виконання аналітичного дослідження використовуються дані форми № 1. В аналітичній табл. 7.6 наведено абсолютні і відносні зміни власних і позикових коштів підприємства.

Як видно з табл. 7.6, за звітний період відбулося збільшення джерел коштів підприємства на 164827 тис. грн. (136,3%). Спостерігається найбільше зростання джерел власних коштів – на 92623 тис. грн (10000 + 20000 + 5866 + 10982 + 45605 + 170), або на 106,6%. Довгострокові і короткострокові кредити і позики збільшилися на 60549 тис. грн (23386 + 30000 + 237 + 6926), або на 253,8%. Кредиторська заборгованість збільшилася на 11656 тис. грн (114,3%).

Таблиця 7.6

Зміна джерел коштів за звітний період

Стаття	Сума змін, тис. грн	Зміна %
Статутний капітал	+10000	+6,07
Додатковий вкладений капітал	+20000	–
Інший додатковий капітал	+5866	–
Резервний капітал	0	–
Нерозподілений прибуток	+10982	+1180,9
Неоплачений капітал	+45605	–
Вилучений капітал	+170	–
Довгострокові кредити банків	+23386	+101,3
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	–	–
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	+30000	–
Відстрочені податкові і інші довгострокові зобов'язання	+237	+30,5
Короткострокові кредити	+6926	–
Векселі видані	–	–
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	+4099	+57,45
Поточні зобов'язання за розрахунками	+7557	+246,6
Доходи майбутніх періодів	–	
РАЗОМ	+164827	+136,3

За даними пасиву балансу необхідно провести оцінку змін джерел коштів. Так, загальна сума залучених підприємством зовнішніх джерел коштів склала 60549 тис. грн, або 63,07% (табл. 7.7). Проте коло мобілізованих підприємством коштів для нових вкладень значно ширше.

Загальна сума збільшення джерел коштів підприємства показує, що їх загальний підсумок менше суми збільшення підсумку балансу на 62433 тис. грн (102394 – 164824). Питома вага коштів, додатково залучених в оборот підприємства за рахунок власних джерел збільшення коштів, складає 40,9%.

Як видно з табл. 7.7, загальна сума коштів, залучених підприємством за звітний період, склала 102394 тис. грн. Вона була використана на нові капіталовкладення.

У табл. 7.8 відображено основні напрями вкладення залучених коштів. Для цього за даними балансу з'ясується зміна активів підприємства за звітний період.

Таблиця 7.7

Джерела знов залучених коштів за звітний період

Джерела збільшення обсягів коштів	Сума, тис. грн	% до підсумку
За рахунок власного доходу		
Обчислена амортизація	4997	5,0
Нерозподілений прибуток	10982	10,7
Додатково вкладений капітал	20000	19,5
Інший додатковий капітал	5866	5,7
РАЗОМ	41845	40,9
За рахунок зовнішніх джерел		
Збільшення довгострокових зобов'язань	23386	22,8
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	30000	29,3
Відстрочені податкові зобов'язання	237	0,2
Короткострокові кредити банків	6926	6,8
РАЗОМ	60549	59,1
ВСЬОГО	102394	100

Як впливає з табл. 7.8, найбільші вкладення були проведені у необоротні активи – 125848 тис. грн (24507 – 3005 + 94462 + + 9884), або 76,35%. У запаси додатково було вкладено 126 тис. грн (0,09%), в дебіторську заборгованість – 20851 тис. грн (12,51%), в грошові кошти – 3748 тис. грн (2,27%) і в поточні фінансові інвестиції – 13687 тис. грн (8,3%). Переважаючим ви-

Таблиця 7.8

Зміни за звітний період за статтями активу балансу

Стаття	Сума змін, тис. грн	Зміна %
Нематеріальні активи	+24507	+1581,4
Основні засоби	+94462	+184,4
Незавершене будівництво	-3005	-57,8
Довгострокові фінансові інвестиції	+9884	+157,7
Запаси	+126	+18,6
Дебіторська заборгованість	+20851	+57,1
Поточні фінансові інвестиції	+13687	+74,0
Грошові кошти	+3748	+391,6
Інші оборотні активи	+829	+144,7
Витрати майбутніх періодів	-262	-85,3
РАЗОМ	+164827	+136,3

явився напрям вкладень до основних фондів. Їх балансова вартість зросла на 94462 тис. грн, або на 57,31%. Спостерігалися вкладення і в інші іммобілізовані активи: у довгострокові інвестиції – 9884 тис. грн; в нематеріальні активи – 24507 тис. грн.

У ринковій економіці багато уваги приділяється фінансовим вкладенням, що приносять дохід. Як видно з табл. 7.9, основним напрямом капітальних вкладень за звітний період були вкладення до виробничих фондів – 173466 тис. грн (78,2%). Фінансові вкладення за звітний період склали 48331 тис. грн (21,8%).

Таблиця 7.9

Напрями вкладення коштів за звітний період

Аналітичні групи і статті балансу	Сума вкладень, тис. грн	% до загальної суми вкладень
Виробничі фонди		
Нематеріальні активи	24797	11,2
Основні засоби	145673	65,7
Незавершене будівництво	2193	1,0
Оборотні кошти	803	0,3
РАЗОМ	173466	78,2
Фінансові вкладення		
Довгострокові фінансові інвестиції	16151	7,3
Поточні фінансові інвестиції	32180	14,5
РАЗОМ	48331	21,8
ВСЬОГО	221797	100

Фінансові вкладення підприємство може здійснювати з урахуванням прибутковості акцій інших підприємств, яка повинна перевищувати рентабельність власного підприємства. Перевагу слід віддавати вкладенню коштів у державні цінні папери.

Питання для самоконтролю

1. Які показники використовуються для аналізу структури додатково залучених коштів?
2. Які джерела коштів використовуються як додаткові для зміни фінансово-економічного стану підприємства?
3. Наведіть джерела коштів, що залучаються за рахунок власного доходу.
4. Назвіть можливі зовнішні джерела, використовувани підприємством для зміни свого фінансового стану.
5. Охарактеризуйте основні напрями вкладення коштів підприємством.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. АНАЛІЗ АБСОЛЮТНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Аналіз фінансової стійкості підприємства є найважливішим етапом оцінки його діяльності і фінансово-економічного благополуччя, відображає результати його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями і нарощувати свій економічний потенціал.

У першу чергу фінансовий стан підприємства оцінюється його фінансовою стійкістю і платоспроможністю. **Платоспроможність** відображає здатність підприємства платити за своїми боргами і зобов'язаннями в конкретний період часу. Умова достатності витримується тоді, коли підприємство платоспроможне в часі, тобто має стійку здатність відповідати за своїми боргами у будь-який момент часу.

Під **фінансовою стійкістю** слід розуміти його платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними і позиковими коштами.

Фінансовою рівновагою є таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, при якому за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні і нові борги. Розрахована за певними правилами точка фінансової рівноваги не дозволяє підприємству, з одного боку, збільшувати позикові кошти, а з іншого – нераціонально використовувати вже накопичені власні кошти.

Якщо брати до уваги, що власні і позикові фінансові ресурси проходять стадії утворення, розподілу і виплати, а їх кінцева величина йде на поповнення майна, то проведення аналізу фінансової стійкості на кожній з цих стадій дає можливість встановити умови зміцнення або втрати фінансової рівноваги.

В основі аналізу фінансової стійкості підприємства лежить балансова модель такого виду:

$$HA + OA + BMD = BK + R^p + DO + PZ + DMP$$

або

$$HA_{O3} + NB + OZ + DFI + HA_{in} = BK + R^p + K^T + K^O + K^r + PZ_{3p} + DMP, \quad (8.1)$$

де HA – необоротні активи;

OA – оборотні активи;

BMD – витрати майбутніх періодів;

BK – власний капітал;

R^p – забезпечення майбутніх витрат і платежів;

DO – довгострокові зобов'язання;

PZ – поточні зобов'язання;

DMP – доходи майбутніх періодів;

HA_{O3} – нематеріальні активи;

NB – незавершене будівництво;

OZ – основні засоби;

DFI – довгострокові фінансові інвестиції;

HA_{in} – інші необоротні активи;

K^T – довгострокові кредити банків і інші довгострокові зобов'язання;

K^O – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;

K^r – короткострокові кредити банків;

PZ_{3p} – поточні зобов'язання за розрахунками.

У бухгалтерському балансі України термін «капітал» пов'язують із статтями «Статутний капітал» і «Додатковий капітал». Він вживається для позначення акціонерного капіталу, який в балансах міжнародного стандарту складається з «основного» і «додаткового» «внесеного капіталу».

Термін «капітал» використовують і для позначення активів. У цьому випадку термін використовується в економічному сенсі, тобто мається на увазі і форма, і зміст одночасно. Відмінності в «основному» і «оборотному» капіталі виявляються при вивченні активів бухгалтерського балансу.

Основний капітал – це вартість засобів праці, які використовуються у виробничому процесі багато разів і переносять на вироблювані продукти свою вартість частинами. Повертається основний капітал до власника у вигляді амортизації.

Оборотний капітал характеризує вартість предметів праці, яка переноситься на вироблений товар цілком і повертається до власника в грошовій формі повністю після реалізації продукції.

Основний капітал – це довгострокові нефінансові активи, **оборотний капітал** – поточні нефінансові і фінансові активи. Основний і оборотний капітал – це частини продуктивного капіталу, який може бути як власним, так і позиковим. Це нефінансові активи підприємства.

Інвестиційний капітал в широкому сенсі включає «незавершене будівництво» і «довгострокові фінансові інвестиції» (інвестиції в дочірні, залежні та інші товариства – у формі придбання пакета акцій, паю, передачі техніки тощо, а також довгострокові позики на термін більш одного року).

Шкала вимірювання фінансово-економічного стану підприємства може бути наведена в укрупненому вигляді трьома позиціями:

1. Чисте кредитування.
2. Рівновага.
3. Чисте запозичення.

Чисте кредитування і чисте запозичення обчислюються як різниця між власним капіталом і нефінансовими активами. Ця різниця називається **індикатором фінансової стійкості** підприємства.

Введемо такі позначення:

A – економічні активи;

A_H – нефінансові економічні активи;

A_ϕ – фінансові економічні активи;

K – капітал;

BK – власний капітал;

PK – позиковий капітал;

V – чисте кредитування (запозичення).

Капітал підприємства і економічні активи є майном підприємства, тобто

$$A = K. \quad (8.2)$$

Економічні активи диференціюються на нефінансові і фінансові активи:

$$A = A_H + A_\phi. \quad (8.3)$$

Капітал диференціюється на власний і позиковий:

$$K = BK + PK. \quad (8.4)$$

Тоді основне фінансово-економічне рівняння підприємства набуде вигляду:

$$A_H + A_\phi = BK + PK. \quad (8.5)$$

Чисте кредитування є додатною різницею між власним капіталом і нефінансовими активами, а чисте запозичення – від’ємною різницею. У разі фінансово-економічної рівноваги ця різниця дорівнює 0:

$$B = BK - A_H \quad (8.6)$$

$$B > 0, B < 0, B = 0.$$

Різниця між власним капіталом і нефінансовими активами в сумі з різницею між позиковим капіталом і фінансовими активами дорівнює 0:

$$(BK - A_H) + (PK - A_\Phi) = 0. \quad (8.7)$$

Це означає, що додатні і від’ємні значення B мають врівноважуватися рівними за абсолютною величиною і протилежними за знаком значеннями різниці між позиковим капіталом і фінансовими активами ($K_H - A_\Phi$):

$$\text{якщо } B > 0, \text{ то } (PK - A_\Phi) < 0; \quad (8.8)$$

$$\text{якщо } B < 0, \text{ то } (PK - A_\Phi) > 0; \quad (8.9)$$

$$\text{якщо } B = 0, \text{ то } (PK - A_\Phi) = 0. \quad (8.10)$$

З рівнянь (8.6) і (8.7) виходить, що *індикатор фінансової стійкості* виражає покриття фінансовими активами позикового капіталу:

$$B = A_\Phi - PK. \quad (8.11)$$

У табл. 8.1 наведено фінансово-економічну рівновагу підприємства.

Таблиця 8.1

Фінансово-економічна рівновага підприємства
($BK = A_H$; $PK = A_\Phi$)

Економічні активи	Різниця між капіталом і активами	Капітал
Нефінансові (A_H)	$B = 0$	Власний (BK)
Фінансові (A_Φ)	$B_K = 0$	Позиковий (PK)
ВСЬОГО (A)	$K - A = 0$ $B + B_K = 0$	ВСЬОГО (K)

Питання для самоконтролю

1. Наведіть визначення платоспроможності підприємства.
2. Що слід розуміти під фінансовою стійкістю підприємства?

3. У чому полягає фінансова рівновага підприємства?
4. Наведіть формулу балансової моделі і її характеристику.
5. Наведіть поняття «капітал» підприємства.
6. У чому полягає відмінність між «основним» і «оборотним» капіталом?
7. Наведіть поняття «основного капіталу» і «оборотного капіталу».
8. Які статті містить «інвестиційний капітал»?
9. Якими позиціями вимірюється фінансово-економічний стан підприємства?
10. Що включається в поняття «індикатор фінансової стійкості» підприємства?
11. Наведіть схему фінансово-економічної рівноваги підприємства?

8.2. ВИЗНАЧЕННЯ ТИПУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

Вивчення фінансового стану підприємства слід проводити також за визначенням відповідності або невідповідності джерел для формування запасів. Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовуються показники, які відображають різні види джерел.

1. Наявність власних оборотних коштів:

$$E^B = BK - HA, \quad (8.12)$$

де E^B – наявність власних оборотних коштів.

2. Наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат:

$$E^T = (BK + K^T) - HA, \quad (8.13)$$

де E^T – наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел коштів;

3. Наявність власних, довгострокових і короткострокових (ТО) джерел формування запасів і витрат:

$$E^S = (BK + K^T) - HA + K^c = E^T + K^c, \quad (8.14)$$

де E^S – загальна сума джерел коштів для формування запасів.

У балансі підприємства показники наявності джерел коштів для формування запасів відповідають показникам їх забезпеченості: надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів:

$$\pm E^B = E^B - OA^B = BK - HA - OA^B; \quad (8.15)$$

надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів:

$$\pm E^T = E^T - OA^B = (BK + K^T) - HA - OA^B; \quad (8.16)$$

надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел для формування запасів:

$$\pm E^S = E^S - OA^B = (BK + K^T + K) - HA - OA^B. \quad (8.17)$$

При визначенні типу фінансової ситуації використовується трикомпонентний показник, що рекомендується в економічній літературі:

$$\bar{S} = \{S_1(\pm E^C), S_2(\pm E^T), S_3(\pm E^S)\} \quad (8.18)$$

де функція визначається таким чином:

$$S(x) \begin{cases} 1, \text{ якщо } \cdot x \geq 0 \\ 0, \text{ якщо } \cdot x \leq 0. \end{cases} \quad (8.19)$$

Для промислових підприємств, що володіють значним запасом товарно-матеріальних цінностей, застосовують метод оцінки достатності джерел фінансування для формування запасів і витрат.

Матеріально-виробничі запаси можуть формуватися за рахунок власних оборотних коштів і за рахунок залучених джерел.

Найбільш узагальнюючим абсолютним показником фінансової стійкості є надлишок або нестача джерел коштів, необхідних для формування запасів товарно-матеріальних цінностей. Встановлюється різниця між величиною джерел коштів і величиною запасів.

Залежно від співвідношення величин показників товарно-матеріальних запасів, власних оборотних коштів і інших джерел формування запасів умовно можна виділити чотири типи фінансової стійкості. Використовуючи формулу (8.1), охарактеризуємо можливі стани:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану:

$$\begin{cases} \pm E^B \geq 0, \\ \pm E^T \geq 0, \bar{S} = (1,1,1), \\ \pm E^S \geq 0. \end{cases} \quad (8.20)$$

2. Нормальна стійкість фінансового стану підприємства:

$$\begin{cases} \pm E^B \leq 0, \\ \pm E^T \geq 0, \bar{S} = (0,1,1), \\ \pm E^S \geq 0. \end{cases} \quad (8.21)$$

3. *Нестійкий фінансовий стан* пов'язаний з порушенням платоспроможності. Проте зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних активів:

$$\begin{cases} \pm E^B \leq 0, \\ \pm E^T \leq 0, \bar{S} = (0,0,1), \\ \pm E^S \geq 0. \end{cases} \quad (8.22)$$

4. *Кризовий фінансовий стан*. У цьому випадку підприємство перебуває на межі банкрутства:

$$\begin{cases} \pm E^B \leq 0, \\ \pm E^T \leq 0, \bar{S} = (0,0,0), \\ \pm E^S \leq 0. \end{cases} \quad (8.23)$$

Для характеристики фінансової стійкості підприємства аналітичні дані сформовано в таблицю. Дані табл. 8.2 свідчать про нормальний фінансовий стан підприємства. Це обумовлено тим, що власні кошти підприємства повністю направлялися в необоротні активи і залучалася ще певна частина позикового капіталу (105,2% на кінець року). Якщо припустити, що власні кошти повністю направляються на формування запасів, то в цьому ви-

Таблиця 8.2

Аналіз фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показник	На початок року, тис. грн	На кінець року, тис. грн	Зміни за рік (+, -), тис. грн
1	Джерела власних коштів	86890	179513	+92623
2	Необоротні активи	63086	188934	+125848
3	Наявність власних оборотних коштів (ряд. 1 – ряд. 2)	23804	-9421	-33225
4	Довгострокові кредити і позикові кошти (довгострокові зобов'язання)	23854	77477	+53623
5	Наявність власних і довгострокових позикових джерел коштів для формування запасів і витрат (ряд. 3 + ряд. 4)	47658	68056	+20398
6	Короткострокові кредити і позикові кошти (поточні зобов'язання)	10198	28779	+18581

Продовження табл. 8.2

№ п/п	Показник	На початок року, тис. грн	На кінець року, тис. грн	Зміни за рік (+, -), тис. грн
7	Загальна величина основних джерел коштів для формування запасів (ряд. 5 + ряд. 6)	57856	96835	+38979
8	Загальна величина запасів	243	369	+126
9	Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів (ряд. 3 – ряд. 8)	+23561	-9790	-33351
10	Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів для формування запасів (ряд. 5 – ряд. 8)	+47415	+67687	+20272
11	Надлишок (+), нестача (-) загальної величини основних джерел коштів для формування запасів (ряд. 7 – ряд. 8)	+57613	+96466	+38853
12	Тривимірний показник типу фінансової стійкості	1 (ряд. 9) 2 (ряд. 10) 3 (ряд. 11)	(1,1,1)	(0,1,1)

падку вони покривають 48648,5% ($179513 : 369 \cdot 100$) вартості запасів.

Таким чином, за рахунок джерел власних і позикових коштів покривається тільки 26242,5% ($96835:369 \cdot 100$) вартості запасів, що свідчить про значне перевищення величини основних джерел коштів для фінансування запасів. Для стабілізації фінансового стану підприємства необхідно: привести у відповідність на прями фінансово-господарської діяльності підприємства; проаналізувати ефективність використання довгострокових кредитів і позик; підвищити ефективність використання залучених коштів.

Фінансова стійкість підприємства може бути відновлена шляхом:

- обґрунтованого зниження суми запасів і витрат;
- прискорення оборотності капіталу в поточних активах, внаслідок чого відбудеться відносно його скорочення на одиницю виручки;
- поповнення власного оборотного капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

Питання для самоконтролю

1. Які показники використовуються для характеристики джерел формування запасів і витрат?

2. Опишіть формулу трикомпонентного показника визначення типу фінансової ситуації.

3. Використовуючи формулу трикомпонентного показника, охарактеризуйте можливі види стійкості фінансового стану підприємства.

4. За рахунок яких факторів може бути відновлена фінансова стійкість підприємства?

8.3. АНАЛІЗ ПРИЧИН ЗМІНИ ВЛАСНИХ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Найбільш істотним фактором підвищення фінансової стійкості підприємства служить поповнення його реального власного капіталу. Основною формою збільшення власного капіталу підприємства мають бути розподіл чистого прибутку до резервних фондів і фонди накопичення або консервація нерозподіленого прибутку для цілей основної діяльності.

Необхідною умовою успішної роботи підприємства є наявність власних оборотних коштів, які можуть бути використані для придбання товарно-матеріальних запасів, підтримки незавершеного виробництва, здійснення короткострокових фінансових вкладень в цінні папери і на інші цілі, пов'язані із забезпеченням виробничо-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, власні оборотні кошти, призначені для фінансування поточної діяльності, характеризують суму коштів, вкладених в оборотні активи. За відсутності таких коштів підприємство звертається до позикових джерел.

Величина власних оборотних коштів (ВОК) визначається як різниця між сумою джерел власних коштів (*ВК*) і їх величиною, направленою на формування іммобілізованого майна:

$$ВОК = ВК - НА. \quad (8.24)$$

У разі коли довгострокові кредити і позики використовуються для придбання основних засобів і інших необоротних активів, вони можуть бути порівняні до джерел власних коштів. При цьому сума *ВОК* визначається за формулою:

$$ВОК = (ВК + K') - НА. \quad (8.25)$$

Такий порядок обчислення власних оборотних коштів відповідає міжнародній практиці.

У країнах з ринковою економікою поняттю власних оборотних коштів відповідає показник «чистих мобільних засобів», що дорівнює різниці оборотних активів (ОА) і короткострокових (поточних) зобов'язань:

$$ВОК = ОА - ПЗ. \quad (8.26)$$

Таким чином, наявність власних оборотних коштів може бути визначена двома способами. Перший спосіб розрахунку власних оборотних коштів розглянуто на основі початкових даних табл. 8.3.

Таблиця 8.3

**Розрахунок наявності власних оборотних коштів
(1-й спосіб розрахунку), тис. грн**

Показник	На початок періоду		На кінець періоду		Зміни за період (+, -)	
	Тис. грн	% до підсумку	Тис. грн	% до підсумку	Тис. грн	% до підсумку
1. Джерела власних коштів	86890	78,46	179513	69,85	92623	106,6
2. Довгострокові позикові кошти	23854	21,54	77477	30,15	53623	224,8
3. РАЗОМ	110744	100	256990	100	146246	132,1
4. Необоротні активи	63086	56,96	188934	73,52	125848	199,5
5. Власні оборотні кошти	47351	42,76	68011	26,46	20660	43,6
6. Витрати майбутніх періодів	307	0,28	45	0,02	-262	-14,6

Як видно з даних табл. 8.3, сума власних оборотних коштів збільшилася за звітний період на 20660 тис. грн, або на 43,6%. Частка власних оборотних коштів в загальній сумі джерел власних і притвірених до них коштів склала на початок року – 42,76%, на кінець року – 26,46%, тобто знизилася на 16,3 процентних пунктів. Проте основна маса власних коштів і притвірених до них довгострокових позикових джерел вкладена в нерухомість і інші необоротні активи підприємства, питома вага яких склала на початок року 59,96%, на кінець року – 73,52%.

Другий спосіб розрахунку власних оборотних коштів розглянуто на прикладі даних табл. 8.4.

Аналізуючи дані табл. 8.4, можна відзначити, що загальна сума активів зросла меншою мірою (68,2%), ніж короткострокова забор-

Таблиця 8.4

Розрахунок наявності власних оборотних коштів
(2-й спосіб розрахунку), тис. грн

Показник	На початок періоду	На кінець періоду	Зміни за період (+, -)	
	тис. грн	тис. грн	тис. грн	% до початку періоду
1. Оборотні активи, всього зокрема	57549	96790	39241	68,2
1.1. Запаси	243	369	126	51,8
1.2. Товари	434	434	–	–
1.3. Векселі отримані	1000	–	–1000	–
1.4. Дебіторська заборгованість	36849	57700	20851	56,6
1.5. Поточні фінансові інвестиції	18493	32180	13687	74,0
1.6. Грошові кошти	957	4705	3748	391,6
1.7. Інші оборотні активи	573	1402	829	144,7
2. Короткострокові пасиви всього, зокрема	10198	28779	18581	182,2
2.1. Короткострокові кредити банків	–	6926	6926	–
2.2. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7135	11234	4099	57,4
2.3. Поточні зобов'язання за розрахунками	3064	10621	7557	246,6
3. Власні оборотні кошти	47351 (57549 – 10198)	68011 (96790 – 28779)	19660	41,6
4. Питома вага власних коштів у загальній сумі оборотних активів %	82,3 (47351 / 54549·100)	70,3 (68011 / 96790·100)	–12,0	0,85 разу

гованість (182,2%). Це негативно позначилося на фінансовому стані підприємства, що видно із суми приросту *ВОК*. Проте збільшення суми запасів і інших поточних активів на 47,4% (18581 / 39241 · 100) відбулося за рахунок залучення короткострокових позикових коштів і на 52,6% (100 – 47,4) – за рахунок власних коштів. Цей фактор слід зазначити як позитивне явище у виробничо-господарській діяльності підприємства. Питома вага власних оборотних коштів в загальній сумі поточних активів знизилася за звітний період в 0,85 рази і склав 70,3% при оптимальному значенні цього показника 50–60%.

Приріст власних оборотних коштів може бути викликаний наявністю нерозподіленого прибутку підприємства, збільшенням суми коштів, направлених до фондів підприємства і т. д. У процесі подальшого аналізу слід з'ясувати причини зміни суми власних оборотних коштів за звітний період (табл. 8.5).

Дані табл. 8.5 показують, що приріст джерел власних коштів у звітному році спричинений збільшенням суми додаткового капіталу на 20000 тис. грн, іншого додаткового капіталу – на 105866 тис. грн (52,1%) і нерозподіленому прибутку – на 10982 тис. грн (1180,9%).

Таблиця 8.5

Причини зміни власних оборотних коштів підприємства

Показник	На початок періоду	На кінець періоду	Зміна за період (+, -)	
	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн	%
1. Джерела власних коштів усього, зокрема	86890	179513	92623	106,6
1.1. Статутний капітал	120000	130000	10000	8,3
1.2. Додатковий капітал	–	20000	20000	–
1.3. Інший додатковий капітал	11256	17122	105866	52,1
1.4. Резервний капітал	479	479	–	–
1.5. Нерозподілений прибуток	930	11912	10982	1180,9
2. Довгострокові позикові кошти	23854	77477	53623	224,8
3. Необоротні активи	63086	188934	125848	199,5
3.1. Нематеріальні активи	285	24791	24506	8598,6
3.2. Основні засоби	51211	145673	94462	184,4
3.3. Довгострокові фінансові інвестиції	6267	16151	9884	157,7
3.4. Незавершене будівництво	5198	2194	–3004	–42,2
4. Власні оборотні кошти	47351	68011	19660	43,6

Зросла і сума залучених довгострокових позикових коштів, направлених на придбання іммобілізованого майна, – на 53623 тис. грн (224,8%). Основна причина підвищення суми власного оборотного капіталу – зростання прибутку підприємства.

Для оцінки достатнього обсягу власних оборотних коштів і визначення залежності підприємства від залучених джерел при формуванні поточних активів розраховують відносні коефіцієнти фінансової стійкості, рівень яких зіставляють з рекомендованими значеннями.

Питання для самоконтролю

1. Які умови необхідно виконувати для підвищення фінансової стійкості підприємства?

2. Якими показниками визначається величина власних оборотних коштів?

3. Опишіть способи розрахунку наявності власних оборотних коштів підприємства.

4. Охарактеризуйте основні причини зміни власних оборотних коштів підприємства.

8.4. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ

8.4.1. РОЗРАХУНОК КОЕФІЦІЄНТІВ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ЗАГАЛЬНУ ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ

Фінансова стійкість є таким фінансовим і економічним станом підприємства, при якому платоспроможність зберігає тенденцію до стійкості, тобто постійна в часі, а співвідношення власного і позикового капіталу знаходиться в межах, що забезпечують цю платоспроможність.

Забезпеченість платоспроможності в часі — це процес, який прямо пов'язаний із зміцненням фінансового стану підприємства.

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою фінансових коефіцієнтів. Вони розраховуються як співвідношення абсолютних показників активу і пасиву балансу. Аналіз фінансових коефіцієнтів ринкової стійкості полягає у порівнянні їх значень з базисними величинами, а також у вивченні їх динаміки. Розглядаються такі показники:

Коефіцієнт автономії (k_a) є однією з найважливіших характеристик фінансової стійкості підприємства, його незалежності від позикового капіталу і дорівнює частці джерел коштів у загальному підсумку балансу:

$$k_a = BK : B, \quad (8.27)$$

де B — загальний підсумок балансу.

Мінімальне порогове значення коефіцієнта автономії оцінюється на рівні 0,5. Нормальне обмеження:

$$k_a \geq 0,5.$$

Це означає, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами. Зростання коефіцієнта автономії свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, зниження ризику фінансових ускладнень в майбутньому.

Додатково до цього показника обчислюється коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($k_{ЗК}$), який характеризує частку боргу в загальній сумі капіталу. Чим вище ця частка, тим більше залежить підприємство від зовнішніх джерел фінансування:

$$k_{ПК} = ПК : В, \quad (8.28)$$

де $ПК$ – позиковий капітал.

Ці два коефіцієнти в сумі дорівнюють одиниці: $ka + k_{ПК} = 1$.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів ($k_{П/В}$) розраховується за формулою:

$$k_{П/В} = \frac{K^T + K^t + R^P}{BK}. \quad (8.29)$$

Взаємозв'язок коефіцієнтів $k_{П/В}$ і k_a :

$$k_{П/В} = \frac{1}{k_a} - 1. \quad (8.30)$$

Нормальне обмеження:

$$k_{П/В} \leq 1.$$

За допомогою $k_{П/В}$ розраховується співвідношення позикових і власних коштів підприємства, тобто кількість позикових коштів, залучених підприємством, на одну гривню вкладених в активи власних коштів. Нормальним вважається співвідношення 1:2, при якому одну третину загального фінансування сформовано за рахунок позикових коштів. Збільшення значення коефіцієнта за звітний період свідчить про посилення залежності підприємства від залучення позикових коштів і зниження його фінансової стійкості.

Якщо значення цього коефіцієнта перевищує одиницю, то це вказує на втрату фінансової стійкості. Проте при високій оборотності матеріальних оборотних коштів і дебіторської заборгованості критичне значення коефіцієнта може бути вище за одиницю.

Відношення позикового капіталу до власного є так званим *плечем фінансового важеля*. Воно буде дорівнювати одиниці, якщо сума власного капіталу дорівнює сумі позикового. Якщо плече фінансового важеля підвищується в результаті підвищення частки позикового капіталу, необхідно визначити вплив залучення позикових коштів на зростання прибутковості власного капіталу.

Ефект фінансового важеля виникає через різницю в рівні процентної ставки і прибутковості власного капіталу, а також в результаті дії плеча фінансового важеля.

Коефіцієнти, що характеризують загальну фінансову стійкість підприємства, наведено в табл. 8.6.

Таблиця 8.6

Коефіцієнти, що характеризують загальну фінансову стійкість (у частках одиниць)

№ з/п	Показник	На початок періоду	На кінець періоду	Зміни (+, -)
1	Коефіцієнт автономії (k_a)	0,72 (86890/120942)	0,63 (179513/285769)	-0,09
2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($k_{П/В}$)	0,28 (34052/120942)	0,37 (106256/285769)	+0,09
3	Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів ($k_{П/В}$)	0,39 (34052/86890)	0,59 (106256/179513)	-0,2

Як показують дані табл. 8.6, коефіцієнт автономії у звітному році трохи знизився, але залишився вищим за нормативний рівень (0,5). Його значення показує, що майно підприємства на 72% сформовано за рахунок власних коштів, тобто підприємство може повністю погасити всі свої борги, реалізуючи майно, сформоване за рахунок власних джерел.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу показує, що частка позикових коштів (0,37) менша, ніж власних (0,63), тобто підприємство має загальну фінансову стійкість.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів показує, що початок звітного періоду на 1 гривню вкладених в активи власних джерел припадало 39,0 коп. позикових, на кінець періоду – 59,0 коп. Отримане співвідношення вказує на деяке погіршення фінансового стану підприємства, оскільки пов'язано із збільшенням частки позикових коштів порівняно з власним капіталом.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть поняття фінансової стійкості підприємства.
2. Які показники використовуються для аналізу фінансових коефіцієнтів ринкової стійкості підприємства?
3. Наведіть поняття «плече фінансового важеля», «ефект фінансового важеля».

8.4.2. ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПОТОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВЛАСНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ

Оцінка стану оборотних активів з погляду їх забезпечення власними оборотними коштами базується на розрахунку відносних коефіцієнтів, значення яких зіставляються за ряд періодів і порівнюються з нормативними величинами.

Одним з основних показників стійкості фінансового стану є забезпеченість запасів і витрат власними джерелами формування.

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат (k_3) власним капіталом визначається відношенням суми власних оборотних коштів у вартості матеріальних запасів і витрат за формулою:

$$k_3 = \text{ВОК} : 3. \quad (8.31)$$

Коефіцієнт показує, якою мірою матеріальні запаси покриті власними джерелами і не потребують залучення позикових коштів.

Якщо $k_3 > 1$, тобто сума *ВОК* перевищує суму запасів і витрат, підприємство має абсолютну фінансову стійкість.

Якщо $k_3 = 1$, то підприємство має достатню фінансову стійкість, оскільки для придбання товарно-матеріальних ресурсів використовуються тільки власні кошти.

Якщо $k_3 < 1$, то підприємство має нестійкий фінансовий стан, необхідно привертати позиковий капітал для покриття дефіциту власних коштів. Чим нижче рівень коефіцієнта, тим вище фінансові ризики і залежність від кредиторів.

Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих засобів ($k_{M/IM}$) обчислюється за формулою:

$$k_{M/IM} = \frac{OA}{HA}. \quad (8.32)$$

Коефіцієнт фінансової незалежності у сфері формування всіх оборотних активів (k_{OA}) визначається як відношення власних оборотних коштів до суми поточних оборотних активів (*OA*):

$$k_{OA} = \text{ВОК} : OA. \quad (8.33)$$

Коефіцієнт забезпеченості поточних оборотних активів власними оборотними коштами показує, яка частина оборотних коштів підприємства була сформована за рахунок власних джерел.

Якщо значення $k_{OA} > 1$, підприємство повністю забезпечене всіма оборотними активами за рахунок власних джерел і має абсолютну фінансову стійкість. Чим менше значення, тим нестійкіший фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт маневреності (k_M) визначають за формулою:

$$k_M = BOK : BK. \quad (8.34)$$

Цей коефіцієнт показує, яка частина власних коштів підприємства перебуває в мобільній формі, що дозволяє відносно вільно маневрувати цими коштами. Високе значення коефіцієнта маневреності позитивно характеризує фінансовий стан підприємства. Як оптимальна величина коефіцієнта рекомендується

$$k_{M/IM} : 0,5.$$

Це означає, що має дотримуватися паритетний принцип вкладення власних коштів в активи мобільного і іммобілізованого характеру, що забезпечить достатню ліквідність балансу. Низьке значення цього показника свідчить про те, що значна частина власних коштів підприємства закріплена в цінностях іммобілізованого характеру, які є менш ліквідними, тобто не можуть бути досить швидко перетворені в грошову готівку.

Підвищення коефіцієнта маневреності і його високий рівень з фінансової точки зору позитивно характеризують підприємство, оскільки показують збільшення мобільних коштів у складі власного капіталу. Проте значення цього показника може істотно змінюватися залежно від виду діяльності підприємства і структури його активів: чим вище частка необоротних активів, тим нижче рівень коефіцієнта і, навпаки, якщо підприємство орендує основні засоби і його майно в основному виражено оборотними активами, рівень коефіцієнта буде достатньо високим. Таким чином, у фондомістких виробництвах рівень коефіцієнта маневреності буде нижчий, ніж в матеріаломістких.

У цілому фінансова стійкість підприємства залежить від передбачуючого зростання суми власних оборотних коштів порівняно із зростанням товарно-матеріальних запасів і власного капіталу.

Результати розрахунків, що характеризують фінансову стійкість підприємства за звітний період, наведено в табл. 8.7.

Дані табл. 8.7 дозволяють зробити висновок про значне зниження фінансової залежності від позикового капіталу, оскільки всі коефіцієнти фінансової стійкості мають тенденцію зниження.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами обчислюється за формулою:

$$k_{ЗБК} = \frac{E^T}{OA^B} = \frac{BK + K^T - HA}{OA^B}. \quad (8.35)$$

Нормальне значення цього показника складає:

$$k_{ЗБК} \geq 0,6 - 0,8.$$

Таблиця 8.7

**Показники фінансової стійкості підприємства,
що характеризують забезпеченість власними оборотними коштами**

№ з/п	Показник	На початок періоду	На кінець періоду	Зміна (+, -)
1	Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат (k_3)	69,94 (47351/677)	84,70 (68011/803)	+14,76
2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів (k_{OA})	0,868 (47351/54549)	0,703 (68011/96790)	-0,165
3	Коефіцієнт маневреності (k_M)	0,545 (47351/86890)	0,379 (68011/179513)	-0,166

Цей коефіцієнт показує забезпеченість запасів власними оборотними коштами. При цьому слід враховувати, що власними джерелами повинні бути покриті нормативні розміри запасів. Частина, що залишилася, можна покривати короткостроковими позиковими коштами.

6. *Коефіцієнт майна виробничого призначення.* Цей показник відіграє важливу роль у вивченні структури коштів підприємства. Коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$k_{BM} = \frac{HA + OA^B}{B}. \quad (8.36)$$

Нормальним вважається таке обмеження показника:

$$k_{BM} \geq 0,5.$$

Якщо величина цього показника менше нормативної, необхідне залучення довгострокових позикових коштів для збільшення частки майна виробничого призначення.

Окремими значеннями коефіцієнта майна виробничого призначення є показники, що характеризують частку основних матеріальних оборотних засобів у вартості майна.

$$k_{OЗ} = \frac{OЗ}{B}, \quad k_3 = \frac{3}{B}. \quad (8.37)$$

7. *Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів* обчислюється за формулою:

$$k_D = \frac{K^T}{BK + K^T}. \quad (8.38)$$

Цей коефіцієнт дозволяє оцінити частку позикових коштів при фінансуванні капітальних вкладень.

8. Коефіцієнт короткострокової заборгованості виражає частку короткострокових зобов'язань підприємства в загальній сумі зобов'язань і визначається за формулою:

$$k_K = \frac{K^t + K^P}{K^T + K^t + R^P} = \frac{ПЗ}{K^T + K^t + R^P}. \quad (8.39)$$

9. Коефіцієнт автономії джерел формування запасів характеризує частку кредиторської заборгованості і інших пасивів в загальній сумі зобов'язань підприємства і розраховується за формулою:

$$k_{AZ} = \frac{E^B}{E^B + K^T + K^t} = \frac{BK - HA}{(BK - HA) + K^T + K^t}. \quad (8.40)$$

10. Коефіцієнт кредиторської заборгованості характеризує частку кредиторської заборгованості та інших пасивів у загальній сумі зобов'язань підприємства і обчислюється за формулою:

$$k_{KЗ} = \frac{R^P}{K^T + K^t + R^P}. \quad (8.41)$$

11. Коефіцієнт прогнозування банкрутства характеризує частку чистих оборотних коштів в сумі активів балансу. Він обчислюється за формулою:

$$k_{ПБ} = \frac{ГК - (K^t + R^P)}{B}. \quad (8.42)$$

Зниження коефіцієнта відбувається при погіршенні фінансового стану підприємства.

У табл. 8.8 наведено показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства.

Аналіз даних табл. 8.8 свідчить про високу фінансову незалежність підприємства. Це підтверджується коефіцієнтами автономії і співвідношення позикових і власних коштів. На частку позикових коштів в загальному майні підприємства припадає на кінець року 37,18% ($106256 : 285769 \cdot 100$), їх приріст склав 212,04%. У складі позикових коштів найбільшу питому вагу (72,92%) становлять довгострокові зобов'язання.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості (k_K) на кінець року складає 0,27, а коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (k_D) – 0,30. За звітний період їх зміни були незначні і зумовили зростання коефіцієнта довгострокових запозичень на 0,08 пункту і зниження коефіцієнта короткострокової заборгованості на 0,03 пункту. Окреслилося скорочення креди-

Продовження табл. 8.8

№ п/п	Назва показника	Значення показника	Значення показника	Значення показника
№ п/п	Назва показника	Значення показника	Значення показника	Значення показника
1.0	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,03	0,07	0,07
1.1	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,575	0,379	0,455
2	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,08	0,10	0,10
3	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,11	0,53	0,06
4	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,12	0,51	0,09
5	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,006	0,003	0,003
6	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,50	0,13	0,53
7	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,22	0,30	0,08
8	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,30	0,27	0,03
9	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,30	0,21	0,09
20	Коефіцієнт ліквідності майна: $(\text{В}_{\text{Л}}) / (\text{В}_{\text{М}})$ (за 1, 2, 3, 4, 5, 6)	0,07	0,08	0,15

торської заборгованості на 0,09 пункту, її питома вага у складі короткострокових зобов'язань складає 75,93% $[21853 : (6926 + 21853) \cdot 100]$.

На аналізованому підприємстві висока питома вага майна виробничого призначення. Коефіцієнт майна виробничого призначення (k_{BM}) складає 0,53 пункту. Коефіцієнт вартості основних засобів ($k_{OЗ}$) склав на кінець року 0,51 і збільшився за аналізований період на 0,09 пункту. Коефіцієнт вартості матеріальних оборотних засобів (k_3) знизився за звітний період на 0,003 пункту і склав 0,003 пункту від всього майна підприємства.

Оцінюючи позитивні моменти в господарській діяльності, необхідно відзначити, що підприємство перебуває в кризовому фінансовому стані. Про це свідчать розрахункові дані по окремих фінансових коефіцієнтів. Так, коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих засобів ($k_{M/IM}$) збільшився за аналізований період на 0,01 пункту і склав на кінець року 0,04. Ця обставина свідчить про низький рівень маневреності і забезпеченості запасів і витрат власними коштами. Значення цього коефіцієнта нижче допустимих меж. Падіння коефіцієнта прогнозування банкрутства (k_{PB}) на 0,15 пункту за звітний період свідчить про ще більше погіршення фінансового стану підприємства.

Таким чином, результати аналізу дозволяють зробити висновки про наявність кризового фінансового стану. У цій ситуації підприємству необхідно проводити заходи щодо економічного і фінансового оздоровлення.

Питання для самоконтролю

- 1. На підставі яких показників проводиться оцінка стану оборотних активів підприємства?*
- 2. Охарактеризуйте основні стани коефіцієнта забезпеченості запасів і витрат.*
- 3. Наведіть характеристику коефіцієнта фінансової незалежності.*
- 4. Яких умов необхідно дотримуватися при оцінці коефіцієнта маневреності?*
- 5. Наведіть характеристику коефіцієнта забезпеченості власними коштами.*
- 6. З якою метою проводиться розрахунок коефіцієнта прогнозування банкрутства?*
- 7. Які показники використовуються для аналізу фінансової стійкості підприємства?*

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І ЛІКВІДНОСТІ

9.1. ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНОЇ І ПЕРСПЕКТИВНОЇ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

Платоспроможність характеризує можливість підприємства своєчасно погасити платіжні зобов'язання готівковими коштами.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство» (від 30 червня 1999 р.) неплатоспроможність визначається як нездатність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого терміну їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, зокрема із заробітної плати, а також виконати зобов'язання зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як шляхом відновлення платоспроможності.

Таким чином, підприємство вважається платоспроможним за наявності вільних грошових коштів, якщо для розрахунків з кредиторами воно може реалізувати свої поточні активи.

При проведенні фінансового аналізу враховується *поточна* і довгострокова платоспроможність. Поточна платоспроможність характеризується здатністю підприємства платити за своїми поточними зобов'язаннями. Довгострокова платоспроможність передбачає здатність підприємства платити за своїми довгостроковими зобов'язаннями.

Для оцінки платоспроможності підприємства використовується бухгалтерський баланс. Активи балансу групуються за ступенем їх ліквідності. Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати.

Платоспроможність встановлюється на основі характеристики ліквідності балансу шляхом порівняння окремих груп активів і пасивів балансу.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть поняття платоспроможності підприємства.
2. Охарактеризуйте поняття «поточна платоспроможність» і «довгострокова платоспроможність».

9.2. ГРУПУВАННЯ БАЛАНСОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ БАЛАНСУ

Робота підприємства в умовах ринку передбачає здійснення нормальної фінансової діяльності. При цьому враховується здатність підприємства здійснювати розрахунки за всіма видами зобов'язань: внутрішніми і зовнішніми, короткостроковими і довгостроковими. Підприємство вважається платоспроможним, якщо його загальні активи більші, ніж довгострокові і короткострокові зобов'язання. Підприємство ліквідне, якщо його поточні активи більші, ніж короткострокові зобов'язання. Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто швидкості перетворення на грошові кошти, умовно поділяють на такі групи.

1. Найбільш ліквідні активи (A1) – грошові кошти підприємства і поточні фінансові інвестиції (цінні папери), суми яких за всіма статтями грошових коштів можуть бути використані для виконання поточних розрахунків негайно (статті розділу II активу балансу).

2. Активи (A2), що швидко реалізуються, – дебіторська заборгованість і інші активи, перетворення яких на готівкові кошти потребують певного часу.

Ліквідність цих активів залежить від суб'єктивних і об'єктивних факторів: кваліфікації фінансових працівників підприємства, відносин з платниками та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обороту (статті розділу II активу балансу).

3. Активи (A3), що повільно реалізуються, – це запаси сировини, матеріалів і інших аналогічних цінностей, витрати на незавершене виробництво, готова продукція, товари відвантажені, витрати майбутніх періодів, інші запаси і витрати. До цієї групи активів відносять також дебіторську заборгованість, платежі за якою очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати (статті розділу II активу балансу).

4. Важкореалізовані активи (A4) – активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом відносно тривалого часу. У цю групу включаються нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, довгострокові фінансові вкладення та інші необоротні активи (статті розділу I активу балансу).

Перші три групи належать до поточних активів підприємства. Вони більш ліквідні, ніж інше його майно.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати таким чином.

1. Найбільш термінові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками, інші поточні зобов'язання (статті розділу IV пасиву балансу).

2. Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані (статті розділу IV пасиву балансу).

3. Довгострокові пасиви (П3) – довгострокові зобов'язання, що включають довгострокові кредити банків і інші довгострокові зобов'язання (статті розділу III пасиву балансу).

4. Постійні пасиви (П4) – статті першого розділу пасиву балансу, доходи майбутніх періодів, забезпечення майбутніх витрат і платежів (статті розділу I і II пасиву балансу).

Короткострокові і довгострокові зобов'язання є зовнішніми зобов'язаннями підприємства.

Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких в гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність.

Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки за групами активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$A1 \geq П1$, тобто найбільш ліквідні активи дорівнюють найбільш терміновим зобов'язанням або перекривають їх;

$A2 \geq П2$, тобто активи швидко реалізовані, що дорівнюють короткостроковим пасивам або перекривають їх;

$A3 \geq П3$, тобто активи, що повільно реалізуються і дорівнюють довгостроковим пасивам або перекривають їх;

$A4 \geq П4$, тобто постійні пасиви, що дорівнюють важкорéalізованим активам або перекривають їх.

У табл. 9.1 наведено дані для аналізу ліквідності балансу.

Виконання перших трьох рівностей свідчить про те, що поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання. У цьому випадку обов'язково виконується остання нерівність, яка свідчить про наявність у підприємства власних оборотних коштів, дотримання мінімальних умов фінансової стійкості.

Таблиця 9.1

Аналіз ліквідності балансу, тис. грн

Актив	На початок періоду	На кінець періоду	Пасив	На початок періоду	На кінець періоду	Платіжний надлишок або нестача (+, -)	
						на початок періоду	на кінець періоду
1. Найбільш ліквідні активи	19450	36885	1. Найбільш термінові зобов'язання	10198	21853	+9252	+15032
2. Активи швидкоореалізовані	36849	57700	2. Короткострокові пасиви	–	6926	+36849	+50774
3. Активи повільноореалізовані	6307	3167	3. Довгострокові пасиви	23854	77477	–17547	–74310
4. Важкоореалізовані активи	58336	188017	4. Постійні пасиви	86890	179513	–28554	+8504
БАЛАНС	120942	285769	БАЛАНС	120942	285769	x	X

Результати аналізу використовують для визначення поточної ліквідності (*ТЛ*) і перспективної ліквідності (*ПЛ*). Дані розрахунків необхідні для оцінки фінансового стану підприємства з позиції забезпечення своєчасних розрахунків.

Формули для розрахунку поточної і перспективної ліквідності:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2); \quad (9.1)$$

$$ПЛ = A3 - П3. \quad (9.2)$$

Зіставляючи ліквідні активи із зобов'язаннями, визначають абсолютні величини платіжних надлишків або нестач.

З табл. 9.1 видно, що баланс аналізованого підприємства не є абсолютно ліквідним як на початок, так і на кінець аналізованого періоду. Порівняння підсумків груп за активом і пасивом має такий вигляд:

на початок періоду:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 < П3, A4 < П4;$$

на кінець періоду:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 < П3, A4 > П4.$$

Показник, що характеризує поточну ліквідність

на початок періоду:

$$TJ_{nn} = (19450 + 36849) - (10198 + 0) = 46101 \text{ тис. грн.};$$

на кінець періоду:

$$TJ_{kn} = (36885 + 57700) - (21853 + 6926) = 65806 \text{ тис. грн.}$$

Показник, що характеризує перспективну ліквідність:

на початок періоду: $ПЛ_{nl} = 6307 - 23854 = -17547$ тис. грн.;

на кінець періоду: $ПЛ_{kn} = 3167 - 77477 = -74310$ тис. грн.;

Аналіз матеріалів свідчить про те, що у звітному періоді підприємство не мало абсолютну ліквідність, хоча сума найбільш ліквідних активів значно більше суми кредиторської заборгованості. Платіжний надлишок склав на початок періоду 9252 тис. грн або 90,72%, а на кінець періоду – 15032 тис. грн, або 23,03%. Ці цифри свідчать про те, що 76,97% термінових зобов'язань підприємства на кінець періоду покривалися найбільш ліквідними активами.

Таким чином, перевищення суми швидкоореалізовуваних активів над короткостроковими зобов'язаннями вказує на те, що короткострокові пасиви як на початок, так і на кінець звітного періоду можуть бути повністю погашені коштами в розрахунках.

Очікувані надходження від дебіторів до кінця періоду більше короткострокових кредитів банків і позикових коштів на 36849 тис. грн, або у 8,33 раза. Але виконання зобов'язань перед кредиторами повністю залежить від своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Надлишок коштів у першій групі активів частково доповнюється надлишком в другій групі активів. Загальна сума цих коштів більше величини короткострокових зобов'язань на 46101 тис. грн, або на 452,06% на початок періоду і на 65776 тис. грн, або на 20,07% до кінця періоду. Причому надлишок ліквідних засобів до кінця звітного періоду збільшився на 19675 тис. грн (65776 – 46101). Короткострокові зобов'язання покривалися найбільш ліквідними і швидкоореалізовуваними активами на 328,66%. Таким чином, у звітному періоді підприємство мало поточну ліквідність і платоспроможність.

Довгострокові пасиви значно перевищували повільнореалізовані активи (запаси і витрати). Виконання третьої нерівності свідчить про те, що підприємство має високу ліквідність, а четвертої – про те, що недостатньою мірою володіє власними оборотними коштами.

У випадку якщо ліквідність балансу висока, підприємство має можливість після погашення найбільш термінових зобов'язань

зань використовувати зміну коштів на прискорення термінів розрахунків з банком, постачальниками і іншими структурами.

Баланси ліквідності за декілька періодів дають уявлення про тенденції до зміни фінансового стану підприємства. Баланс ліквідності є одним з джерел інформації для складання фінансового плану.

Питання для самоконтролю

1. *За якими принципами формуються активи підприємства?*
2. *Надайте характеристику основних груп активів підприємства.*
3. *За якими принципами формуються пасиви підприємства?*
4. *Наведіть характеристику основних видів пасивів підприємства.*
5. *Наведіть поняття ліквідності балансу.*
6. *Які умови характеризують абсолютно ліквідний баланс?*
7. *Наведіть формулу для розрахунку поточної і перспективної ліквідності.*
8. *З якою метою складаються баланси прогнозної ліквідності?*

9.3. АНАЛІЗ ВІДНОСНИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ЛІКВІДНОСТІ

Для оцінки здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання застосовуються показники ліквідності, які дають уявлення не тільки про його платоспроможність на даний момент, але і у разі надзвичайних обставин. Підприємство вважається ліквідним, якщо воно в змозі виконати свої короткострокові зобов'язання, реалізуюючи поточні активи.

Для розрахунку коефіцієнтів абсолютної, швидкої і поточної ліквідності використовуються дані бухгалтерського балансу. Величину поточних активів характеризують статті розділу II активу балансу. Відомості про короткострокові зобов'язання містяться в розділі IV пасиву балансу. До складу короткострокових боргових зобов'язань (ПЗ) входять кредиторська заборгованість і короткострокові позикові кошти.

1. *Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($k_{об}$) визначається відношенням найбільш ліквідних активів – грошових коштів (ГК) і короткострокових фінансових вкладень (КФВ) до суми поточних зобов'язань (ПЗ) за формулою:*

$$k_{об} = (ГК + КФВ) / ПЗ. \quad (9.3)$$

Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм платоспроможності і показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом. Його величина повинна бути не нижче 0,2.

У господарській практиці значення коефіцієнта абсолютної ліквідності визнається достатнім в інтервалі 0,25–0,30. Якщо підприємство у нинішній момент може на 25–30% погасити всі короткострокові зобов'язання, його платоспроможність вважається нормальною. Якщо значення коефіцієнта нижче рекомендованого рівня, то така ситуація свідчить про серйозний дефіцит вільних грошових коштів.

2. *Коефіцієнт швидкої, або критичної ліквідності* (кислотний тест) ($k_{кл}$) визначається відношенням суми найбільш ліквідних коштів і швидкореалізовуваних активів – короткострокової дебіторської заборгованості ($ДЗ$) та інших поточних оборотних активів ($ОА_{шл}$) до суми поточних зобов'язань за формулою:

$$k_{кл} = (ГК + КФВ + ДЗ + ОА_{шл}) / ПЗ. \quad (9.4)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності є проміжним коефіцієнтом покриття і показує, яка частина поточних активів за мінусом запасів і дебіторської заборгованості, платежі з якої очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями.

Цей показник допомагає оцінити можливість погашення підприємством короткострокових зобов'язань у разі його критичного стану. Рекомендована величина:

$$k_{шл} = 0,8 \div 1,0.$$

3. *Коефіцієнт поточної ліквідності* ($k_{пл}$), або загальний коефіцієнт покриття, дорівнює відношенню вартості всіх поточних оборотних активів ($ОА$) до величини поточних зобов'язань:

$$k_{пл} = ОА / ПЗ. \quad (9.5)$$

До складу оборотних активів входять найбільш ліквідні активи (грошові кошти і поточні фінансові інвестиції), активи швидкої реалізації (короткострокова дебіторська заборгованість і інші оборотні активи) і активи, що повільно реалізуються (запаси, векселі отримані).

За допомогою коефіцієнта покриття вимірюється загальна ліквідність. Він показує, якою мірою поточні кредиторські зобов'язання забезпечуються поточними активами. Для оцінки пла-

тоспроможності і задовільності структури балансу встановлено норматив цього показника:

$$k_{пл} = 2.$$

Величина цього коефіцієнта залежить від обіговості оборотних коштів, тривалості виробничого циклу, структури запасів і витрат, галузевих і інших особливостей і ряду інших факторів.

Якщо підприємство володіє великими матеріальними запасами, частину яких важко реалізувати, то значення коефіцієнта може бути високим.

В умовах високого рівня інфляції значення цього коефіцієнта може зрости у зв'язку з вигідністю для підприємства вкладення зайвих грошових коштів у запаси товарно-матеріальних цінностей.

Багатократне перевищення поточних активів над короткостроковими зобов'язаннями дозволяє зробити висновок про те, що підприємство має у своєму розпорядженні значний обсяг вільних грошових ресурсів, що формуються за рахунок власних джерел. З позиції кредиторів, такий варіант формування оборотних активів найбільш переважний. З погляду ефективності діяльності підприємства значне накопичення запасів, відвернення коштів в дебіторську заборгованість може бути пов'язане із слабким управлінням активами підприємства: перетворенням зайвих коштів на непотрібні поточні активи.

При співвідношенні поточних активів і короткострокових зобов'язань нижче ніж 1:1 можна говорити про високий фінансовий ризик в діяльності підприємства, оскільки воно не в змозі сплатити свої рахунки.

Різні показники ліквідності важливі не тільки для керівників і фінансових працівників підприємства, але і становлять інтерес для різних споживачів аналітичної інформації: коефіцієнт абсолютної ліквідності – для постачальників сировини і матеріалів; коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків; коефіцієнт покриття – для покупців і держателів акцій і облігацій підприємства.

У табл. 9.2 наведено дані, розраховані за коефіцієнтом ліквідності.

Дані табл. 9.2 свідчать про те, що підприємство перебуває в хорошому фінансовому стані. Коефіцієнти ліквідності за звітний період дещо знизилися, але все одно вони вище рекомендованих нормативів. У табл. 9.3 подано коефіцієнти ліквідності порівняно з рекомендованими показниками.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився з 1,91 на 0,23 пункту і показує, що до кінця періоду 168% короткострокових

Таблиця 9.2

Аналіз показників ліквідності

№ з/п	Показник	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення (+, -)
Початкові дані для розрахунку				
1	Грошові кошти	957	4705	+3748
2	Поточні фінансові інвестиції	18493	32180	+13687
3	РАЗОМ найбільш ліквідних активів, тис. грн	19450	36885	+17435
4	Активи швидкої реалізації (короткострокова дебіторська заборгованість), тис. грн	36849	57700	+20851
5	РАЗОМ найбільш ліквідних і швидкоореалізовуваних активів, тис. грн	56299	94585	+38286
6	Активи (запаси), що повільно реалізуються, тис. грн	6307	3167	-3140
7	РАЗОМ ліквідних активів, тис. грн	62606	97752	35146
8	Поточні зобов'язання, тис. грн	10198	21853	+11655
Відносні коефіцієнти ліквідності				
9	Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($k_{об}$)	1,91 (19450/10198)	1,68 (36885/21853)	-0,23
10	Коефіцієнт критичної ліквідності ($k_{кл}$)	5,52 (56299/10198)	4,33 (94585/21853)	-1,19
11	Коефіцієнт поточної ліквідності ($k_{пл}$)	6,14 (62606/10198)	4,47 (97752/21853)	-1,67

зобов'язань може бути погашено за рахунок використання грошових коштів і цінних паперів підприємства. Якщо порівняти значення показника з рекомендованим рівнем (0,2–0,3), то можна відзначити, що підприємство має надлишок готівкових грошових коштів для покриття поточних зобов'язань.

Таблиця 9.3

Коефіцієнти ліквідності

Показник	На початок року	На кінець року	Рекомендовані показники
Коефіцієнт поточної ліквідності	6,14	4,47	$k_{пл} = 2$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	5,52	4,33	$k_{шл} = 0,8 \text{ } 1,0$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,91	1,68	$k_A > 0,2$

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що на початок періоду короткострокові боргові зобов'язання на 552% покривалися грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями і коштами в розрахунках. До кінця звітнього періоду значення коефіцієнта знизилося на 1,19 пункту і показує, що поточні зобов'язання можуть бути погашені ліквідними активами і активами швидкої реалізації на 433%. Причому погашення короткострокових боргових зобов'язань (поточна платоспроможність підприємства) багато в чому залежить від якості дебіторської заборгованості і фінансового стану боржника. Цей коефіцієнт можна вважати прогнозним, оскільки керівник підприємства не може точно знати, коли і в якій кількості дебітори погасять свої зобов'язання. Тобто ліквідність підприємства залежить від їх платоспроможності. У даному прикладі (табл. 9.3) рівень коефіцієнта швидкої ліквідності вище рекомендованого значення (0,8–1) і вказує на те, що сума ліквідних активів підприємства повністю відповідає вимогам поточної платоспроможності.

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) за звітний період знизився на 1,67 пункту і склав на кінець періоду 4,47. Така ситуація свідчить про те, що підприємство повністю покриває короткострокові боргові зобов'язання ліквідними активами. Значення цього коефіцієнта вище рекомендованого, підприємство має певний запас оборотних коштів.

На графіку (рис. 9.1) наведено динаміку найбільш ліквідних активів і короткострокових боргових зобов'язань.

Як видно з рис. 9.1, надлишок найбільш ліквідних активів для погашення короткострокових зобов'язань склав 9252 тис. грн (10198 – 19450) на початок періоду і 15032 тис. грн (21853 – 36885) на кінець звітнього періоду.

На рис. 9.2 показано динаміку найбільш ліквідних активів, активів швидкої реалізації і короткострокових боргових зобов'язань.

Як видно з рис. 9.2, підприємство, використовуючи грошові кошти, поточні фінансові інвестиції і кошти в розрахунках, має надлишок цих коштів для погашення короткострокових боргів в обсязі 46101 тис. грн і 65806 тис. грн на початок і на кінець звітнього періоду.

На рис. 9.3 відображено динаміку оборотних активів і поточних зобов'язань.

Динаміка показників, наведених на рис. 9.3, свідчить про те, що підприємство в змозі погасити короткострокові борги, залучаючи всі ліквідні активи, і для продовження фінансово-господарської діяльності достатньо оборотних коштів підприємства.

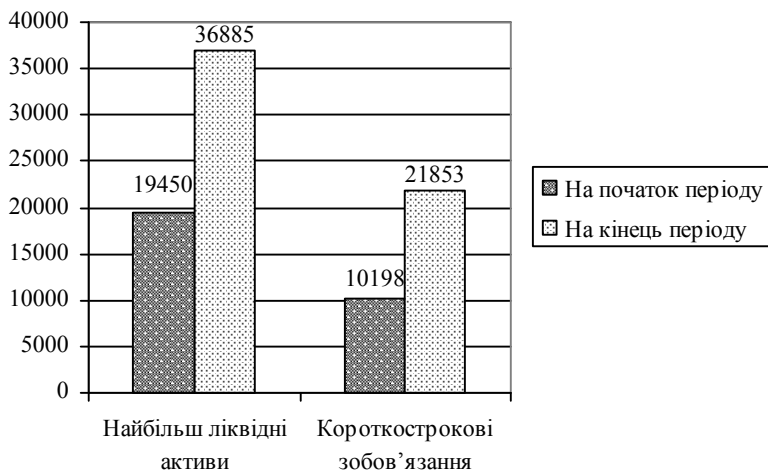


Рис. 9.1. Динаміка найбільш ліквідних активів і короткострокових боргових зобов'язань, тис. грн

За звітний період спостерігалася тенденція до зниження рівня ліквідності, що свідчить про деяку нормалізацію фінансового стану. Це обумовлено випереджаючими темпами зростання по-

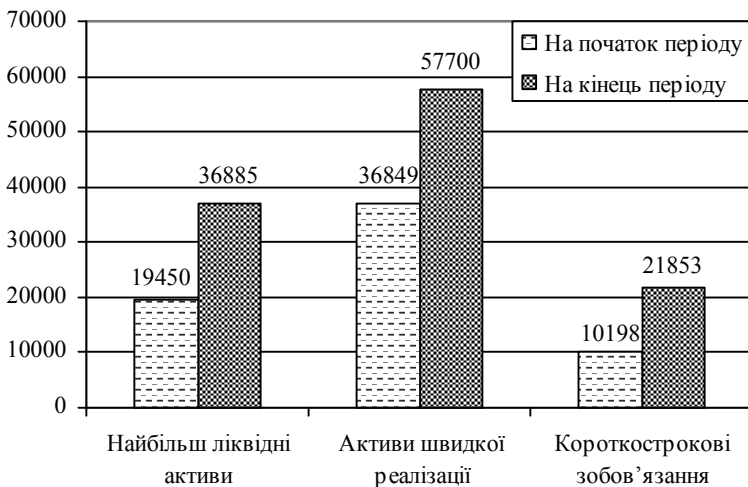


Рис. 9.2. Динаміка найбільш ліквідних активів, активів швидкої реалізації і короткострокових боргових зобов'язань



Рис. 9.3. Динаміка оборотних активів і поточних зобов'язань тис. грн

точних зобов'язань – 214,29% ($21853 / 10198 \cdot 100$) порівняно з ліквідними активами – 156,14% ($97752 / 62606 \cdot 100$).

Усі розраховані коефіцієнти ліквідності мають значення вище нормативних показників, що свідчить про наявність на підприємстві необхідного обсягу ліквідних коштів для погашення поточних зобов'язань.

Аналізуючи стан неплатоспроможності підприємства, необхідно розглянути причини фінансових утруднень і фактори, що роблять негативний вплив на фінансовий стан підприємства.

Однією з причин втрати платоспроможності може бути неправильне використання оборотного капіталу: виведення коштів в дебіторську заборгованість, вкладення коштів в наднормативні запаси і на інші цілі, які тимчасово не мають джерел фінансування.

Питання для самоконтролю

1. З якою метою проводиться аналіз відносних коефіцієнтів ліквідності?
2. Які показники розраховуються при аналізі відносних коефіцієнтів ліквідності?
3. Наведіть характеристику коефіцієнта абсолютної ліквідності.
4. Охарактеризуйте коефіцієнт поточної ліквідності.

5. Які умови співвідношення поточних активів і короткострокових зобов'язань свідчать про високий фінансовий ризик?

6. Які рекомендації даються при аналізі стану неплатоспроможності підприємства?

9.4. РОЗРАХУНОК ЧИСТИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Чисті активи є перевищенням активів підприємства над пасивами, що враховуються. Підприємства, що добре працюють мають значне перевищення ліквідних активів над короткостроковими зобов'язаннями. Ця обставина дозволяє достатньо точно оцінити ступінь стійкості фінансового стану і здатності погасити зобов'язання в строк.

Активи, що беруть участь в розрахунку, – це грошове і негрошове майно підприємства за винятком заборгованості учасників (засновників) за їхніми внесками в статутний капітал, податком на додану вартість з придбаних цінностей, збитків.

Пасиви, що беруть участь в розрахунку, – це зобов'язання організації, вони включають частину власних зобов'язань підприємства (цільове фінансування і надходження, орендні зобов'язання), зовнішні зобов'язання перед банками та іншими юридичними і фінансовими особами, кредиторська заборгованість, резерви майбутніх витрат і платежів та інші пасиви.

У світовій практиці для визначення платоспроможності підприємства використовується абсолютний показник – перевищення всіх активів над зовнішніми зобов'язаннями.

Величина статутного капіталу характеризує мінімальний розмір майна підприємства, що гарантує інтереси його кредиторів.

При розрахунку чистих активів до уваги береться сума таких показників бухгалтерського балансу: нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції, інші необоротні активи, запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти, інші оборотні активи.

Під зобов'язаннями (пасивами), що враховуються при визначенні величини чистих активів, розуміється сума таких показників бухгалтерського балансу: довгострокові і короткострокові позикові кошти, кредиторська заборгованість, заборгованість засновникам з виплати доходів, забезпечення майбутніх витрат і

платежів, інші поточні зобов'язання, відкладені податкові зобов'язання.

Для українських підприємств показник чистих активів є індикатором, що характеризує стан статутного капіталу і певною мірою фінансову стійкість підприємства.

На фінансову стійкість позитивно впливає стабільна величина чистих активів або їх збільшення. Зменшення величини чистих активів є негативною тенденцією, що знижує фінансову стійкість підприємства.

Проведемо розрахунок чистих активів аналізованого підприємства (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Розрахунок чистих активів підприємства

Показник	На початок періоду	На кінець періоду
Активи		
1. Нематеріальні активи	285	24791
2. Основні засоби	51211	145673
3. Незавершене будівництво	5198	2194
4. Довгострокові фінансові інвестиції	6267	16151
5. Інші необоротні активи	125	125
6. Виробничі запаси, готова продукція і товари	677	803
7. Векселі отримані	1000	–
8. Грошові кошти	957	4705
9. Дебіторська заборгованість	35849	57700
10. Поточні фінансові інвестиції	18493	32180
11. Інші оборотні активи	573	1402
12. Витрати майбутніх періодів 307	307	45
13. Разом активи (сума ряд. 1–12)	120942	285769
Пасиви		
14. Довгострокові позикові кошти	23077	76463
15. Відкладені податкові зобов'язання	777	1014
16. Короткострокові кредити банків	–	6926
17. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7135	11234
18. Поточні зобов'язання за розрахунками	663	8290
19. Інші поточні зобов'язання	2401	2331
20. Разом пасиви (сума ряд. 14–19)	34053	106258
21. Вартість чистих активів (ряд. 13 – ряд. 20)	86889	179511
% до підсумку активів	71,84	62,82

З даних табл. 9.4 випливає, що у підприємства достатньо чистих активів на початок року, а на кінець року вони збільшилися на 92622 тис. грн, або на 106,6%. Проте їх питома вага в активах підприємства знизилася на 9,02 пункту. Таким чином, підтверджується раніше зроблений висновок про підвищення платоспроможності підприємства.

Отримана величина чистих активів більше величини зареєстрованого статутного капіталу, який, у свою чергу, більше мінімального, затвердженого чинним законодавством.

Питання для самоконтролю

- 1. Що є чистими активами підприємства?*
- 2. Наведіть визначення поняття «активи, що беруть участь в розрахунку».*
- 3. Охарактеризуйте поняття «пасиви, що беруть участь в розрахунку».*
- 4. За якою схемою проводиться розрахунок чистих активів підприємства?*
- 5. Які фактори формують фінансову стійкість підприємства?*

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Економічне зростання підприємства характеризується збільшенням обсягу його фінансово-господарської діяльності. Приріст обсягу випуску і реалізації продукції залежить від зростання його майна (активів).

Приплив ресурсів може бути забезпечений за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. До внутрішніх джерел належить прибуток, спрямований на розвиток виробництва (реінвестований прибуток) і нарахована амортизація. Вони поповнюють власний капітал підприємства. Він може бути збільшений за рахунок зовнішніх джерел, шляхом емісії акцій. Проте їх випуск і реалізація впливають на ступінь самостійності керівництва підприємства у прийнятті управлінських рішень.

Додатковий приплив фінансових ресурсів можна забезпечити завдяки залученню банківських кредитів, позик, коштів кредитора. Проте зростання позикових коштів має бути обмежене розумною межею, оскільки із збільшенням частки позикового капіталу посилюється фінансова залежність від кредиторів, посилюються умови кредитування, підприємство несе додаткові витрати, збільшується вірогідність банкрутства. Тому темпи економічного розвитку підприємства визначаються в першу чергу темпами збільшення реінвестованих власних коштів.

Результативність і економічна доцільність функціонування підприємства оцінюється не тільки абсолютними, але і відносними показниками, до числа яких входить система показників рентабельності.

У широкому сенсі поняття «рентабельність» означає доходність, прибутковість. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції покривають витрати виробництва (обороту) і, крім того, утворюють суму прибутку, достатню для нормального його функціонування.

Оцінюючи динаміку основних показників, необхідно зіставити темпи їх зміни. Оптимальним вважається таке співвідношення:

$$T^{PB} > T^N > T^B > 100\%, \quad (10.1)$$

де T^{PB} , T^N , T^B – відповідно темпи зміни суми прибутку, обсягу реалізації, вартості майна (активів).

Це співвідношення означає, що:

1. Прибуток збільшується вищими темпами, ніж обсяг продажів продукції, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва і обороту.

2. Обсяг реалізації зростає вищими темпами, ніж активи (капітал) підприємства, тобто ресурси підприємства використовуються ефективніше.

3. Економічний потенціал підприємства зростає порівняно з попереднім періодом.

Розглянуте співвідношення у світовій практиці отримало назву «Золоте правило економіки підприємства». Проте в практичній діяльності підприємства досить часто відступають від цього правила. До причин виникнення відхилень відносять: додаток капіталу у сфері освоєння нових технологій виробництва, модернізацію і реконструкцію діючих підприємств.

Розглянемо темпи зміни показників у звітному періоді порівняно з минулим періодом (див. табл. 10.1).

На аналізованому підприємстві склалося таке співвідношення (% до минулого року): балансовий прибуток – 125,06 обсяг продажів – 111,10; активи 236,28.

Таблиця 10.1

Економічні показники і темпи їх зростання

Показник	Попередній період, тис. грн	Звітний період, тис. грн	Темп зростання, %
1. Прибуток до оподаткування	2845	3558	125,06
2. Виручка від продажу товарів, продукції, робіт, послуг	21951	24387	111,10
3. Середньорічна вартість майна	120942	285769	236,28

На даному підприємстві спостерігаються приріст балансового прибутку (на 25,06%) і значний приріст активів підприємства (на 136,28%). Обсяг продажів за аналізований період збільшився на 11,10%.

Таким чином, темп зростання прибутку до оподаткування перевищив темпи зростання виручки від реалізації продукції. Проте темп зростання виручки від реалізації продукції нижчий

за темп зростання вартості майна підприємства, тобто склалося таке співвідношення (у %): $125,06 > 111,10 < 236,28 > 100\%$.

Це співвідношення стало результатом зростання обсягу виробництва, цін і збільшення попиту на продукцію, розширення асортименту, відносного зниження окремих витрат на виробництво і реалізацію продукції та ефективного використання економічного потенціалу підприємства.

Подальший розвиток підприємства багато в чому залежить від оновлення матеріально-технічної бази, якій на підприємстві стали приділяти серйозну увагу. Це дозволить збільшити обсяг виробництва і продажів, поліпшити якість і освоїти випуск нових видів виробів.

Питання для самоконтролю

1. За рахунок яких внутрішніх джерел поповнюється капітал підприємства?
2. За рахунок яких джерел забезпечується додатковий приплив фінансових ресурсів?
3. Яке співвідношення динаміки основних показників вважається оптимальним?
4. Які причини виникнення відхилень від оптимального значення співвідношення темпів зміни основних показників?

10.1. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ

Рациональність і повноту використання функціонуючих основних виробничих фондів характеризує економічний ефект, отриманий за певний період у вигляді відповідного обсягу і якості продукції. Показником, що відображає випуск продукції з меншою кількістю фондів, є *загальна фондovіддача виробничих фондів*, або їх *оборотність*. Його обрахування можна проводити або за вартістю реалізованої продукції, або за її собівартістю.

Зворотним цьому показнику є показник загальної *фондомісткості продукції*.

$$\lambda_1 = \frac{N}{F}, \quad \lambda_{11} = \frac{1}{\lambda_1} = \frac{F}{N}, \quad (10.2)$$

де λ_1 – фондovіддача виробничих фондів;
 λ_{11} – загальна фондомісткість продукції.

Показник фондovіддачі тісно пов'язаний з продуктивністю і фондоозброєністю праці. Взаємозв'язок між цими показниками можна відобразити такими формулами:

$$\lambda_3 = \frac{N}{R}, \quad \lambda_{31} = \frac{F}{R}, \quad (10.3)$$

де λ_3 – продуктивність праці;
 λ_{31} – фондоозброєність праці.
Тоді

$$\lambda_1 = N : F = (N/R) : (F/R) = \lambda_3 : \lambda_{31}. \quad (10.4)$$

Таким чином, основною умовою зростання фондovіддачі є випереджаюче зростання продуктивності праці у відношенні до зростання його фондоозброєності.

При розрахунку показника фондovіддачі у вартості фондів враховуються не тільки власні, але і орендовані фонди. Не враховуються фонди, що знаходяться на консервації, резервні і віддані в оренду іншим підприємствам.

Первинні дані для розрахунку фондovіддачі наводяться у порівняльному вигляді: обсяг продукції коригується з урахуванням зміни цін на продукцію і впливу на неї структурних зрушень, а вартість основних фондів – з урахуванням їх переоцінки і зміни вартості основних фондів соціального, екологічного призначення та ін.

Для розрахунку впливу показників-факторів на величину фондovіддачі використовується інформація, наведена в табл. 10.2.

Дані табл. 10.1 свідчать про те, що зниження фондovіддачі на 61,07% відбулося в результаті випереджаючого зростання фондоозброєності праці на 184,23% і незначного зростання продуктивності праці на 11,0%. Ступінь впливу цих показників на зміну фондovіддачі можна визначити, застосовуючи факторний аналіз. Для цього необхідно провести такі розрахунки:

$$\lambda_{10} = \lambda_{30} : \lambda_{310} = 14,19 : 33,10 = 0,429 \text{ тис. грн};$$

$$\lambda_{111} = \lambda_{31} : \lambda_{310} = 15,75 : 33,10 = 0,478 \text{ тис. грн};$$

$$\lambda_{11} = \lambda_{31} : \lambda_{311} = 15,75 : 94,08 = 0,167 \text{ тис. грн}.$$

На підприємстві відбулося зниження фондovіддачі на 0,262 тис. грн, що пов'язано з впливом таких показників-факторів:

1. Зростання продуктивності праці призвело до зростання фондovіддачі на 0,122 грн:

$$\lambda_{111} - \lambda_{10} = 0,478 - 0,429 = +0,049 \text{ тис. грн}.$$

Таблиця 10.2

Факторний аналіз фондовіддачі основних фондів

Показник	Минулий рік (0)	Звітний рік (1)	Зміна (+, -)	
			Сума	%
1. Виручка від реалізації продукції в оптових цінах (без ПДВ), тис. грн	21951	24387	+2436	+11,10
2. Середньоспискова чисельність працівників, чол.	1547	1548,3	+1,3	+0,084
3. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн	51211	145673	+94462	+184,46
4. Середньорічне вироблення продукції на 1 працівника, тис. грн (1:2)	14,19	15,75	+1,56	+11,0
5. Фондоозброєність праці 1 працівника, тис. грн (3:2)	33,10	94,08	+60,98	+184,23
6. Фондовіддача, тис. грн (1:3)	0,429	0,167	-0,262	-61,07

2. Зростання фондоозброєності праці призвело до зниження фондовіддачі на 0,311 грн:

$$\lambda_{11} - \lambda_{111} = 0,167 - 0,478 = -0,311 \text{ тис. грн.}$$

Ці дані свідчать про неефективне використання грошових коштів, що направляються на придбання основних виробничих фондів. Необхідно змінити становище, що склалося, і проаналізувати причини цих відхилень для забезпечення швидшого зростання продуктивності праці і фондовіддачі основних виробничих фондів.

Прискорення *оборотності оборотних коштів* зменшує потребу в них, дозволяє підприємствам вивільняти частину оборотних коштів на потреби господарства або для додаткового випуску продукції.

У виробничій діяльності при аналізі стану підприємства велика увага приділяється оцінці інтенсивності використання оборотних коштів (поточних активів), оскільки від швидкості перетворення їх в грошову готівку залежить ліквідність підприємства і його шанси на успіх. Швидкість оборотності оборотних коштів характеризується такими показниками:

Тривалість одного обороту всіх оборотних L^E коштів розраховується за формулою:

$$L^E = \frac{ET}{N^P},$$

або

$$L^E = E : \frac{N^P}{T}, \quad (10.5)$$

де E – середня вартість всіх оборотних коштів;

T – тривалість аналізованого періоду, дн.;

N^P – виручка від реалізації продукції.

Кількість оборотів, або прямий коефіцієнт оборотності, k^n обчислюється за формулою:

$$k^n = \frac{N^P}{E}. \quad (10.6)$$

Коефіцієнт закріплення оборотних коштів розраховується за формулою:

$$k^0 = \frac{E}{N^P} = \frac{1}{k^n}. \quad (10.7)$$

Показники оборотності можуть обчислюватися з усіх оборотних коштів в цілому і окремо з матеріальних оборотних коштів і дебіторської заборгованості. Число днів в аналізованому періоді T прийнято вважати: у кварталі – 90; у півріччі – 180; у році – 360.

Показники оборотності оборотних коштів порівнюються з аналогічними показниками попередніх періодів. У табл. 5.2 подано первинні дані для розрахунків.

Дані табл. 10.3 свідчать про те, що матеріальні оборотні кошти підприємства використовувалися в поточному періоді неефективно. Це підтверджується низьким значенням коефіцієнта випередження темпів зростання обсягів виробництва над темпами зростання залишків матеріальних оборотних коштів (0,94), хоча в плані передбачалося нижче значення даного коефіцієнта (0,88).

Порівняно з планом використання матеріальних активів покращилося, про що свідчить сприятливе співвідношення темпів зростання обсягу продукції і матеріальних оборотних коштів.

Проте відбулося зниження коефіцієнта оборотності за аналізований період на 6,32 пункту (93,68 – 100) і збільшення тривалості одного обороту всіх оборотних коштів на 6,45 пункту (106,45 – 100).

Прискорення обіговості оборотних коштів означає економію всіх видів ресурсів і вивільнення коштів з обороту. Ця об-

Таблиця 10.3

Показники ефективності використання оборотних коштів

Код за класифікацією ЄС	Звітний період		Попередній період		Зміна показників	
	Значення	Відхилення від середнього, %	Значення	Відхилення від середнього, %	Значення	Відхилення від середнього, %
Оборотні активи за періодом	22065	8,68	2058	8,68	10,16	10,16
Оборотні активи за періодом	2195	85,60	21318	85,60	10,10	129,18
Земельні ділянки	5159	91,20	96190	91,20	118,61	122,01
Середні оборотні активи	611	803	803	91,20	10,19	10,12
Хоча б і не оборотні активи	32,17	30,31	78,56	88,09	93,68	106,31
Хоча б і не оборотні активи	0,03	0,033	0,035	112,9	106,15	91,28
Земельні ділянки	2,62	2,98	3,91	113,11	15,52	133,22
Хоча б і не оборотні активи	0,38	0,31	0,25	89,11	65,18	173,53
Земельні ділянки	1589	10823			2,83	12,91

ставина дозволяє підприємству обходитися меншою сумою оборотних коштів для забезпечення випуску і реалізації продукції.

За наслідками обіговості розраховують суму економії (*перевитрати*) оборотних коштів. Для визначення суми економії оборотних коштів в результаті прискорення їх обіговості встановлюють потребу в оборотних коштах за звітний період. При цьому враховується фактична виручка від всієї реалізації за аналізований період і швидкість обороту за попередній період. Економія (перевитрата) оборотних коштів розраховується як різниця між даною умовною сумою оборотних коштів і сумою коштів, що фактично беруть участь в обороті.

Для обчислення економії (перевитрати) нормованих оборотних коштів порівняно з планом використовується така формула:

$$\Delta E^H = E_{\Phi}^H - \frac{N_{\Phi}^P \cdot E_{\Pi}^H}{N_{\Pi}^P}, \quad (10.8)$$

де ΔE^H – економія (перевитрата) оборотних коштів;

E_{Φ}^H – фактичні середні залишки нормованих оборотних коштів;

N_{Φ}^P – фактична реалізація;

N_{Π}^P – планова реалізація;

E_{Π}^H – планова величина нормованих оборотних коштів.

У нашому прикладі план за швидкістю оборотності оборотних коштів виконаний. Має місце додаткове залучення коштів в оборот, що значно погіршує фінансовий стан підприємства.

У табл. 10.4 наведено первинні дані для оцінки обіговості оборотних коштів.

Дані табл. 10.4 свідчать про прискорення обіговості всіх оборотних коштів на 2,05 дн. Посилення ділової активності привело до поліпшення економічних результатів господарювання. Сума економії з вкладення додаткового капіталу в оборот підприємства склала 4217,5 тис. грн $(24387 : 360 \cdot (-2,05) \cdot 30,37)$.

За аналізований період відбулася зміна обіговості матеріальних оборотних коштів. Їх прискорення склало 0,02 дн $(0,02 - 0,04)$. У зв'язку з цим у підприємства з'явилася можливість вивільнення коштів в сумі 41,32 тис. грн $(24387 : 360 \cdot (-0,02) \cdot 30,37)$, які можна направити на стабілізацію фінансового стану.

Оскільки узагальнюючими показниками ефективності роботи підприємства є величина прибутку і рівень загальної рентабельності, необхідно враховувати фактори, що впливають на величину і швидкість обіговості оборотних коштів: масштаби діяль-

Таблиця 10.4

Розрахунок показників обіговості оборотних коштів

Показник	За попередній рік	Звітний рік		Зміна (+, -) порівняно з попереднім роком		
		За планом	Фактично	За планом	Фактично	З планом
Обсяг реалізації товарів, продукції, тис. грн	21951	18791	24387	-3160	+2436	+5596
Середні залишки всіх оборотних коштів, тис. грн	57549		96790		+39241	
Зокрема:						
матеріальних оборотних коштів	677	658	803	-19	+126	+145
Оборотність всіх оборотних коштів, дн	32,42	-	30,37	-	-2,05	
Зокрема:						
матеріальних оборотних коштів	0,031	0,035	0,033	+0,04	+0,02	-0,02
Коефіцієнт обіговості всіх оборотних коштів, разів	32,42	-	30,37	-	-2,05	
Зокрема:						
матеріальних оборотних коштів	32,42	28,56	30,37	-3,86	-2,05	+1,81

ності підприємства; характер діяльності (галузева приналежність); тривалість виробничого циклу; кількість і різноманітність споживаних видів ресурсів; географію постачальників і споживачів продукції; систему розрахунків за продукцію; платоспроможність клієнтів; якість банківського обслуговування; темпи зростання виробництва і реалізації продукції; інфляцію і т. д.

Питання для самоконтролю

1. Як розраховується фондівдача, оборотність і фондодімітність продукції?
2. Наведіть формулу продуктивності і фондоозброєності праці?
3. Яка основна умова зростання фондівдачі.
4. Який фактор знижує потребу в оборотних коштах підприємства?

10.2. АНАЛІЗ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Погіршення фінансового стану підприємства супроводжується «проїданням» власного капіталу. Підприємство поступово збільшує свої борги, і, тим самим, падає його фінансова стійкість, тобто фінансова незалежність.

При виникненні договірних відносин між підприємствами у них з'являється інтерес до фінансової стійкості один одного як до критерію надійності партнера. Стійкість економічного зростання дозволяє припустити, що підприємству не загрожує банкрутство. Тому перед керівництвом підприємства постає складне завдання – забезпечити стійкі темпи економічного розвитку.

Збільшення обсягу виробництва залежить від збільшення майна підприємства, тобто його активів. Приплив додаткових ресурсів можливий за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. До *внутрішніх джерел* перш за все належить реінвестований прибуток і нарахована амортизація. Додатковий приплив фінансових ресурсів може бути забезпечений за рахунок залучення банківських кредитів, позик, коштів кредиторів. Проте зростання позикових коштів має бути обмежене розумними межами.

Можливості підприємства з розширення основної діяльності за рахунок реінвестування власних коштів визначаються за допомогою коефіцієнта стійкості зростання (k_{yp}), яке розраховується за формулою:

$$k_{yp} = \frac{P^r - V}{BK} \cdot 100\% = \frac{P^{PI}}{BK} \cdot 100\%, \quad (10.9)$$

де P^r – чистий прибуток;

V – дивіденди, що виплачуються акціонерам;

P^{PI} – прибуток, направлений на розвиток виробництва (реінвестований прибуток);

BK – власний капітал.

Розширена факторна модель для розрахунку коефіцієнта стійкості економічного зростання може бути представлена таким чином:

$$k_{yp} = \frac{P^{PI}}{P^r} \cdot \frac{P^r}{N^P} \cdot \frac{N^P}{E^C} \cdot \frac{E^C}{R^A} \cdot \frac{R^A}{R^P} \cdot \frac{R^P}{B} \cdot \frac{B}{BK}, \quad (10.10)$$

або

$$k_{\text{УР}} = k_{\text{РП}} \cdot k_{\text{N}}^{\text{P}} \cdot k_{\text{ОБ}} \cdot k_{\text{C}} \cdot k_{\text{ПЛ}} \cdot k_{\text{I}} \cdot k_{\text{ФЗ}}, \quad (10.11)$$

де $k_{\text{РП}}$ – частка прибутку, реінвестована у виробництво;

k_{N}^{P} – рентабельність реалізованої продукції;

$k_{\text{ОБ}}$ – обіговість власних оборотних коштів;

k_{C} – забезпеченість власними оборотними коштами;

$k_{\text{ПЛ}}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);

k_{I} – частка короткострокових зобов'язань в капіталі підприємства;

$k_{\text{ФЗ}}$ – коефіцієнт фінансової залежності.

Факторний аналіз динаміки коефіцієнта стійкості економічного зростання подано в табл. 10.5.

Таблиця 10.5

Факторний аналіз стійкості економічного зростання

Показник	Попередній рік, тис. грн	Звітний рік, тис. грн	Зміна (+, -)	
			В абсолютній величині	%
1. Чистий прибуток	593	10609	+10097	+1689
2. Дивіденди	250	4414	+4164	+1666
3. Прибуток, направлений на розвиток підприємства	343	6195	+5852	+1706
4. Виручка від реалізації продукції без ПДВ	21951	24387	+2436	+11,09
5. Середньорічна сума всіх коштів підприємства	120942	285769	+164827	+136,3
6. Середньорічна сума оборотних коштів	57549	96790	+39241	+68,19
7. Середньорічна сума власних коштів	86890	179513	+92623	+106,6
8. Середньорічна сума власних оборотних коштів	47351	68011	+19660	+43,6
9. Середньорічна сума короткострокових зобов'язань	10198	28779	+18581	+182,2
10. Коефіцієнт, що характеризує частку реінвестованого у виробництво прибутку (3:1)	0,612	0,584	-0,028	-4,57
11. Рентабельність (прибутковість) реалізованої продукції, % (1 : 4 · 100)	2,701	43,503	+40,802	+1511
12. Оборотність власних коштів, разів (4:8)	0,464	0,358	-0,106	-22,8

Продовження табл. 10.5

Показник	Попередній рік, тис. грн	Звітний рік, тис. грн	Зміна (+, -)	
			В абсолютній величині	%
13. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами (8:7)	0,545	0,379	-0,166	-30,4
14. Коефіцієнт автономії (7:5)	0,718	0,628	-0,09	-12,5
15. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) (7:9)	8,520	6,238	-2,282	-26,8
16. Коефіцієнт, що характеризує частку короткострокових зобов'язань в капіталі підприємства (9:5)	0,084	0,101	+0,017	+20,2
17. Коефіцієнт фінансової залежності (5:6)	2,101	2,952	+0,851	+40,5
18. Коефіцієнт стійкості економічного зростання % (3 : 6 · 100)	0,631	6,4	+5,769	+914,2

На аналізованому підприємстві коефіцієнт стійкості економічного зростання у звітному періоді склав 6,4, в попередньому періоді – 0,631. Окреслилася тенденція до зростання цього показника на 5,769 пункту.

Становище, що склалося, свідчить про уповільнення темпів падіння виробництва, яке відбулося за рахунок: збільшення частки прибутку, направленою на розвиток виробництва (+1666%); зростання рівня рентабельності реалізованої продукції (+1510,6%); зниження ступеня забезпеченості власними оборотними коштами (-30,4%). Відбулися зміни і у фінансовій стратегії підприємства: змінилося співвідношення позикових і власних коштів у структурі капіталу (коефіцієнт автономії зменшився за аналізований період на 12,5 пункту, хоча його величина і залишилася вище нормативної (0,628 > 0,5).

Спріяло економічному розвитку підприємства прискорення темпів зростання обсягу продажів (+11,2%). Перешкоджало економічному розвитку уповільнення оборотності власних коштів (-22,8%), зниження коефіцієнта поточної ліквідності (-26,8%).

Використання багатофакторної моделі коефіцієнта стійкості економічного зростання дозволяє спрогнозувати темпи розвитку підприємства і оцінити вплив кожного показника-фактора на загальну стійкість економічного зростання.

Питання для самоконтролю

1. *Наведіть внутрішні і зовнішні джерела фінансування.*
2. *Визначте розширену факторну модель для розрахунку коефіцієнта стійкості економічного зростання.*
3. *Назвіть основні коефіцієнти факторного аналізу стійкості економічного зростання.*

4

РОЗДІЛ

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- ТЕМА 11. *ВНУТРІШНЬОФІРМОВЕ ПЛАНУВАННЯ
І ПРОГНОЗУВАННЯ*
- ТЕМА 12. *МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ВНУТРІШНЬОФІРМОВОГО ПЛАНУВАННЯ
І ПРОГНОЗУВАННЯ*

ВНУТРІШНЬОФІРМОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

11.1. ВИДИ ПЛАНІВ І ПОСЛІДОВНІСТЬ ЇХ РОЗРОБКИ

Найважливішим елементом підприємницької діяльності є планування, зокрема фінансове. Ефективне управління фінансами підприємства можливе лише при плануванні всіх фінансових потоків, процесів і відносин підприємства.

На підприємстві фінансове планування слід розглядати як цілеспрямовану дію на господарську діяльність в цілому, на окремі ланки і суб'єкти господарювання щодо обґрунтування ефективності ухвалюваних економічних і соціальних рішень з урахуванням їх забезпеченості джерелами фінансування, оптимізації витрат і позитивних кінцевих результатів.

Фінансове планування як суб'єктивна діяльність людей тільки тоді дає позитивні результати, коли базується на пізнанні об'єктивних закономірностей суспільного розвитку, тенденціях руху фінансових ресурсів, вивченні початкової бази, результативності заходів, що раніше проводилися, і фінансових операцій.

Першорядне значення в цьому процесі має використання сучасних методів планування, оцінки рішень, багатоваріантність розрахунків на основі новітньої обчислювальної техніки, що забезпечується розвитком науки, техніки, високою кваліфікацією фахівців.

Обґрунтування фінансових показників, планованих фінансових операцій, як і результат багатьох господарських рішень, досягається в процесі фінансового планування і прогнозування. Ці два вельми близьких поняття в економічній літературі і на практиці часто ототожнюються. Фактично фінансове прогнозування має передувати плануванню і здійснювати оцінку безлічі варіантів (відповідно визначати можливості управління рухом фінансових ресурсів на макро- і мікрорівнях). За допомогою фінансового планування конкретизуються накреслювані прогно-

зи, визначаються конкретні шляхи, показники, взаємопов'язані завдання, послідовність їх реалізації, а також методи, що сприяють досягненню обраної мети.

Фінансове планування — це науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. При цьому об'єктом планування є фінансова діяльність підприємства. Для формування і використання різних фондів грошових коштів визначається рух ресурсів, що опосередковує їх фінансові відносини і виникаючі вартісні пропорції.

В умовах адміністративно-командної економіки на підприємствах також здійснювалося планування. Проте воно було пов'язане з визначенням завдань галузевих міністерств, було громіздким і важко застосовуваним на практиці. У ринковій економіці планування на підприємстві має внутрішньофірмовий характер, тобто відсутні елементи директивності.

Основна мета внутрішньофірмового планування — забезпечення оптимальних можливостей для успішної господарської діяльності, отримання необхідних для цього коштів і, зрештою, досягнення прибутковості підприємства.

В умовах ринку зростає значущість фінансового планування на мікрорівні, оскільки кожен крок підприємств пов'язаний з ризиком, приносить доходи або втрати і повинен бути заздалегідь розрахований, обґрунтований в різних варіантах, перш ніж буде прийнято рішення. Фінансовий стан господарюючого суб'єкта, його нормальне функціонування, кінцеві результати, а отже, і уникнення банкрутства залежать від наявності грошових коштів.

Головним призначенням внутрішньофірмового фінансового планування є розрахунок потреби в грошових коштах, обсягу і структури витрат, визначення ефективності кожної господарської і фінансової операції і підсумків всієї роботи суб'єкта. За допомогою фінансового планування прогноуються доходи, їх раціональний розподіл з урахуванням інтересів кожного учасника відтворювального процесу і кінцевих результатів. Для цього обґрунтовуються фінансові завдання, показники, що характеризують рух фінансових ресурсів на різних стадіях їх кругообігу, розробляються фінансові баланси.

Планування пов'язане, з одного боку, із запобіганням помилковим діям в галузі фінансів, з іншого — із зменшенням числа невикористаних можливостей. Таким чином, **фінансове планування є процесом розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників із забезпечення розвитку підприємства**

необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності в перспективі.

Основними завданнями фінансового планування діяльності підприємства в умовах ринку є:

- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економного використання грошових коштів;
- встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами;
- дотримання інтересів акціонерів і інших інвесторів;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства.

На всіх етапах історичного розвитку і рівнях управління фінансове планування мало загальні ознаки, які дозволяють виділити його з єдиної системи планування. До них можна віднести особливі об'єкти, сфери планування, мету і характер планування, форму основних показників:

- об'єктом фінансового планування завжди є фінансова діяльність підприємства, на яку робить істотний вплив розвиток фінансових відносин і виникаючі вартісні пропорції;
- сфера його діяльності охоплює в основному перерозподільчі процеси, здійснювані за допомогою фінансів при утворенні, розподілі і використанні фондів грошових коштів;
- фінансове планування звернене до вартісної сторони відтворення, його основною метою є обґрунтування фінансових можливостей забезпечення запланованих проектів і їх ефективності;
- фінансові показники, завдання, плани завжди розраховуються у вартісній формі, мають синтетичний характер, базуються на виробничих показниках, але не є їх пасивним вираженням. У процесі обґрунтування фінансових завдань проводиться не просто перерахунок натуральних даних у вартісні, а визначається ефективність окреслюваних витрат, вибір раціональних форм мобілізації доходів, їх розподіл, виходячи з доцільності і кінцевих результатів.

Ринкова економіка вимагає від підприємницьких структур якісно іншого планування, оскільки за всі негативні наслідки і розрахунки планів, що розробляються, відповідальність несуть самі підприємства.

Держава є центральним суспільним інститутом, що здійснює управління суспільством і охорону його економічної і соціальної структури. Однією з основних функцій держави є створення правової основи для регулювання його економічної системи. Державними регуляторами є нормативні і законодавчі акти, що приймаються державними органами влади. Таким чином, ринкова економіка регульована. Регулювання ринкових відносин може здійснюватися різними способами:

- шляхом встановлення регламентуючих правил;
- через детальну організацію функціонування ринку (товарні, фондові, валютні і ф'ючерсні біржі, інвестиційні інститути, банки тощо);
- шляхом встановлення жорсткого державного контролю (регулювання і контроль за діяльністю валютного ринку, ринку капіталів, за діяльністю монополістів і ін.).

Місце фінансового планування в ринковій економіці визначається тим, що планування є однією з функцій управління, тому фінансове планування – функція управління фінансами. Функція планування охоплює важливий комплекс заходів щодо вироблення планових завдань і їх планомірного і цілеспрямованого втілення в життя.

Проте разом з факторами, що потребують широкого застосування фінансового планування в сучасних економічних умовах, діють і фактори, що обмежують його використання підприємствами України. До них відносять:

- високий ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язаний з глобальними змінами у всіх сферах суспільного життя;
- відсутність ефективної нормативно-правової бази у сфері внутрішньовиробничого фінансового планування;
- обмежені фінансові можливості підприємств для здійснення серйозних фінансових розробок у сфері планування.

Для здійснення ефективного фінансового планування значні можливості мають великі підприємства, оскільки у них достатньо фінансових коштів для залучення висококваліфікованих фахівців, що забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи у сфері фінансів.

На малих підприємствах, як правило, для цього не вистачає коштів, хоча потреба у фінансовому плануванні саме в таких структурах гостріша, ніж у великих підприємств. Вони частіше потребують залучення позикових коштів для забезпечення своєї господарської діяльності. Окрім цього, зовнішнє середовище

робить значний вплив на їх діяльність і важче піддається контролю.

Організація фінансового планування, що відповідає об'єктивним вимогам, передбачає більш ретельне врахування його основних принципів.

В умовах переходу до ринкових відносин змінюється механізм і методи їх реалізації залежно від рівня розвитку продуктивних сил, науки і багатьох інших факторів.

Методологія фінансового планування базується на таких найважливіших принципах:

— принцип об'єктивної необхідності використання фінансового планування як первинної стадії управління фінансами підприємства. Це означає, що цей процес необхідний, стає обов'язковим як найважливіший інструмент і спосіб визначення фінансових можливостей підприємства, прогнозування раціональних вартісних пропорцій, відносин, відповідно і руху грошових ресурсів для виконання накреслених програм, завдань;

— принцип ефективності, що відображає якісний бік цього процесу і орієнтує його на отримання позитивних фінансових результатів з окремих операцій від діяльності кожного підрозділу підприємства, на досягнення належного економічного і соціального ефекту;

— принцип комплексності і єдності мети, що передбачає узгодження виробничих і фінансових ресурсів, планів на різних рівнях управління підприємством. При цьому потрібне поєднання загальнодержавних, колективних і особистих економічних інтересів учасників відтворення. Тільки при дотриманні цього принципу у поєднанні з іншими можливе визначення ефективної, розумної фінансової політики підприємства;

— принцип науковості, який підсумовує основні риси планування, забезпечує реальність, ефективність запланованих завдань.

Поняття науковості широке і включає обґрунтованість планових завдань з урахуванням суспільних і особистих потреб, закономірностей розвитку суспільства, тенденцій в русі грошових коштів підприємства, об'єктивної оцінки економічної і соціальної ситуації, що склалася, а також наявності ресурсів, координації фінансових завдань в часі і просторі. Наукова обґрунтованість фінансових планів підприємств означає не тільки їх реальність, але і передбачає вибір кращих рішень з урахуванням довгострокових вигод. Це, у свою чергу, залежить від прогресивних методів обґрунтування джерел і способів фінансування планованих заходів, раціонального розподілу ресурсів, оптимізації

вартісних пропорцій і фінансових відносин, що стимулюють прогресивні процеси. Тому доцільно використовувати багатоваріантні розрахунки за всіма завданнями, що забезпечують вибір якнайкращого рішення з погляду впливу фінансових стимулів, оптимізації рівня витрат, максимізації доходів, прибутку.

Значення фінансового планування для підприємства полягає в тому, що воно:

- втілює вироблені стратегічні цілі у форму конкретних фінансових показників;
- надає можливості визначення життєздатності фінансових проєктів;
- слугує інструментом отримання зовнішнього фінансування.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає суть фінансового планування?
2. Наведіть основні завдання фінансового планування.
3. Перелічіть основні ознаки фінансового планування.
4. Якими способами може здійснюватися регулювання ринкових відносин?
5. Наведіть обмежуючі фактори широкого застосування фінансового планування.

11.2. ПРОЦЕС ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Фінансове планування на підприємстві є складним процесом, що включає такі етапи (рис. 11.1).

На *першому етапі* аналізуються фінансові показники діяльності підприємства за попередній період. Використовуються дані фінансової документації: бухгалтерського балансу; звіту про фінан-

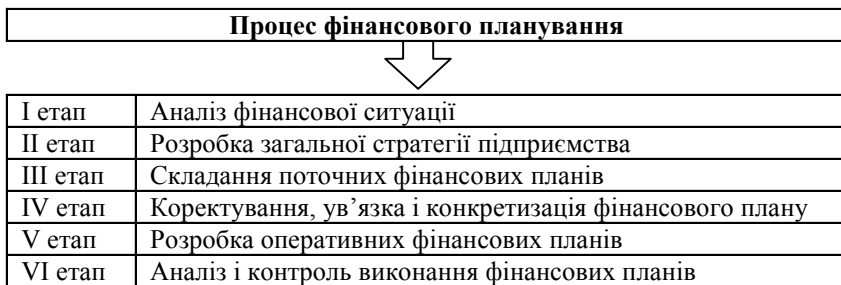


Рис. 11.1. Основні етапи фінансового планування на підприємстві

сові результати; звіту про рух грошових коштів. Основна увага приділяється таким показникам, як обсяг реалізації, витрати, прибуток. Проведений аналіз дозволяє оцінити фінансові результати діяльності підприємства і визначити проблеми, що необхідно розв'язати.

На *другому етапі* проводиться розробка фінансової стратегії і фінансової політики за основними напрямками фінансової діяльності підприємства, складаються основні прогностичні документи, які належать до перспективних фінансових планів.

На *третьому етапі* уточнюються і конкретизуються основні показники прогностичних фінансових документів за допомогою складання поточних фінансових планів.

Четвертий етап передбачає ув'язку показників фінансових планів з виробничими, комерційними, інвестиційними та іншими планами і програмами, що розробляються підприємством.

На *п'ятому етапі* здійснюється оперативне фінансове планування, що визначає розробку поточної виробничої, комерційної і фінансової діяльності підприємства і впливає на кінцеві фінансові результати його діяльності в цілому.

Процес фінансового планування на підприємстві завершується аналізом і контролем виконання фінансових планів. Цей етап полягає у визначенні фактичних кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства, зіставленні їх із запланованими показниками, виявленні причин відхилень від планових показників, в розробці заходів щодо усунення негативних явищ.

Фінансове планування містить такі елементи (рис. 11.2).

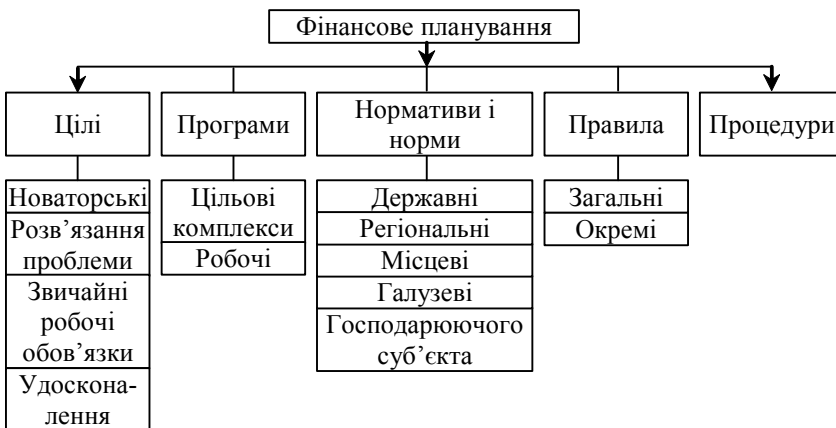


Рис. 11.2. Елементи фінансового планування

На підприємстві фінансове планування проводиться за трьома основними напрямками: перспективне фінансове планування; поточне фінансове планування; оперативне фінансове планування. Кожній з трьох підсистем властиві певні форми розроблення фінансових планів (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Характеристика підсистем фінансового планування

Підсистеми фінансового планування	Форми розроблюваних планів	Період планування
Перспективне (стратегічне) планування	Прогноз звіту про фінансові результати Прогноз звіту про рух грошових коштів Прогноз бухгалтерського балансу	3–5 років
Поточне планування	План доходів і витрат з операційної діяльності План доходів і витрат з інвестиційної діяльності План надходження і витрачання грошових коштів Балансовий план	1 рік
Оперативне планування	Платіжний календар Касовий план	Декада, місяць, квартал

Усі підсистеми фінансового планування взаємопов'язані і взаємообумовлені, планування здійснюється в певній послідовності. Найважливішим етапом планування є прогнозування основних напрямів фінансової діяльності підприємства, здійснюване в процесі перспективного планування. На цьому етапі визначаються завдання і параметри поточного фінансового планування. У свою чергу, базою для розробки оперативних фінансових планів слугує саме поточне фінансове планування.

Питання для самоконтролю

- 1. Які етапи включає процес фінансового планування?*
- 2. Чим завершується процес фінансового планування?*
- 3. Які елементи містить фінансове планування?*
- 4. За якими напрямками на підприємстві проводиться фінансове планування?*
- 5. Які види планів розробляються в підсистемах фінансового планування?*

11.2.1. ПЕРСПЕКТИВНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

Багатоаспектність планування відображає різноманітність проблем, які вирішуються в процесі управління економічним і соціальним розвитком суспільства. Будучи провідним елементом системи управління, планування виконує роль інструменту реалізації політики держави, його окремих суб'єктів, а також власників підприємств.

У зв'язку з наростанням динамізму економічних і соціальних процесів, що відбуваються в суспільстві, швидкою зміною кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках, необхідністю забезпечення стабільного розвитку суспільства в довгостроковій перспективі на макро- і мікрорівні соціально-економічної системи все більше *зростає роль перспективного планування*.

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції і темпи розширеного відтворення, воно є головною формою реалізації цілей підприємства.

Перспективне планування включає розробку фінансової стратегії підприємства і прогнозування фінансової діяльності. Розробка фінансової стратегії є особливою сферою фінансового планування, оскільки є складовою частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Вона повинна узгоджуватися з цілями і напрямками, визначеними загальною стратегією. Проте фінансова стратегія сама робить значний вплив на формування загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Це відбувається внаслідок зміни ситуації на фінансовому ринку, що спричиняє за собою, як правило, коректування фінансової і загальної стратегії розвитку підприємства. У цілому **фінансова стратегія** є особливим видом практичної діяльності людей – фінансової роботи, що полягає в розробці стратегічних фінансових рішень (у формі прогнозів, проектів, програм і планів), що передбачають визначення таких цілей і стратегій фінансової діяльності підприємства, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до умов мінливого зовнішнього середовища.

Стратегічному фінансовому плануванню властиві такі характерні риси:

- спрямованість в середньострокову і довгострокову перспективу (на період більше ніж один рік);
- орієнтація на вирішення ключових, визначальних для фінансової системи підприємства цілей, від досягнення яких залежить його виживання;

- органічна ув'язка накреслених цілей з обсягом і структурою ресурсів, потрібних для їх досягнення;
- урахування дії на планований об'єкт багатьох зовнішніх факторів, що роблять на нього вплив, і розробка заходів для успішного вирішення завдань планованої фінансової системи;
- адаптивний характер, тобто здатність передбачати зміни зовнішнього і внутрішнього середовища фінансового планування об'єкта і пристосувати до них процес його функціонування.

Процес формування фінансової стратегії підприємства включає такі основні етапи:

- визначення періоду реалізації стратегії;
- аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства;
- формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства;
- розробка фінансової політики;
- розробка системи заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії;
- оцінка розроблюваної фінансової стратегії.

При розробці фінансової стратегії важливим фактором є визначення періоду її реалізації, тривалість якого залежить від тривалості формування загальної стратегії розвитку підприємства.

Особлива увага в процесі формування фінансової стратегії відводиться аналізу факторів зовнішнього середовища шляхом вивчення економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства. Крім того, важливе значення має урахування факторів ризику.

Формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства є наступним етапом стратегічного планування, в основі якого використовуються відповідні нормативи: середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, що формується з внутрішніх джерел; мінімальна частка власного капіталу; рентабельність власного капіталу; співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства та ін.

З урахуванням фінансової стратегії формується фінансова політика підприємства за конкретними напрямками фінансової діяльності: податкової, амортизаційної, дивідендної тощо.

У результаті розробки системи заходів, що забезпечують реалізацію фінансової стратегії, на підприємстві формуються служби, що відповідають за результати її реалізації.

На завершальному етапі розробки фінансової стратегії підприємства проводиться оцінка ефективності розробленої системи за певними параметрами:

– шляхом виявлення ступеня узгодженості цілей, напрямів і етапів реалізації стратегії оцінюється розроблена фінансова стратегія;

– оцінюється ув'язка фінансової стратегії з прогнозованими змінами в зовнішньому середовищі;

– оцінюються можливості підприємства щодо формування власних і позикових джерел фінансування;

– оцінюється ефективність розробленої фінансової стратегії.

Основу перспективного фінансового планування складає прогнозування, яке є втіленням стратегії підприємства на ринку. Прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на тривалу перспективу. Прогнозування базується на узагальненні і аналізі наявної інформації з подальшим моделюванням можливих варіантів розвитку ситуацій і фінансових показників.

За часом *і характером* вирішуваних проблем прогнози підрозділяються: на стратегічні і тактичні; оперативні; короткострокові; середньострокові; довгострокові. Стратегічні прогнози мають за мету передбачати найважливіші параметри формування керованих об'єктів в середньостроковій і віддаленішій перспективах. Оперативні прогнози призначені для виявлення можливостей у рішенні конкретних проблем стратегічних прогнозів щодо поточної діяльності і короткострокових перспектив. Оперативний прогноз має період попередження до одного місяця; короткостроковий – від 1 місяця до 1 року; середньостроковий – від 1 до 5 років; довгостроковий – більше 5 років.

За *функціональною ознакою* (напрямом прогнозування) прогнози підрозділяються на два види: пошукові (генетичні) і нормативні (темологічні). Пошуковий прогноз заснований на умовному продовженні в майбутньому тенденцій розвитку досліджуваного об'єкта у минулому і сьогоднішньому і відволікається від умов (факторів), здатних змінити тенденції розвитку. Нормативний (темологічний) прогноз розробляється на базі наперед визначеної мети. Його завдання полягає у визначенні шляхів і термінів досягнення можливих станів об'єкта прогнозування в майбутньому, що приймаються як цілі. Пошуковий прогноз при визначенні майбутнього стану об'єкта прогнозування базується на даних минулого і сьогоднішнього. Нормативний прогноз розробляється у зворотному порядку: від заданого стану в майбутньому до існуючих тенденцій і змін у світлі поставленої мети.

Важливим моментом при здійсненні прогнозування є визнання факту стабільності зміни показників діяльності підприємства.

Питання для самоконтролю

- 1. Які фактори вказують на зростаючу роль фінансового планування?*
- 2. Що входить в поняття «фінансова стратегія підприємства»?*
- 3. Які риси притаманні стратегічному фінансовому плануванню?*
- 4. Які етапи включає процес формування фінансовою стратегією підприємства?*
- 5. За якими параметрами проводиться оцінка розробленої фінансової стратегії підприємства?*

11.2.2. ПОТОЧНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

Система поточного планування фінансової діяльності підприємства ґрунтується на розробленій фінансовій стратегії і фінансовій політиці за окремими аспектами фінансової діяльності. Цей вид фінансового планування характеризується розробкою конкретних видів фінансових планів. Вони дають можливість визначити на поточний період усі джерела фінансування розвитку, сформувані структуру доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність, а також визначити структуру активів і капіталу підприємства на кінець планованого періоду.

За результатами поточного фінансового планування розробляються три основні документи:

- план руху грошових коштів;
- план звіту про фінансові результати;
- план бухгалтерського балансу.

Головною метою розробки цих документів є оцінка фінансового стану підприємства на кінець планованого періоду. Відповідно до законодавчих вимог до звітності та її періодизації поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою за кварталами. Дані, що включаються в поточні фінансові плани, характеризують такі параметри:

- фінансову стратегію підприємства;
- результати фінансового аналізу за попередній період;
- плановані обсяги виробництва і реалізації продукції, а також інші економічні показники операційної діяльності підприємства;
- систему розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів;
- чинну систему оподаткування;
- чинну систему норм амортизаційних відрахувань;

– середні ставки кредитного і депозитного відсотків на фінансовому ринку тощо.

У процесі здійснення поточного фінансового планування для складання фінансових документів важливо правильно визначити обсяг реалізованої продукції. Це необхідно для організації виробничого процесу, ефективного розподілу коштів. Як правило, прогнози обсягів реалізації складаються на три роки. Річний прогноз розбивається на квартали і місяці, при цьому чим коротше період прогнозу, тим точніше інформація, що міститься в ньому. Прогноз обсягу реалізації допомагає визначити вплив обсягу виробництва, ціни продукції, що реалізується, на фінансові потоки фірми. У табл. 11.2 наводиться прогноз обсягу реалізації конкретного виду продукції.

Таблиця 11.2

Прогноз обсягів реалізації продукції на наступний рік

Показник	Звітний рік	Наступний рік			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Обсяг реалізації в натуральному виразі					
Ціна за одиницю продукції					
Індексу цін %					
Обсяг реалізації в грошовому вираженні					

Використовуючи дані обсягу у прогнозі реалізації продукції, розраховують необхідну кількість матеріальних і трудових ресурсів, визначають складові витрат на виробництво. На підставі отриманих даних розробляється плановий звіт про фінансові результати, за допомогою якого визначається величина отриманого прибутку в планованому періоді. Форму «План звіту про фінансові результати» подано в табл. 11.3.

При складанні плану звіту про фінансові результати особлива увага приділяється визначенню виручки від реалізації продукції. За основу, як правило, беруться показники виручки від реалізації за попередній рік. Потім ця величина розраховується в поточному році з урахуванням змін собівартості порівнюваної продукції, цін на продукцію, що реалізується підприємством, цін на куповані матеріали і комплектуючі, оцінки основних засобів і капіталовкладень, оплати праці працівників підприємства.

Далі визначається планова середньорічна сума амортизаційних відрахувань на основі даних про середньорічну балансову вартість основних фондів і норм амортизаційних відрахувань.

Таблиця 11.3

План звіту про фінансові результати

Показник	Код рядка	Планований період			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010				
Податок на додану вартість	015				
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035				
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040				
Валовий прибуток	050				
(збиток)	055				
Інші операційні доходи	060				
Адміністративні витрати	070				
Витрати на збут	080				
Інші операційні витрати	090				
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100				
збиток	105				
(ряд. 050+060–070–080–090)					
Доходи від участі в капіталі	110				
Інші фінансові доходи	120				
Інші доходи	130				
Фінансові витрати	140				
Втрати від участі в капіталі	150				
Інші витрати	160				
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170				
збиток	175				
(ряд. 100+110+120+130–140–150–160)					
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180				
Фінансовий результат від звичайної діяльності: прибуток	190				
збиток	195				
(ряд. 170–180)					

План руху грошових коштів розробляється з урахуванням їх припливу (надходження і платежі), відтоку (витрати і витрати) і розрахунку чистого грошового потоку (надлишок або дефіцит). Фактично він відображає рух грошових потоків за поточною, інвестиційною і фінансовою діяльністю. У процесі здійснення фінансової діяльності підприємства розмежування напрямів діяльності при розробці плану руху грошових коштів дозволяє підвищити результативність управління грошовими потоками.

План руху грошових коштів складається на рік з розбивкою за кварталами і включає надходження і витрати. У розділі надходжень відображаються: виручка від реалізації продукції та від реалізації основних засобів і нематеріальних активів; доходи від позареалізаційних операцій і інші доходи, які підприємство планує отримати протягом року.

У додатковій частині відображаються витрати на виробництво реалізованої продукції, суми податкових платежів, погашення довгострокових позик, сплата відсотків за користування банківським кредитом. Зразок форм плану руху грошових коштів підприємства наводиться в табл. 11.4. Така форма плану дозволяє перевірити реальність джерел надходження коштів і обґрунтованість витрат, синхронність їх виникнення, своєчасно визначити можливу величину потреби підприємства в позикових коштах.

Таблиця 11.4

План руху грошових коштів на 200_ р.

Розділи і статті балансу	200_р. (план)	Квартал			
		I	II	III	IV
НАДХОДЖЕННЯ					
1. Від поточної діяльності					
1.1. Виручка від реалізації продукції (без ПДВ, акцизів і митних зборів)					
1.2. Інші надходження					
РАЗОМ за розділом 1					
2. Від інвестиційної діяльності					
2.1. Виручка від іншої реалізації без ПДВ					
2.2. Доходи від позареалізаційних операцій					
2.3. Доходи з цінних паперів					
2.4. Доходи від участі в діяльності інших організацій					
2.5. Накопичення з будівельно-монтажних робіт, виконуваних господарським способом					

Продовження табл. 11.4

Розділи і статті балансу	200_р. (план)	Квартал			
		I	II	III	IV
2.6. Кошти, що надходять в порядку пайової участі в житловому будівництві РАЗОМ за розділом 2					
3. Від фінансової діяльності					
3.1. Збільшення статутного капіталу					
3.2. Збільшення заборгованості					
3.2.1. Отримання нових позик і кредитів					
3.2.2. Випуск облігацій					
ВСЬОГО надходжень					
ВИТРАТИ					
1. З поточної діяльності					
1.1. Витрати на виробництво реалізованої продукції (без амортизаційних відрахувань і податків, що віднесені на собівартість продукції)					
1.2. Платежі до бюджету					
1.2.1. Податки, що включаються у собівартість продукції					
1.2.2. Податок на прибуток					
1.2.3. Податки, що сплачуються за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства					
1.2.4. Податки, віднесені на фінансовий результат					
1.2.5. Податок на інші доходи					
1.3. Виплати з фонду споживання (матеріальна допомога та ін.)					
1.4. Приріст власних оборотних коштів РАЗОМ за розділом 1					
2. З інвестиційної діяльності					
2.1. Інвестиції в основні засоби і нематеріальні активи					
2.1.1. Капітальні вкладення виробничого призначення					
2.1.2. Капітальні вкладення невиробничого призначення					
2.2. Витрати на проведення НДДКР					
2.3. Платежі за лізинговими операціями					

Закінчення табл. 11.4

Розділи і статті балансу	200_р. (план)	Квартал			
		I	II	III	IV
2.4. Довгострокові фінансові вкладення					
2.5. Витрати з позареалізаційних операцій					
2.6. Витрати від іншої реалізації					
2.7. Утримання об'єктів соціальної сфери					
2.8. Інші витрати					
РАЗОМ за розділом 2					
3. 3 фінансової діяльності					
3.1. Погашення довгострокових позик					
3.2. Сплата відсотків за довгостроковими позиками					
3.3. Короткострокові фінансові вкладення					
3.4. Виплата дивідендів					
3.5. Відрахування до резервного фонду					
3.6. Інші витрати					
РАЗОМ за розділом 3					
ВСЬОГО витрат					
Перевищення доходів над витратами					
Перевищення витрат над доходами					
Сальдо за поточною діяльністю					
Сальдо за інвестиційною діяльністю					
Сальдо за фінансовою діяльністю					

Метою розробки балансового плану є визначення необхідного приросту окремих видів активів із забезпеченням їх внутрішньої збалансованості, а також формування оптимальної структури капіталу, яка забезпечувала б достатню фінансову стійкість підприємства в майбутньому. План балансу підприємства може будуватися за такою схемою:

АКТИВИ
Фіксовані активи
Поточні активи
ПАСИВИ і власний капітал підприємства
1. Довгострокові зобов'язання
2. Поточні зобов'язання
3. РАЗОМ зобов'язань
4. Власний капітал
РАЗОМ пасивів і власного капіталу

Для перевірки плану фінансового стану підприємства необхідно використовувати план балансу. У процесі його складання враховується придбання основних фондів, зміна вартості матеріальних запасів тощо.

Фінансовий план визначає найважливіші показники, пропорції і темпи розширеного відтворення і є головною формою реалізації цільових установок, стратегії інвестицій і передбачуваних накопичень.

У табл. 11.5 подано плановану структуру виручки від реалізації за елементами витрат.

Таблиця 11.5

Плановані витрати і виручка від реалізації

Показник	Тис. грн	До підсумку, %
1. Виручка від реалізації продукції, зокрема:	38249	100
2. Матеріальні витрати	673	1,76
3. Витрати на оплату праці	447	1,17
4. Відрахування на соціальні потреби	162	0,43
5. Амортизація	9510	24,86
6. Інші витрати	21720	56,78
7. РАЗОМ собівартість реалізованої продукції	32512	85,00
8. Прибуток від реалізації (ряд. 1 – ряд. 7)	5737	15,00

Поточні фінансові плани розробляються на основі перспективних шляхом їх конкретизації і деталізації. Проводиться ув'язка кожного виду вкладень з джерелами фінансування. Для цього зазвичай використовуються кошториси утворення і витрачання фондів грошових коштів. Ці документи необхідні для контролю за ходом фінансування найважливіших заходів а також вибору оптимальних джерел поповнення фондів і структури вкладень власних ресурсів.

Питання для самоконтролю

1. На чому ґрунтується поточне фінансове планування?
2. Які основні документи розробляються за результатами поточного фінансового планування?
3. Які параметри включаються до поточних фінансових планів?
4. Що є метою розробки балансового плану підприємства?
5. За якою схемою будується план балансу підприємства?

11.2.3. ОПЕРАТИВНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

Оперативне планування доповнює поточне і використовується з метою контролю за надходженням фактичної виручки на розрахунковий рахунок і витрачанням наявних фінансових ресурсів. На підприємстві фінансове планування заходів повинне здійснюватися за рахунок зароблених ним коштів, а це вимагає ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів. Для здійснення оперативного планування фінансової діяльності розробляються комплекси короткострокових планових завдань з фінансового забезпечення основних напрямів господарської діяльності підприємства.

Оперативне фінансове планування включає складання і використання платіжного календаря, касового плану і розрахунок потреби в короткостроковому кредиті.

Для складання *платіжного календаря* необхідно вирішувати такі завдання:

- організувати облік тимчасове стикування грошових надходжень і майбутніх витрат підприємства;
- сформуванати інформаційну базу щодо руху грошових потоків;
- вести щоденний облік змін в інформаційній базі;
- аналізувати неплатежі (за сумами і джерелами виникнення), проводити конкретні заходи щодо їх подолання;
- розрахувати потреби в короткостроковому кредиті і оперативно одержувати позикові кошти;
- розрахувати (за сумами і термінами) тимчасово вільні грошові кошти підприємства;
- аналізувати фінансовий ринок з позиції найбільш надійного і вигідного розміщення тимчасово вільних грошових коштів підприємства.

При складанні платіжного календаря необхідно стежити за ходом виробництва і реалізації, станом запасів і дебіторської заборгованості з метою попередження невиконання фінансового плану. Платіжний календар складається на квартал з розбивкою за місяцями і дрібнішими періодами.

У платіжному календарі повинні бути збалансовані прихід і витрата грошових коштів. Правильно складений платіжний календар дозволяє виявити фінансові помилки і, таким чином, уникнути фінансових утруднень.

Для складання платіжного календаря необхідно мати таку інформаційну базу:

- план реалізації продукції;
- кошторис витрат на виробництво;
- план капітальних вкладень;
- виписки за рахунками підприємства і додатках до них;
- договори;
- внутрішні накази;
- графік виплати зарплати;
- рахунки-фактури;
- встановлені терміни платежів за фінансовими зобов'язаннями.

Ознакою погіршення фінансового стану підприємства є перевищення планованих витрат над очікуваними надходженнями, що означає недостатність власних можливостей для покриття. У цих випадках необхідно вирішити такі завдання:

- перенести частину витрат на наступний період;
- прискорити по можливості відвантаження і реалізацію продукції;
- вжити заходів щодо дослідження додаткових джерел фінансування.

Надлишок грошових коштів певною мірою свідчить про фінансову стійкість і платоспроможність підприємства. У табл. 11.6 наведено зразок форми платіжного календаря.

Таблиця 11.6

Зразок форми платіжного календаря на I квартал 200_ року

Показник	Січень	Лютий	Березень
I. Початкове сальдо			
II. Надходження коштів			
1. Продаж за готівку			
2. Погашення дебіторської заборгованості			
3. Доходи від інших видів діяльності			
4. Інші грошові надходження			
ВСЬОГО надходження грошових коштів			
III. Витрачення коштів			
1. Оплата постачальникам (за готівку)			
2. Погашення кредиторської заборгованості			
3. Пряма заробітна плата			
4. Постійні витрати			
5. Інші поточні витрати			
6. ПДВ, акцизи та інші обов'язкові платежі від реалізації продукції			
7. Експортні мита			

Продовження табл. 11.6

Показник	Січень	Лютий	Березень
8. Податки, віднесені на фінансовий результат			
9. Податок на прибуток			
10. Податок на інші витрати			
11. Утримання об'єктів соціальної сфери			
12. Інвестиції в основні засоби і нематеріальні активи			
13. Виплати з фонду споживання			
14. Виплати дивідендів			
15. Інші витрати			
ВСЬОГО витрат			
IV. Сальдо за період			
V. Кінцеве сальдо			
VI. Мінімально допустиме сальдо			
VII. Нестача коштів (-), надлишок коштів (+)			

Разом з платіжним календарем необхідно скласти податковий календар, в якому вказувати, коли і які податки відповідно до законодавства повинно сплатити підприємство, що дозволяє уникнути прострочень і санкцій. Для деталізації картини можна розробляти платіжні календарі з окремих видів руху грошових коштів. Наприклад, платіжний календар за розрахунками з постачальниками, платіжний календар з обслуговування боргу тощо.

Касовий план або план обороту готівкових грошових коштів відображає надходження і виплати готівки через касу. Касовий план необхідний для контролю за надходженням і витрачанням готівки (табл. 11.7).

При складанні касового плану використовуються такі первинні дані:

- передбачувані виплати з фонду заробітної плати і фонду споживання;
- інформація про продаж працівникам матеріальних ресурсів або продукції;
- відомості про витрати на відрядження;
- відомості про інші надходження і виплати готівкою.

За 45 дн до початку планованого кварталу касовий план повинен подаватися в банк, з яким підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування. Він необхідний підприємству для того, щоб по можливості точніше уявити розмір

Таблиця 11.7

Зразок форми касового плану на I квартал 200_ року

Найменування організації _____ Р/р _____

Вид діяльності _____

I. Надходження

Джерела надходження готівки	Факт I кв. попереднього року	План I кв. поточного року
1. Торгова виручка від продажу споживчих товарів за всіма каналами реалізації		
2. Виручка пасажирського транспорту		
3. Квартирна плата		
4. Виручка видовищних підприємств		
5. Виручка підприємств, що надають інші послуги		
6. Надходження від реалізації нерухомості		
7. Надходження від реалізації державних і інших цінних паперів		
8. Інші надходження		
9. РАЗОМ		
Із загальної суми надходжень:		
9.1. Витрачається на місці з виручки		
9.2. Здається в каси банку		
9.3. Здається в каси інших банків		

II. Витрати

Види витрат готівкою	Факт I кв. попереднього року	План витрат
1. На заробітну плату, виплати соціального характеру та ін.		
2. На виплату пенсій і допомоги соцстраху		
3. На виплату за договорами страхування		
4. На погашення і виплату доходу за цінними паперами		
5. На купівлю державних і інших цінних паперів		
6. На видачу позик співробітникам		
7. На витрати на відрядження		
8. На господарські витрати, зокрема на представницькі витрати, паливно-мастильні матеріали		
9. На закупівлю сільгосппродуктів у населення		
10. РАЗОМ		

III. Розрахунок виплат заробітної плати виплат соціального характеру

Показник	Планове значення
1. Фонд заробітної плати	
1.1. Оплата за відпрацьований час	
1.2. Заохочувальні та інші виплати	
2. Виплати соціального характеру	
3. Надбавки до заробітної плати	
4. Авторські винагороди	
5. Стипендії	
6. ВСЬОГО	
7. РАЗОМ відрахувань, зокрема:	
7.1. На податки	
7.2. За фірмове устаткування	
7.3. За товари, куплені в кредит	
7.4. За електрику	
7.5. Платежі з добровільних видів страхування	
7.6. За квартплату і комунальні платежі	
7.7. Інші види відрахувань	
8. РАЗОМ перерахувань, зокрема перерахування:	
8.1. У внески	
8.2. За платіжними акцентованими дорученням для переказу поштою	
8.3. Для видачі за кредитними картами	
9. Належить видачі готівкою – всього, зокрема	
9.1. Із своїх касових надходжень	
9.2. Із готівки, що отримується в банку	

IV. Календар видач заробітної плати робітникам і службовцям за встановленими термінами (суми виплат готівкою)

	Число									
	1	2	3	4	...	26	27	28	29	30
Січень										
Лютий										
Березень										

Керівник організації _____

Головний бухгалтер _____

М. П.

зобов'язань перед працівниками підприємства із заробітної плати і розмірів інших виплат. Банк складає зведений касовий план на обслуговування своїх клієнтів у встановлені терміни з урахуванням касових планів підприємств і організацій.

Таким чином, використання розглянутих систем і методів фінансового планування дозволяє забезпечити цілеспрямованість фінансової діяльності підприємства і підвищити її ефективність.

Питання для самоконтролю

- 1. За якими параметрами проводиться оцінка ефективності розробленої стратегії підприємства?*
- 2. Наведіть характеристику поточного фінансового планування.*
- 3. Визначте основні параметри поточних фінансових планів підприємства.*
- 4. Наведіть характеристику оперативного фінансового планування.*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВНУТРІШНЬОФІРМОВОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

12.1. МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

Системний підхід до фінансового планування підприємства полягає в розгляді кожного його підрозділу як елемента внутрішньоконструкційної підсистеми і в обґрунтуванні плану його діяльності, виходячи з вимог, що висувуються до розвитку цієї підсистеми. У свою чергу, кожна така підсистема уявляється як елемент підсистеми більш високого порядку, і так до тих пір, поки як єдина система буде розглядатися все підприємство. Цим досягається повнота відображення економічних вимог до фінансового планування діяльності підприємств, а ієрархічна структура таких вимог обумовлює необхідність багаторівневої організації системи планування.

На нижчому рівні об'єктами фінансового планування є внутрішньовиробничі підрозділи підприємства. На верхньому рівні розглядається підприємство, що включає в себе всі підрозділи в цілому. На проміжних рівнях як об'єкти фінансового планування розглядаються сукупності взаємопов'язаних виробництв і видів діяльності, виокремлюваних за різними ознаками, суттєвими для того або іншого аспекта їх планового розвитку. Мета планування на цьому рівні полягає в конкретизації і забезпеченні виконання господарських вимог, що пред'являються до фінансових планів розвитку підсистем нижчих рівнів.

Поглиблення процесів спеціалізації та інтеграції в умовах переходу до ринкової економіки невідворотно пов'язано зі зміною і ускладненням організаційної структури підприємства. У результаті значна більшість його підрозділів зараз являє собою ієрархічно організовані системи тієї чи іншої міри складності. Диференціація підрозділів і видів діяльності підприємства підсилює їх взаємну залежність, сприяє ускладненню і подовженню лан-

цюжків господарських зв'язків. До аналогічних наслідків призводить і територіальна диференціація та інтеграція підприємств. Вплив темпів розвитку одних підгалузей та їхніх виробництв на інші починає набувати постійного, стійкого характеру, утворюються комплекси функціонально взаємопов'язаних підрозділів виробництва – підгалузеві системи.

За цих умов при формуванні у цілому фінансових планів підприємства, з одного боку, виникає необхідність урахування специфічних законів розвитку і функціонування вже сформованих функціональних та організаційних систем, з іншого – їх цілеспрямованої планомірної інтеграції.

Мету функціонування підприємства можна визначити як задоволення суспільних потреб в його кінцевій продукції з мінімальними затратами на її виробництво і при ефективному використанні як проміжних продуктів підприємства, так і господарських ресурсів багатоцільового призначення, що йому виділяються.

Характеристика кінцевих народногосподарських результатів функціонування підприємства включає в себе, принаймні, три різних аспекти. По-перше, у кінцевих результатах має бути відображений ступінь задоволення суспільних потреб у виробництві тієї чи іншої продукції. У зв'язку з цим всередині підприємства виділяють підрозділи, що виробляють в найбільшій кількості ту чи іншу продукцію, що є його кінцевою продукцією з позиції народного господарства. Вони утворюють основу виробництва. По-друге, необхідно забезпечувати можливість зіставлення одержуваних результатів з виробничими витратами. По-третє, необхідно вести облік ефективності використання підприємством ресурсів багатоцільового призначення. Кінцеві результати, з одного боку, можуть стимулювати підвищення ефективності виробництва шляхом економії цих ресурсів в середині підприємства, з іншого – обумовлювати економію витрат праці у народному господарстві, що також є кінцевим ефектом для підприємства.

При конструюванні оптимізаційних моделей фінансового планування підприємства необхідно враховувати певні обставини. Аналіз взаємозв'язків даного виробничого підприємства в системі суспільного виробництва показує, що різні сфери економіки та її підрозділів, з одного боку, неоднаково реагують на зміну внутрішньої структури й динаміки розвитку підприємства в цілому, з іншого – роблять різний вплив на показники його розвитку та ефективність. Адекватне відображення зовнішніх зв'язків потребує виділення виробництв, що мають найбільш тісні

зв'язки з кінцевими результатами господарювання. Наприклад, в ситуації, коли відоме завдання на виробництво продукції, до спряжених видів діяльності логічно віднести лише виробництва, пов'язані з поставками засобів виробництва. У цьому випадку взаємозв'язок внутрішньої структури виробництва і умов споживання продукції, що випускається ним, буде відсутня, а вибір варіантів розвитку виробництва може здійснюватися на основі порівняння їхніх затратних характеристик. Народногосподарські витрати ресурсів уявляються як певне «навантаження» на економіку, а ефективними є варіанти, що мають його найменше значення.

Загальним критерієм оцінки діяльності підприємства є ступінь задоволення ним потреб народного господарства у відповідній продукції. Оптимальний за будь-яким розумним критерієм план є ефективним у математичному сенсі. Поняття ефективності плану, сформульоване Л.В. Канторовичем, дуже плідне при математичному аналізі економічних моделей.

Нехай y – план (вектор) виробництва продукції підприємства, а b – вектор затрат зовнішніх для підприємства ресурсів, необхідних для виробництва y . План (y, b) називається ефективним, якщо не існує іншого реалізованого в рамках заданих можливостей плану (y', b') , такого, що $(y', b') \neq (y, b)$ і $y' \geq y$, $b' \geq b$. Зокрема, ефективність фінансового плану (y, b) означає, що неможливо забезпечити виробництво y з меншими витратами хоча б одного ресурсу, не збільшуючи витрат інших ресурсів, і, відповідно, при цих витратах збільшити виробництво одного з видів продукції, не зменшуючи випуску інших. Аналізована процедура визначення фінансового плану, що відповідає заданому критерію, полягає в такому. Задаються фінансові ресурси b , а потім визначається за допомогою оптимізаційної моделі виробництво y . Якщо отримане значення y задовольняє фінансові можливості підприємства, то процес закінчується.

Зручність методу визначається, у першу чергу, тим, що він блочний, а блоки відповідають підрозділам і видам діяльності підприємства і відповідним органам управління ними. Підготовка інформації і розрахунки блоків фінансового плану можуть проводитися певною мірою ізольовано.

Нехай i – номер виду діяльності та b – заданий вектор зовнішніх для підприємства ресурсів. Підрозділи виробляють різну продукцію. Загальний фінансовий план підприємства (y, b) є сукупність планів підрозділів $\{y^{(i)}, c^{(i)}\}$ такою, що $\sum_i c^{(i)} = b$, $y = (y^{(1)}, \dots, y^{(i)}, \dots, y^{(n)})$.

Очевидно, що загальний фінансовий план (y, b) буде ефективним у наведеному вище сенсі тільки тоді, коли всі плани підрозділів $(y^{(i)}, c^{(i)})$ також ефективні. Припустимо далі, що якщо підрозділу i виділено ресурси $c^{(i)}$, то план виробництва $y^{(i)}$ досить швидко може бути вирахований за допомогою того чи іншого оптимізаційного алгоритму за будь-яким критерієм оптимальності. Це означає, що оптимізаційне завдання має не дуже велику розмірність. Тоді завдання визначення загальногосподарського фінансового плану зводиться до розподілу ресурсів b між підрозділами

підприємства. При довільному розподілі $\{c^{(i)}\}$, $\sum_i c^{(i)} = b$, кожний підрозділ визначає ефективний фінансовий план $(y^{(i)}, c^{(i)})$. Сукупність таких планів буде ефективним фінансовим планом підприємства (y, b) . Проте він може не бути оптимальним, як заданий критерій, наприклад, максимізація прибутку, максимізація номенклатури продукції підприємства.

Уведемо поняття рівноефективних планів підрозділів підприємства стосовно загальногосподарського критерію максимізації номенклатури продукції $d = (d^{(1)}, \dots, d^{(n)})$, де $d^{(i)}$ — номенклатура продукції (попит, народногосподарські потреби тощо) підприємства. Фінансові плани $\{y^{(i)}, c^{(i)}\}$ називаються рівноефективними відносно заданої номенклатури d , якщо вони ефективні

і $\alpha^1 = \alpha^2 = \dots = \alpha^n$, де $\alpha^k = \min_k (y_k^{(i)} / d_k^{(i)})$. Відношення $y_k^{(i)} / d_k^{(i)}$ можна називати ступенем задоволення потреби у продукції виду k . Таким чином, рівноефективність планів підрозділів означає, що всі вони рівною мірою задовольняють народногосподарські потреби. Це свідчить про те, що оптимальний у плані максимізації номенклатури продукції d виробничий фінансовий план (y, b) розпадається на сукупність рівноефективних фінансових планів підрозділів підприємства $(y^{(i)}, c^{(i)})$. Виняток може бути лише тоді, коли у якому-небудь підрозділі ресурси $c^{(i)}$ не є лімітуючими.

Якщо є такий варіант присутній, то описуваний метод може полягати у такому перерозподілі загальногосподарських ресурсів між підрозділами підприємства, що призводить до рівноефективних фінансових планів. Якщо фінансовий план підрозділу i ефективніше фінансового плану підрозділу j , то необхідно частину фінансових ресурсів перерозподілити з підрозділу i у підрозділ j . Ефективність, як вона визначена, підлягає кількісному порівнянню: фінансовий план або ефективний, або ні, а ефективні плани рівноправні між собою у сенсі даного визначення.

Звідси поняття рівноефективності пов'язане з рівною мірою задоволення потреб у продукції підприємства. Його не слід змішувати з поняттям рівноефективності ресурсів. Централізовані фінансові ресурси необхідно розподіляти між підрозділами підприємства так, щоб їх ефективність у кожному виді виробництва була однаковою, тобто треба добиватися рівної ефективності фінансових ресурсів. Проте ефективність фінансових ресурсів суттєвим чином визначається, підраховується і розуміється у випадку адитивного глобального критерію оптимальності. У нашому випадку адитивний критерій визначається функцією

$\sum_i \alpha_i$, тоді як номенклатурний критерій є функцією $\min_i \alpha_i$. Цей

останній критерій забезпечує рівномірне задоволення потреб, перший же – рівномірне тільки всередині підрозділів підприємства. Ефективність фінансових інструментів для окремого підрозділу вимірюється величиною приросту залежно від приросту ресурсу k , тобто оптимальною оцінкою ресурсу k у відповідному оптимальному завданні для підрозділу i . Для забезпечення максималь-

ного значення $\sum_i \alpha_i$ треба зрівняти оцінки розподілюваних фінан-

сових ресурсів у всіх задачах, тому що перерозподіл ресурсів з підрозділу чи виду діяльності з меншою ефективністю досягається збільшенням значення цільової функції. Якщо ж критерій оптимальності визначається функцією $\min_i \lambda_i$, то завдання полягає в підтягуванні підрозділу, що відстає, вилученням фінансових ресурсів з підрозділу з більшими значеннями λ_i . При цьому ефективність фінансових ресурсів у такому підрозділі може бути менше їх ефективності у передовому підрозділі. У зв'язку з цим виникає така ситуація. Припустимо, що ресурси b якимось чином розподілені.

Підрозділи підприємства визначили ефективні фінансові плани $\{(j^{(0)})$, $(e^{(0)})\}$ і тим самим величини $\{a_j\}$. Якщо для деяких підрозділів $\{j\}$, $\alpha_j > \min_i \alpha_i$, то в цих передових підрозділах можна вилучити фінан-

сові ресурси у такій кількості, щоб за допомогою решти ресурсів, що залишилися, можна було забезпечити ступінь задоволення потреб, що дорівнює $\min_i \alpha_i$. Вилучені ресурси розподіляються між підрозділами таким чином, щоб вони забезпечили однаковий приріст, тобто їх слід розподіляти зворотно пропорційно до підгалузевої ефективності. При цьому треба враховувати, що йдеться про розподіл попередньо вилучених або надлишкових ресурсів.

При розробці моделей оптимального фінансового планування підприємства, призначених для використання в господарській діяльності, виникає особливе завдання у сфері економіко-математичного моделювання – створення разом з моделями господарських об'єктів моделей процесів планування та управління. З математичної точки зору ці моделі повинні являти собою алгоритми розв'язку задач математичного програмування великої розмірності, що викликає певні труднощі.

В економічному сенсі моделі процесів побудови фінансових планів підприємства мають відображати найбільш суттєві зв'язки внутрішньогосподарських об'єктів і орієнтувати на загально-системне оптимальне узгодження локальних фінансових планів. Відображення ієрархічної структури системи фінансового планування і управління підприємством приводить до моделювання взаємодії рівнів управління із загальносистемних зв'язків:

- розподіл загальносистемних фінансових ресурсів між внутрішньогосподарськими об'єктами;
- визначення рівнів внутрішньогосподарської кооперації підрозділів підприємства;
- визначення рівнів спеціалізації підприємства, якщо ті самі послуги можуть надавати декілька підприємств;
- узгодження локальних цільових функцій із загальносистемним критерієм оптимальності.

Через те, що більшість модельованих економічних процесів, поєднаних в одній системі, у дійсності відбувається паралельно, реалізація моделей функціонування має здійснюватися на машинних комплексах. У цьому випадку сам процес рахування краще імітує реальні дії. Моделювання економічних процесів підприємства являє собою одне з найсуттєвіших найактуальніших завдань реалізації на машинних комплексах.

Теоретичні дослідження і досвід моделювання економічних процесів показують, що для адекватної формалізації задач фінансового планування підприємства потрібне застосування широкого набору різноманітних економіко-математичних моделей (ЕММ), що описуються у термінах мов різних математичних теорій і відображають різноманітні змістовні аспекти розвитку та функціонування підприємства.

Найбільше розповсюдження у фінансовому плануванні одержали детерміновані лінійні статистичні моделі. Стохастичні моделі внаслідок об'єктивної невизначеності вихідних даних, що використовуються при формуванні фінансових планів, більш адекватні модельованій ситуації, проте їх застосування обмежу-

ються складністю моделей і недостатньою опрацьованістю відповідного математичного апарату. На практиці невизначеність в ЕММ звичайно враховується шляхом використання спеціальних способів роботи з нею: багатоваріантних розрахунків; багатокритеріальної оптимізації; параметризації рішень; організації діалогового режиму розрахунків. Вимога лінійності, як показує досвід, не вносить істотних похибок у відображення реальних відношень між факторами модельованої ситуації і є достатньо прийнятним. Ця обставина, а також наявність вискоєфективних методів і потужного програмно-математичного забезпечення розв'язання задач даного класу обумовлюють широке застосування лінійно-програмних моделей для розв'язання нелінійних задач. Разом з лінійними моделями у практиці розв'язання задач фінансового планування підприємства знайшли застосування сітьові і економіко-статистичні моделі, що також пояснюється їх достатньою адекватністю і наявністю розвинутого математичного апарату.

Питання для самоконтролю

- 1. Які фактори враховуються при формуванні фінансових планів підприємства?*
- 2. Наведіть загальносистемні зв'язки у моделюванні рівнів планування.*

12.2. ПРОГНОЗУВАННЯ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ НЕВЛАСНИХ ЗАДАЧ МАТЕМАТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

12.2.1. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ НЕСУМІСНИХ ЗАДАЧ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Широке використання математичних методів – важливий напрямок удосконалення фінансового планування, підвищує ефективність аналізу діяльності підприємства, його підрозділів та видів діяльності. Це досягається за рахунок скорочення термінів планування, більш повного врахування впливу факторів на результати комерційної діяльності, заміни приблизних або спрощених розрахунків точними обчисленнями, постановки і розв'язку нових багатовимірних задач планування, практично невиконуваних вручну або традиційними методами.

Наука про управління підприємством неперервно збагачує арсенал своїх методів і засобів. Причиною появи економіко-математичних методів послужило ускладнення економіки і управління господарством. Економіко-математичні методи у поєднанні із сучасною обчислювальною технікою в рамках різного роду автоматизованих систем стають важливим елементом фінансового планування і управління господарством на підприємствах, у галузях і міжгалузевих комплексах. Ці методи все більш активно використовуються у практиці розробки і реалізації планів економічного і соціального розвитку. Складовою частиною цього завдання є створення єдиної системи оптимального фінансового планування на базі широкого застосування математичних методів та ЕОМ в економіці.

Застосування математичних методів у фінансовому плануванні діяльності підприємства потребує:

- системного підходу до вивчення економіки підприємства, урахування всього різноманіття існуючих взаємозв'язків між різними видами діяльності;
- розробки комплексу економіко-математичних моделей, що відображають кількісну характеристику економічних процесів і задач;
- удосконалення системи економічної інформації про роботу підприємств тощо.

На рис. 12.1 наведено орієнтовну схему основних математичних методів, що можуть використовуватися у фінансовому плануванні.

В економічних задачах планування і управління часто виникають протиріччя, причинами яких можуть бути: неточність інформації, невизначеність вимог, ідеалізація чи викривлення деяких співвідношень. Математичні моделі суперечливих економічних задач є невласними задачами, які через ті чи інші причини не мають розв'язку. Вивчення в сучасній математиці задач або теоретичних моделей, що містять протиріччя, пов'язане з необхідністю наукового обґрунтування процедур коригування таких задач і моделей.

Практика вирішення виробничих завдань планування призвела до необхідності розробки теорії і методів аналізу (зокрема кількісного) невласних задач математичного програмування, хоча для цього були причини і суто внутрішнього для математичного програмування характеру (несумісні системи нерівностей, методи їх апроксимації з метою застосування різних розділів математики).



Рис. 12.1. Орієнтовна схема економіко-математичних методів у фінансовому плануванні діяльності підприємства

Ситуація, коли модель математичного програмування, розв'язувана відповідно до реального економічного завдання, є невлавною (нерозв'язуваною), виникає дуже часто. Звичайно, у цьому випадку, виходячи з тих чи інших евристичних міркувань, можна зняти чи послабити ряд обмежень, скоригувати вихідні дані і добитися того, що задача буде розв'язуваною. Проте важливіший і доцільніший підхід, що базується на використанні об'єктивних процедур для корекції такої моделі, тобто для перетворення її в розв'язувану.

Таким чином, можна сформулювати таке поняття невлавної задачі: це задача, яка не має властивості одночасної розв'язуваності прямої і двоїстої задач і збігу їх оптимальних значень. Для знаходження розв'язку невлавної задачі лінійного програмування коригується і система обмежень, і сама функція.

Напрямок, пов'язаний з вивченням невлачних задач математичного програмування, вважається перспективним, а застосування числових алгоритмів розв'язування невлачних задач при аналізі реальних економічних систем — актуальним.

Основні причини появи несумісних задач фінансового планування діяльності підприємства можуть бути виявлені лише шляхом вивчення поведінки реальної виробничої системи і практики планування. Відзначимо такі характерні моменти. Систему підприємства слід розглядати як обмежену ймовірнісну систему, поведінка якої визначена основними питаннями об'єктивних економічних законів розвитку системи господарювання. Основна реалізація цих законів відбувається через систему фінансового планування. Проте в ній мають місце випадкові збурення і стохастичні зв'язки, які привносять фактор невизначеності в процес планування виробництва.

З іншого боку, в кожний конкретний момент часу суспільство володіє кількісно визначеними (обмеженими) виробничими ресурсами, і суспільні потреби перевищують можливості їх задоволення. Тому для більш повного задоволення зростаючих потреб суспільства необхідно якнайповніше використати можливості виробництва. Таким чином, прагнення найбільш ефективно організувати діяльність підприємства в умовах ринку за наявності фактора невизначеності може породити несумісність задач оптимального фінансового планування. Ця гіпотетична можливість реалізується через існуючу систему планування.

Досвід роботи із суперечливими моделями і невлачними задачами приводить до різноманітних конструкцій, серед яких найпростіші пов'язані з тими чи іншими видами корекції, що приводять до несуперечливих моделей.

Суперечливі теоретичні моделі, застосовувані у фінансовому плануванні підприємства, в умовах переходу до ринкової економіки відображають складні соціальні й техніко-економічні ситуації.

Причинами виникнення невластивих моделей, що описують задачі фінансового планування і управління на підприємствах, є:

- ресурсний дефіцит;
- напруженість плану;
- відсутність резервів виробничих потужностей;
- неточність і недостовірність економічної інформації;
- урахування суперечливих директив і т. ін.

Звичайно, це перелік тільки деяких причин виникнення суперечливих моделей, що мають більш-менш загальний характер. Практика розв'язання виробничих завдань фінансового планування показує, що виникнення невластивих моделей – це досить звична ситуація в даній системі.

Так, при розробці планових програм розвитку підприємства використовується принцип багатоступінчастості (ієрархічності) проведення розрахунків. У цьому випадку на більш високому рівні ієрархії у зв'язку з інформаційними і обчислювальними труднощами нижчий (локальний) об'єкт фінансового планування описується агрегованою моделлю. Описані в агрегованій (а отже, неповній) економіко-математичній моделі ресурси співвідносяться з попитом на продукцію (вироби, послуги), і при існуючій економічній ситуації, коли продукція більшості підрозділів і видів діяльності підприємства дефіцитна, обирається варіант плану з максимальним, безрезервним використанням ресурсів. Встановлене таким чином планове завдання при більш повному врахуванні ресурсних можливостей об'єкта фінансового планування може бути невиконуваним для оптимізованої задачі.

Проблеми несумісності поглиблюються ще й тим, що багато ресурсів, в минулому не настільки дефіцитних і за традицією не враховуваних необхідною мірою (вода, деревина, електроенергія, газ тощо), в наш час істотно лімітують випуск продукції. Наприклад, забезпеченість трудовими ресурсами. У зв'язку з цим необхідно враховувати умови, що описують інтереси відтворення робочої сили. Недостатні капітальні вкладення у житлове будівництво, у забезпечення умов праці та відпочинку, недосконалість форм оплати праці, характерні для ринкової економіки, врешті-решт, можуть викликати зниження ресурсних можливостей оптимізованих систем і призвести до суперечливих ситуацій.

Ще однією причиною, що викликає суперечливі ситуації, є практика фінансового планування від досягнутих показників, коли

без відповідного аналізу можливостей об'єкта планування встановлюється дещо більше планове завдання з випуску продукції (послуг), ніж у попередній період. Причини живучості такої схеми фінансового планування очевидні – надзвичайна простота розрахунків.

Але якщо планове зростання виробництва продукції не забезпечується необхідними ресурсними можливостями, це призводить до встановлення невиконаного планового завдання. Така ситуація має очевидні негативні економічні наслідки, особливо в нових умовах господарювання. Дійсно, в цьому випадку об'єкт фінансового планування буде намагатися виконати планове завдання за рахунок підвищення матеріаломісткості продукції, зниження частки трудомістких, але, як правило, дефіцитних виробів, збільшення фонду роботи обладнання шляхом не виправданого зменшення часу на капітальні та планово-запобіжні ремонти, внаслідок неефективного використання деяких видів матеріальних і трудових ресурсів, що, в кінцевому підсумку, призводить до серйозних порушень технології виробництва, зниження якісних характеристик продукції, що випускається, збільшення термінів освоєння нових її видів. Природно, що в цьому разі стимулюючу роль оціночних показників практично зведено до нуля, тому що відсутня можливість вибору оптимального варіанта з багатьох допустимих планових програм.

Необхідно також відзначити, що підвищення ефективності та інтенсифікації виробництва викликає необхідність постійних нововведень, швидкого впровадження нових наукових розробок, зміни структури й номенклатури виготовлюваної продукції. У цьому випадку об'єкт фінансового планування повинен мати деякі резерви ресурсів для підвищення мобільності підприємства, його сприйнятливості до реалізації досягнень науково-технічного прогресу. Тому, на наш погляд, доцільно при розробці планових завдань встановлювати локальному об'єкту такі показники з випуску продукції, щоб у передплановий період була певна свобода вибору планових рішень. Така процедура встановлення планових програм приводить і до більш повної реалізації принципу планування і управління народним господарством, що передбачає існування свободи вибору рішень в умовах локального об'єкта.

Аналізуючи діяльність підприємства як самостійного господарського механізму, необхідно відзначити, що особливості його діяльності та практика фінансового планування, що склалася, спричиняють несумісність ряду задач оптимального фінансового планування. Найбільш характерні з них такі:

1. Складність і багаторівневість управління підприємством.
2. Порівняно великий обсяг вихідної техніко-економічної інформації, неможливість евристичного визначення найбільш суттєвих розділів цієї інформації і внаслідок цього неможливість апріорної оцінки ситуації, що складається на підприємстві в цілому.
3. Складність відображення в одній економіко-математичній моделі всіх факторів, що істотних впливають на діяльність підприємства.
4. Наявність неформалізованих умов виробництва (як правило, технологічних особливостей) і суперечливий характер ряду співвідношень в економіко-математичних моделях оптимізації фінансових планів.
5. Жорсткість умов, що накладаються на фінансовий план виробництва продукції, прагнення одержати план, оптимальний за певними суперечливими критеріями, збіг цілей у часі.
6. Відсутність комплексності фінансового планування, що часто є результатом різнопрофільності видів діяльності підрозділів, що входять до структури підприємства.

Причини, що викликають несумісність задач оптимального фінансового планування діяльності підприємства, можна поділити на дві групи: об'єктивні та суб'єктивні.

До першої групи входять причини, обумовлені самою виробничою діяльністю або особливістю її фінансового планування:

- а) складний характер виробництва, що об'єднує різні підгалузі зі складними взаємозв'язками;
- б) наявність зон невизначеності у ході виробничої діяльності;
- в) наявність неконтрольованих зовнішніх впливів як на хід виробництва, так і на процес прийняття рішень при фінансовому плануванні;
- г) об'єктивна неможливість повної відповідності фінансового плану і характеру його виконання, тому що хід виробництва є реальним процесом, а план — це деяка модель.

Друга група об'єднує причини, що характеризують реальний стан справ на підприємстві під час прийняття оптимальних рішень при фінансовому плануванні організаційно-економічного механізму господарювання. До цієї групи належать:

- а) відставання у часі отримання у повному обсязі необхідної і достовірної вихідної техніко-економічної інформації для оптимального фінансового планування;

б) відсутність досить повного узгодження інтересів окремих підрозділів і видів діяльності та всієї системи в цілому;

в) недосконалість існуючих моделей, методів, алгоритмів оптимального фінансового планування діяльності підприємства;

г) відставання прогнозування від планування і відсутність необхідного взаємозв'язку фінансового планування та прогнозування, що не дозволяє правильно оцінювати деякі визначальні параметри підприємства;

д) наявність суб'єктивних оцінок у процесі прийняття рішень при фінансовому плануванні діяльності підприємства, коли час-то перевищують внутрішні резерви виробництва.

Для подолання труднощів, що виникають у ході оптимізації фінансових планів виробництва в умовах несумісності, здійснювався пошук нових шляхів, підходів до аналізу виробничих ситуацій, процесу прийняття рішень при оптимальному фінансовому плануванні. У такому пошуку виходили з того, що необхідно забезпечити виконання таких основних операцій:

– виділення найбільш суттєвих розділів вихідної техніко-економічної інформації, що впливають на несумісність; визначення ядра несумісності, тобто тих небагатьох обмежень, наявність яких обумовлює несумісність для подальшого детального їх аналізу;

– одержання кількісних оцінок ступеня несумісності у задачах оптимального фінансового планування;

– побудова таких економіко-математичних моделей фінансового планування діяльності підприємства з відповідним алгоритмічним забезпеченням, які враховували б той реально існуючий факт, що для отримання частини вихідної техніко-економічної інформації (визначеної оптимальним чином) необхідно знати оптимальний фінансовий план.

Питання для самоконтролю

1. Які умови необхідно виконувати для застосування математичних методів у фінансовому плануванні?

2. Які основні математичні методи використовуються у фінансовому плануванні?

3. Сформулюйте поняття власної задачі лінійного програмування.

4. Наведіть основні причини виникнення невластних моделей, що описують задачі фінансового планування і управління.

5. Які фактори спричиняють несумісність ряду задач оптимального фінансового планування?

6. Наведіть об'єктивні причини, що викликають несумісність задач оптимального фінансового планування.

7. Які суб'єктивні причини викликають сумісність задач оптимального фінансового планування?

8. Які операції необхідно виконати для подолання труднощів, що виникають у ході оптимізації фінансових планів виробництва в умовах несумісності?

12.2.2. МЕТОДИ ПОДОЛАННЯ НЕСУМІСНИХ ОБМЕЖЕНЬ В ЗАДАЧАХ ПЕРСПЕКТИВНОГО І ПОТОЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Для розробки виробничих програм поточного і перспективного фінансового планування діяльності підприємств необхідною умовою їх функціонування є облік різних факторів (умов), таких як режим роботи підприємства, вид залежності витрат від обсягів випуску продукції, узгодженість в роботі окремих структурних підрозділів і т. д. З метою наочності та спільності викладення процедур коректування суперечливої системи обмежень запропонований підхід до подолання несумісності в задачах перспективного і поточного фінансового планування подається на прикладі найбільш простих моделей задач фінансового планування виробничо-господарської діяльності.

12.2.2.1. КЛАСИФІКАЦІЯ НЕВЛАСНИХ ЗАДАЧ ЛІНІЙНОГО І ВИПУКЛОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Запишемо задачу лінійного програмування:

$$L : \max \{ (c, x) : Ax \leq b, x \geq 0, x \in Z \}, \quad (12.1)$$

де

$$c^T = [c_1, c_2, \dots, c_n] \in E_n,$$

$$b^T = [b_1, b_2, \dots, b_m] \in E_m,$$

$$A = \begin{bmatrix} a_1 \\ a_2 \\ \dots \\ a_m \end{bmatrix}, \quad a_j = [a_{j1}, a_{j2}, \dots, a_{jn}] \in E_n, \quad (j = 1, \dots, m).$$

Тут Z – множина цілих чисел. Нехай $\tilde{\gamma}$ – її оптимальне значення.

Форма запису (12.1) задачі L зручна через стандартну виробничо-економічну інтерпретацію, згідно з якою b – вектор ресурсів, c – вектор цін. Стовпці матриці A моделюють технологічні способи шляхом задання витрат ресурсів, що припадають на одиничну інтенсивність використання відповідних способів, так що вектор інтенсивності $x = [x_1, x_2, \dots, x_n]^T$ задає рівень виробництва (фінансовий план виробництва).

Двоїстою до (12.1) є задача лінійного програмування

$$L^*: \min \{(b, u): A^T u \geq c, u \geq 0, u \in Z\}, \quad (12.2)$$

l – її оптимальне значення.

Введемо позначення:

$$M = \{x \geq 0; x \in Z: Ax \leq b\},$$

$$M^* = \{u \geq 0; u \in Z: A^T u \leq c\}.$$

Ці множини називаються **допустимими** для L і L^* відповідно.

Основний факт, що пов'язує задачі L і L^* , формулюється як теорема двоїстості: якщо задача L розв'язувана, то L^* також розв'язувана, при цьому їх оптимальні значення збігаються: $l = \tilde{l}$.

Якщо задача L розв'язувана, то вона називається власною задачею, якщо ж ні – невлавною.

Припущення $M \neq \emptyset$, $M^* \neq \emptyset$ рівносильне розв'язуваності задачі L , а отже, і задачі L^* .

Якщо задача L є власною, то можливі такі три випадки:

$$M = \emptyset, M^* \neq \emptyset; \quad (12.3)$$

$$M \neq \emptyset, M^* = \emptyset; \quad (12.4)$$

$$M = \emptyset, M^* = \emptyset. \quad (12.5)$$

Залежно від виконуваності однієї з умов (12.3)–(12.5), будемо говорити про невласну задачу L , відповідно 1-го, 2-го та 3-го роду.

З цієї класифікації невлачних задач лінійного програмування видно, що якщо L – невласна задача 1-го роду, то L^* – 2-го роду (і навпаки); якщо L – невласна задача 3-го роду, то L^* – також невласна задача 3-го роду (і навпаки).

Розглянемо кожну з цих умов. Перша з них означає, що, як тільки при деякому прирощенні $\Delta b \in E_m$ система нерівностей

$$Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0, x \in Z \quad (12.6)$$

сумісна, то задача

$$\max\{(c, x) : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0, x \in Z\} \quad (12.7)$$

розв'язувана.

Дійсно, із сумісності системи (12.6) і умови $M^* \neq \emptyset$ слідує розв'язаність (12.7), а отже, в силу теореми двоїстості і

$$\min\{(b + \Delta b, u) : A^T u \geq c, u \geq 0, u \in Z\}. \quad (12.8)$$

Також, якщо при деякому Δb задача (12.7) розв'язувана, отже, розв'язувана і задача (12.8), то $M^* \neq \emptyset$.

Умова (12.4) означає, що в задачі L оптимальне значення \tilde{f} дорівнює $+\infty$. А умова (12.5) еквівалентна тому, що при будь-якому прирощенні Δb , що забезпечує розв'язуваність системи (12.6), оптимальне значення задачі (12.7) дорівнює $+\infty$, що є наслідком теореми двоїстості для задач лінійного програмування.

Запишемо задачу випуклого програмування у формі

$$C : \sup\{f_0(x) : f_j(x) \leq 0, j = 1, \dots, m, x \geq 0, x \in Z\}, \quad (12.9)$$

де Z — множина цілих чисел.

Уведемо позначення: \tilde{f} — оптимальне значення задачі (12.9),

$$M^* = \left\{ u \geq 0, u \in Z : \sup_{x \geq 0} F(x, u) \leq +\infty \right\},$$

$$\text{де } F(x, u) = f_0(x) - \sum_{j=1}^m u_j f_j(x); f^*(u) = \sup_{\substack{x \geq 0 \\ x \in Z}} F(x, u).$$

Двоїстою до C будемо розуміти задачу

$$C^* : \inf_{\substack{u \geq 0 \\ u \in Z}} \sup_{\substack{x \geq 0 \\ x \in Z}} F(x, u) \quad (12.10)$$

або еквівалентну їй задачу

$$\inf \left\{ t : f(x) - \sum_{j=1}^m u_j f_j(x) \leq t, u_j \geq 0, j = 1, \dots, m, x \geq 1, x \in Z \right\}.$$

Остання має вигляд задачі лінійного програмування з нескінченним числом обмежень. Задача (12.9) називається власною, якщо

$$-\infty < \underset{\sim}{f} < +\infty, \quad (12.11)$$

де \tilde{f} — оптимальне значення задачі (12.10); у протилежному випадку — невластною.

Виокремимо (як у лінійному випадку) три класи невласних задач випуклого програмування залежно від пустоти чи непустоти допустимих множин M і M^* задач C і C^* відповідно:

- 1) $M = \emptyset, M^* \neq \emptyset$;
- 2) $M \neq \emptyset, M^* = \emptyset$;
- 3) $M = \emptyset, M^* = \emptyset$.

Залежно від виконуваності властивостей (12.1) – (12.3) будемо говорити про невласну задачу C 1-го, 2-го або 3-го роду відповідно.

Для невласних задач випуклого програмування не може бути дано характеристику в тій формі, яка має місце для невласних задач лінійного програмування. Проте справедливі формули

$$M = \emptyset \ \& \ M^* \neq \emptyset \Rightarrow [M(\Delta b) \neq \emptyset \Rightarrow \tilde{f}(\Delta b) < +\infty], \quad (12.12)$$

де $M(\Delta b) = \{x \geq 0, x \in Z : f_j(x) \leq \Delta b_j, j = 1, \dots, m, \tilde{f}(\Delta b) = \sup \{f(x) : x \in M(\Delta b)\}$

$$M = \emptyset \ \& \ [M(\Delta b) \neq \emptyset \Rightarrow \tilde{f}(\Delta b) < +\infty] \Rightarrow M^* \neq \emptyset, \quad (12.13)$$

$$M = \emptyset \ \& \ \tilde{f}(\Delta b) = +\infty \Rightarrow M^* \neq \emptyset, \quad (12.14)$$

$$M = \emptyset \ \& \ M^* \neq \emptyset \Rightarrow \tilde{f}(\Delta b) = +\infty. \quad (12.15)$$

Похідними від (12.14) і (12.15) є співвідношення:

$$M = \emptyset \ \& \ \tilde{f}(\Delta b) = +\infty \Rightarrow M^* \neq \emptyset, \ M = \emptyset \ \& \ M^* \neq \emptyset \Rightarrow \tilde{f}(\Delta b) = +\infty.$$

12.2.2.2. ЗМІСТОВНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ НЕВЛАСНИХ ЗАДАЧ ЛІНІЙНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

У моделі лінійного програмування, поставленої згідно з реальною виробничо-економічною задачею, несумісність системи обмежень є досить звичною. Частіше за все коригування вектора b за рахунок прирощення Δb приводить до розв'язуваності задачі (12.7). В основу коригування вектора можуть бути покладені різні підходи, що дають різні математичні постановки. Можна, наприклад, вимагати від коригувальника прирощення Δb , щоб воно було аргументом оптимізаційної задачі

$$\min \left\{ \sum_{j=1}^m \bar{u}_j \Delta b_j : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0 \geq 1, x \in Z \right\}, \quad (12.16)$$

де $[\Delta b_1, \dots, \Delta b_m]^T = \Delta b, \bar{u}_j > 0, (j = 1, \dots, m)$.

При цьому \bar{u}_j можна інтерпретувати як міру втрат, пов'язаних зі зміною ресурсу Δb_j на одиницю. За змістом описаного коректування деякі прирощення Δb_j можуть бути від'ємними, і

тоді у функції сумарних втрат $\sum_{j=1}^m \bar{u}_j \Delta b_j$ відповідні їм доданки $\bar{u}_j \Delta b_j$

будуть від'ємними.

Дещо іншим, але змістовно очевидним є коректування, підпорядковане оптимізаційній задачі

$$\min \left\{ \sum_{j=1}^m \bar{u}_j \Delta b_j : Ax \leq b + \Delta b, [x, \Delta b] \geq 0 \right\}. \quad (12.17)$$

Розглянута інтерпретація невластності 1-го роду для задачі L пов'язана з ресурсним дефіцитом. Корекцію такої задачі називають *корекцією за дефіцитом ресурсів*. Проте причиною несумісності може бути просто неточність задання вектора b , тому що майже всі економічні показники мають наближений характер.

Аналогічно інтерпретацію невластності 2-го роду для задач L пов'язують з неточністю інформації моделі. Причиною несумісності є помилка у заданні вектора c .

Інтерпретація невластних задач лінійного програмування 3-го роду цікава тим, що вона двоїсто симетрична. Для задачі L симетрична корекція має вигляд:

$$\max \{(c - \Delta c, x) : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0\}. \quad (12.18)$$

Піддавши аналогічному коригуванню задачу L^* , отримаємо

$$\min \{(b + \Delta b, u) : A^T u \geq c - \Delta c, u \geq 0\} \quad (12.19)$$

Нехай $K = \{[\Delta c, \Delta b] \in E_{n+m} : \text{задача (12.18) розв'язувана}\}$,

$$M(\Delta b) = \{x : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0\};$$

$$M^*(\Delta c) = \{u : A^T u \geq c - \Delta c, u \geq 0\};$$

$$Kb = \{\Delta b : M(\Delta b) \neq \emptyset\};$$

$$Kc = \{\Delta c : M^*(\Delta c) \neq \emptyset\}.$$

Очевидно, $Kb \neq \emptyset$ і $Kc \neq \emptyset$. Множини K , Kb і Kc пов'язані співвідношенням $K = Kb \cdot Kc$.

Дійсно, одночасно сумісність систем

$$Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0, \quad (12.20)$$

$$A^T u \geq c - \Delta c, u \geq 0 \quad (12.21)$$

при деяких Δb і Δc приводить до розв'язуваності (12.18), а тому і (12.19). З іншого боку, якщо за деяких Δb і Δc задача (12.18) розв'язувана, то розв'язувана і задача (12.19), а тому їхні системи обмежень (12.20) і (12.21) сумісні.

12.2.2.3. МОДЕЛІ КОРЕКЦІЇ НЕВЛАСНИХ ЗАДАЧ

Практика розв'язування виробничо-економічних задач фінансового планування підприємства показує, що виникнення невластних моделей в системі — досить звичайна ситуація. Звичайно, у цьому випадку, виходячи з тих чи інших міркувань, можна ряд обмежень зняти або послабити, скоригувати вихідні дані і добитися того, що задача буде розв'язуваною. Проте значно важливіший і доцільніший підхід, що базується на застосуванні об'єктивних процедур для корекції такої моделі, тобто перетворення її на розв'язувану.

12.2.2.3.1. Модель прямої апроксимації

Запишемо задачу математичного програмування у вигляді

$$C : \sup\{f_0(x) : f_j(x) \leq 0, j = 1, \dots, m, x \geq 0\}. \quad (12.22)$$

Зануримо її в родину параметричних задач:

$$\sup\{f_0[y_0](x) : f_j[y_j](x) \leq 0, j = 1, \dots, m, x \geq 0\}. \quad (12.23)$$

Тут $\{y_0, y_1, \dots, y_m\}$ — система векторних параметрів, що належать деяким кінцевовимірним просторам. Це означає, що при певних значеннях цих параметрів $\{y_0^0, y_1^0, \dots, y_m^0\}$ справедливі нерівності:

$$f_0[y_0^0](x) = f_0(x), f_j[y_j^0](x) = f_j(x), (j = 1, \dots, m).$$

Припускаючи $y = [y_0, y_1, \dots, y_m]$ замість (12.22), можна використувати запис

$$C(y) : \sup\{f_0[y](x) : f_j[y](x) \leq 0, j = 1, \dots, m, x \geq 0\}. \quad (12.24)$$

Наведемо дві форми занурення:

$$\sup\{f_0(x) - (\Delta c, x) : f_j(x) \leq \Delta b, j = 1, \dots, m, x \geq 0\}, \quad (12.25)$$

$$\sup\{f_0(x) - \alpha \|x\|^2 : f_j(x) \leq \Delta b, j = 1, \dots, m, x \geq 0\}, \quad (12.26)$$

де $\alpha > 0$.

Параметрична відносно $\Delta c \in R^n$ і $\Delta b \in R^m$ задача $\max\{(c - \Delta c, x) : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0\}$ є результатом симетричного занурення задачі (12.1).

Більш загальна форма занурення задачі (12.1) у клас параметричних задач реалізується таким чином:

$$\max\{(c - \Delta c, x) : (A + H)x \leq b + \Delta b, x \geq 0\}. \quad (12.27)$$

Нехай σ — та чи інша властивість задачі C (бути розв'язуваною, власною тощо).

Для (12.24) введемо множину $K_\sigma = \{y : c(y) \text{ має властивість } \sigma\}$. Методи прямої апроксимації пов'язані з розв'язком задачі

$$\inf \{d(y) : y \in K_\sigma\} \quad (12.28)$$

при тому або іншому виборі критеріальної функції $d(y)$. Наведемо приклади.

Нехай $\sigma \in$ властивістю бути розв'язуваною для задачі

$$\max\{(c - \Delta c, x) : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0\},$$

де $(\Delta c, \Delta b) \in R_+^{n+m}$. Припустимо $d(\Delta c, \Delta b) = \|\Delta c\|_1 + \|\Delta b\|_1$.

У цій ситуації

$$K_\sigma = \{[\Delta c, \Delta b] \geq 0 : M(\Delta b) \neq \emptyset, M^*(\Delta c) \neq \emptyset\},$$

$$\text{де } M(\Delta b) = \{x \geq 0 : Ax \leq b + \Delta b\},$$

$$M^*(\Delta c) = \{u \geq 0 : A^T u \leq c - \Delta c\}.$$

Сама задача апроксимації (12.23) зводиться до задач лінійного програмування:

$$\min \left\{ \sum_{j=1}^m \Delta b_j : Ax \leq b + \Delta b, [x, \Delta b] \geq 0 \right\}, \quad (12.29)$$

$$\min \left\{ \sum_{i=1}^n \Delta c_i : A^T u \leq c - \Delta c, [u, \Delta c] \geq 0 \right\}. \quad (12.30)$$

Рішенням задачі відповідно до розглянутого прикладу є вектор $[\Delta \tilde{c}, \Delta \tilde{b}]$, де $\Delta \tilde{c} = (c - A^T \tilde{u})^+$, $\Delta \tilde{b} = (A\tilde{x} - b)^+$, \tilde{x} і \tilde{u} — оптимальні розв'язки задач (12.29) — (12.30) відповідно.

Якщо функція $d(\Delta c, \Delta b)$ має дещо більш загальний вигляд:

$$d(\Delta c, \Delta b) = \sum_{j=1}^m R_j \Delta b_j + \sum_{i=1}^n r_i \Delta c_i,$$

де $R_j > 0$, $r_i > 0$ ($j = 1, \dots, m$, $i = 1, \dots, n$), тоді аналогами задач (12.29) і (12.30) будуть

$$\min\{(R, (Ax - b)^+) : x \geq 0\},$$

$$\min\{(r, (c - A^T u)^+) : u \geq 0\},$$

де $R = [R_1, \dots, R_m]$, $r = [r_1, \dots, r_n]$. Останні належать до класу випуклих кусково-лінійних задач математичного програмування.

12.2.2.3.2. Симетрична корекція задач лінійного програмування

Випишемо пару двоїстих задач лінійного програмування:

$$L : \max(c, x), L^* : \min(b, u),$$

$$Ax \leq b, x \geq 0; A^T u \geq c, u \geq 0.$$

Розглянемо методи їх корекції за b і c . З цією метою задачам L і L^* поставимо відповідно задачі

$$L(\Delta) : \max\{(c - \Delta c, x) : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0\},$$

$$L^*(\Delta) : \min\{(b + \Delta b, u) : A^T u \geq c - \Delta c, u \geq 0\}.$$

Тут $\Delta = [\Delta b, \Delta c] \in E_{n+m}$. Задамо

$$K = \{\Delta : \text{задача } L(\Delta) \text{ розв'язувана}\}. \quad (12.31)$$

Розглянемо методи розв'язування задачі

$$\min\{d(\Delta) : \Delta \in K\} \quad (12.32)$$

при різних виборах функції якості корекції $d(\Delta)$.

а) *Лінійна корекція*. Задамо,

$$M(\Delta b) = \{x : Ax \leq b + \Delta b, x \geq 0\},$$

$$M^*(\Delta c) = \{u : A^T u \geq c - \Delta c, u \geq 0\}, \text{ тоді}$$

$$K = \{\Delta = [\Delta b, \Delta c] : M(\Delta b) \neq \emptyset, M^*(\Delta c) \neq \emptyset\}.$$

Зупинимось на аналізі задачі (12.32) при $d(\Delta) = \|\Delta\|_1$.

Легко переконатися в тому, що множину K , задану згідно з (12.31), можна замінити на $K_+ = \{\Delta \in K : \Delta \geq 0\}$, не змінюючи оптимального значення задачі (12.32). Таким чином, замість (12.32) можна розглядати задачу

$$\min\{d(\Delta) : \Delta \in K_+\},$$

яка розпадається на дві самостійні:

$$\min\{\|\Delta b\|_1 : Ax \leq b + \Delta b, [\Delta b, x] \geq 0\}, \quad (12.33)$$

$$\min\{\|\Delta c\|_1 : A^T u \geq c - \Delta c, [\Delta c, u] \geq 0\}. \quad (12.34)$$

Задачі (12.33), (12.34) можна переписати у вигляді

$$\min_{x \geq 0} \| (Ax - b)^+ \|_1, \min_{u \geq 0} \| (c - A^T u)^+ \|_1. \quad (12.35)$$

Візьмемо тепер як $d(\Delta)$ функцію

$$d(\Delta) = \sum_{j=1}^m R_j \Delta b_j + \sum_{i=1}^n r_i \Delta c_i,$$

яка в змістовому сенсі є більш цікавою. Тут $R_j > 0$, $r_i > 0$ ($j = 1, \dots, m$, $i = 1, \dots, n$).

Аналогами задач (12.35) у цьому випадку будуть

$$\min_{x \geq 0} (R, (Ax - b)^+), \quad (12.36)$$

$$\min_{u \geq 0} (r, (c - A^T u)^+). \quad (12.37)$$

У питанні корекції L і L^* задачі (12.36) і (12.37) є проміжними: у результаті їх розв'язання знаходяться нев'язки $\Delta b = (A\bar{x} - b)^+$ і $\Delta c = (c - A^T \bar{u})^+$, де \bar{x} і \bar{u} – оптимальні розв'язки задач (12.36), (12.37). Кінцевою ж метою є розв'язання задач $L(\bar{\Delta})$ і $L^*(\bar{\Delta})$, $\Delta = [\Delta \bar{c}, \Delta \bar{b}]$. У ряді випадків пошук і розв'язок, наприклад, задачі $L(\bar{\Delta})$ можна об'єднати в одну задачу. А саме: нехай L – навласна задача 1-го роду, тоді $\Delta \bar{c} = 0$, і задача $L(\bar{\Delta})$ запишеться у вигляді

$$\max \{ (c, x) : x \in \bar{M}(\Delta b) \},$$

де $\bar{M}(\Delta b)$ – множина оптимальних розв'язків задачі (12.36), що еквівалентна задачі $\max_{x \geq 0} \{ (c, x) - \alpha (R, (Ax - b)^+) \}$ при достатньо великому $\alpha > 0$. Ця задача є випуклою кусково-лінійною програмою і може бути переписана як задача лінійного програмування:

$$\max \left\{ (c, x) - \alpha \sum_{j=1}^m R_j t_j : Ax - b \leq t, [t, x] \geq 0 \right\}.$$

Якщо ж L – невласна задача 2-го роду, то $\Delta b = 0$, і задача $L^*(\bar{\Delta})$ запишеться у вигляді

$$\min \{ (b, u) : u \in \bar{M}^*(\Delta c) \},$$

де $\bar{M}^*(\Delta c)$ – множина оптимальних розв'язків (12.37), що еквівалентно задачі

$$\min_{u \geq 0} \left\{ (b, u) + \beta \sum_{i=1}^n r_i \mu_i : c - A^T u \leq \mu, [\mu, u] \leq 0 \right\}.$$

б) Квадратична корекція. Задамо

$$d(\Delta) = \|\Delta\|^2 = \sum_{i=1}^n (\Delta c_i)^2 + \sum_{j=1}^m (\Delta b_j)^2.$$

Слідуючи схемі отримання задач (12.35), приходимо до задач

$$\min \left\{ \left\| (c - A^T u)^+ \right\|^2 : u \geq 0 \right\}, \quad (12.38)$$

$$\min \left\{ \left\| (Ax - b)^+ \right\|^2 : x \geq 0 \right\}. \quad (12.39)$$

Побудуємо ітераційні оператори

$$\varphi(u) = \left[u + \frac{\lambda}{\delta} \sum_{i=1}^n h_i^+(u) h_i \right]^+,$$

$$\psi(x) = \left[x - \frac{\lambda}{\mu} \sum_{j=1}^m l_j^+(x) a_j \right]^+,$$

що мають властивості

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \varphi^t(u_0) = \bar{u}, \quad (12.40)$$

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \psi^t(x_0) = \bar{x}, \quad (12.41)$$

тут $\lambda \in 0, 2$, $\delta = \sum_{i=1}^n \|h_i\|^2$, $\mu = \sum_{j=1}^m \|a_j\|^2$;

x_0, u_0 – довільні початкові елементи для процесів (12.40) і (12.41),

\bar{x}, \bar{u} – оптимальні розв'язки задач (12.38) і (12.39).

Зараз на підприємствах починають певною мірою використовувати методи оптимізації розвитку і розміщення виробництва. На окремих підприємствах розв'язання задач оптимізації знаходить своє застосування у рамках пошукових досліджень і епізодичного розв'язання окремих задач. Все більше значення має і можливість проведення багатоваріантних розрахунків на ЕОМ, що дозволяє проводити всебічний аналіз умов розвитку та розміщення виробництва на попередній стадії розробки фінансових планів.

Основним змістом економіко-математичних моделей задач поточного і перспективного фінансового планування в рамках підприємства є визначення оптимального рівня існуючих виробничих потужностей. Вони включають оптимальний розподіл ресурсів (і в тому числі сировини) між різними підрозділами підприємства в рамках встановлених обмежень. Проте треба визнати, що рівень досліджень в цій сфері поки не забезпечив розробку єдиної системи задач оптимізації фінансового планування підприємства.

За допомогою економіко-математичних методів і систем моделей розв'язуються найрізноманітніші задачі перспективного фінансового планування. У сфері удосконалення такого роду моделей найбільш актуальними є: по-перше, типізація задач і моделей, розробка єдиних методичних положень про умови техніко-економічних розрахунків, створення нових ефективних методів і алгоритмів розв'язання задач на ЕОМ і, по-друге, конкретизація моделей методів і алгоритмів стосовно до специфічних умов кожної розв'язуваної задачі розвитку і розміщення виробництва.

Питання для самоконтролю

- 1. Які завдання необхідно вирішити на підприємстві у випадку погіршення його фінансового стану?*
- 2. Які економіко-математичні моделі використовуються у фінансовому плануванні?*
- 3. Наведіть причини виникнення несумісних задач фінансового планування.*
- 4. Які вимоги необхідно виконувати при застосуванні математичних методів у фінансовому плануванні?*
- 5. Наведіть методи подолання несумісних обмежень в задачах перспективного і поточного фінансового планування.*

12.3. РОЛЬ АНАЛІЗУ В ОБҐРУНТУВАННІ БІЗНЕС-ПЛАНУ І ЙОГО МОНІТОРИНГУ

Бізнес-план є одним з основних засобів управління підприємством. Він складається в таких випадках:

- обґрунтування і здійснення інвестиційних проектів;
- реалізація окремих значних фінансово-господарських операцій;

- емісія цінних паперів;
- проведення реорганізаційних заходів;
- фінансове оздоровлення підприємства.

У бізнес-плані відображаються види діяльності, якими підприємство збирається займатися найближчим часом і у довгостроковій перспективі. У цьому випадку необхідно враховувати вплив зовнішніх факторів, що обумовлюють його фінансово-господарську діяльність: економічні фактори – інфляція, рівень безробіття, купівельна спроможність споживачів, величина процентної ставки за кредит тощо; політичні, науково-технічні та інші фактори.

Бізнес-план містить також інформацію: про цілі і задачі діяльності підприємства; основні показники фінансово-економічного стану підприємства; про обсяги продукції і потреби в ній; економічні показники продукції; показники експорту; основні показники вдосконалення споживчих властивостей продукції, що випускається підприємством, тощо.

Важливе значення при складанні бізнес плану має характеристика ринку збуту продукції підприємства, його аналіз, відомості про споживачів та їх сегментація, рівень попиту тощо.

Необхідною є також характеристика виробничо-технічної і інноваційної політики підприємства, наявність трудових ресурсів, відносини зі споживачами і постачальниками, можливі транспортно-заготівельні витрати, промислова і соціальна інфраструктура та ін.

При розробці бізнес-планів необхідно враховувати оцінку ризику і умови страхування.

Питання для самоконтролю

- 1. В яких випадках розробляється бізнес-план?*
- 2. Яку інформацію має містити бізнес-план?*

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ: ДОДАТКОВІ РОЗДІЛИ

- **ТЕМА 13. ФІНАНСОВА НЕСПРОМОЖНІСТЬ.
БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА**
- **ТЕМА 14. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ
РИЗИКАМИ**
- **ТЕМА 15. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ
І РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО
СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

ФІНАНСОВА НЕСПРОМОЖНІСТЬ. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА

13.1. ВИЗНАЧЕННЯ НЕЗАДОВІЛЬНОЇ СТРУКТУРИ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

Успіх діяльності підприємств визначається двома групами факторів:

зовнішніми – частина з них пов'язана з ефективністю створюваних державою умов і стимулів діяльності підприємств і усуненням кризових явищ в економіці; інша частина пов'язана з ризиками, що виникають в державі, перед непередбачуваністю яких підприємство безсиле;

внутрішніми – ступенем професіоналізму керівників і працівників підприємства; ефективністю ухвалюваних на підприємстві рішень щодо впровадження і використання ринкових механізмів господарювання; зовнішніми умовами.

Система управління фінансами підприємства пов'язана із стратегічними цілями і тактичними завданнями його діяльності. Основою цієї системи повинен бути фінансовий аналіз, за підсумками якого підприємство має можливість робити регулярну оцінку свого фінансового стану.

У даний час більшість підприємств України перебувають у складному фінансовому стані. Взаємні неплатежі між господарюючими суб'єктами, високі податкові і банківські процентні ставки приводять підприємство до неплатоспроможності. Зовнішньою ознакою неспроможності (банкрутства) підприємства є припинення його поточних неплатежів і нездатність задовольнити вимоги кредиторів протягом трьох місяців з дня настання їх виконання.

Під **неспроможністю (банкрутством)** розуміється визнана арбітражним судом або оголошена боржником нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями і (або) виконати обов'язок зі сплати обов'язкових платежів.

Грошове зобов'язання — обов'язок боржника сплатити кредиторів певну грошову суму з цивільно-правової операції і на інших підставах, передбаченим законом. До складу грошових зобов'язань включаються:

- заборгованість за передані товари, виконані роботи, надані послуги;
- суми позики з урахуванням відсотків, що підлягають сплаті боржником.

Обов'язкові платежі — податки, збори та інші обов'язкові внески до бюджету відповідного рівня і державні позабюджетні фонди в законодавчо встановленому порядку.

Для порушення справи про банкрутство до уваги беруть ви-моги:

- за грошовими зобов'язаннями, підтвержені рішенням суду, що вступило в законну силу;
- за обов'язковими платежами — підтвержені рішенням податкового або митного органу документи про стягнення заборгованості за рахунок майна боржника.

Рішення про проведення санації приймається, як правило, в таких випадках:

- за ініціативою суб'єкта господарювання, що потрапив в кризові умови, якщо існує реальна загроза неплатоспроможності і оголошення його банкрутом в недалекому майбутньому;
- після звернення боржника за власною ініціативою до арбітражного суду із заявою про відкриття справи про своє банкрутство. При цьому право вибору способів санації (організації) залишається за боржником. Одночасно із заявою боржник повинен подати до арбітражного суду такі дані: список кредиторів і кредиторів; бухгалтерський баланс підприємства; іншу необхідну інформацію, що характеризує фінансово-економічний стан підприємства, а також обрані ним варіанти санації. Після закінчення місячного терміну від дня публікації в офіційному друкованому органі Верховної Ради або Кабінету Міністрів України оголошення про відкриття справи про визнання банкрутства даного підприємства у випадку, якщо надійшли пропозиції від фізичних або юридичних осіб, які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника, і ті пропозиції щодо санації (реорганізації) неплатоспроможного підприємства, що акцептуються комітетом кредиторів і арбітражним судом, арбітражний суд приймає рішення про припинення процедури оголошення банкрутства і про проведення фінансової санації юридичної особи;

– за ініціативою фінансово-кредитної установи. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківська установа має право до клієнта, оголошеного неплатоспроможним, вжити комплекс таких санаційних процедур: передати оперативне управління підприємством адміністрації, сформованій за участю банку; реорганізувати боржника; змінити порядок платежів; направити на погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції;

– за ініціативою заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства. У разі невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи для оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників в керівні органи підприємства, обмеження права цього суб'єкта господарювання розпоряджатися випущеною продукцією та іншим майном. Якщо санаційні заходи не привели до відновлення платоспроможності підприємства, то заставодержатель має право звернутися до арбітражного суду із заявою про вилучення заставленого майна;

– за ініціативою Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств, якщо йдеться про державні підприємства. Після внесення боржника до реєстру неплатоспроможних підприємств Агентство уповноважено здійснювати управління його власністю і розробляти пропозиції щодо проведення фінансової санації.

Рішення про неспроможність підприємства приймаються після визнання незадовільної структури балансу, у зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання оцінки структури балансу. Основними джерелами аналізу є ф. №1 «Баланс підприємства», ф. №2 «Звіт про фінансові результати».

Аналіз і оцінка структури балансу підприємства проводяться на підставі показників: коефіцієнта покриття (коефіцієнта поточної ліквідності); коефіцієнта забезпеченості власними засобами. Підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним є одна з таких умов:

– коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду має значення менше 2;

– коефіцієнт забезпеченості власними коштами на кінець звітного періоду має значення менше 0,1.

Коефіцієнт поточної ліквідності (13.1) характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для ведення господарської діяльності і своєчасного погашення термінових зобов'язання підприємства і розраховується за формулою:

$$k_{\Pi} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}, \quad (13.1)$$

де k_{Π} – коефіцієнт поточної ліквідності;

A_1 – найбільш ліквідні активи (грошові кошти підприємства і короткострокові фінансові вкладення (цінні папери), суми яких за всіма статтями грошових коштів можуть бути використані негайно для виконання поточних розрахунків);

A_2 – активи, що швидко реалізуються (дебіторська заборгованість і інші активи, суми яких для перетворення в готівку потребують певного часу);

A_3 – активи, що повільно реалізуються (запаси; дебіторська заборгованість, платежі з якої очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати; податок на додану вартість з придбаних цінностей). Слід виключити з розрахунків статтю «Витрати майбутніх періодів»;

Π_1 – найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість, розрахунки за дивідендами, інші короткострокові зобов'язання, а також позики, не погашені в строк (за даними додатків до бухгалтерського балансу);

Π_2 – поточні зобов'язання (короткострокові кредити і позикові кошти).

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (13.2) характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості і розраховується за формулою:

$$k_{ЗБК} = \frac{E^T}{З} = \frac{BK + K^T - O^3}{З}, \quad (13.2)$$

де $k_{ЗБК}$ – коефіцієнт забезпеченості власними коштами;

E^T – наявність власних оборотних коштів;

$З$ – запаси;

BK – джерела власних коштів;

K^T – довгострокові кредити і позикові кошти;

O^3 – основні засоби і вкладення.

Нормальне значення цього показника: $k_{ЗБК} > 0,6 - 0,8$. Цей коефіцієнт показує забезпеченість запасів і витрат власними оборотними коштами. При цьому слід враховувати, що власними джерелами повинні бути покриті нормативні розміри запасів і витрат. Частину, що залишилася, можна покривати короткостроковими позиковими коштами.

Практика показує, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70% від страте-

гічної спрямованості, на 20% – від ефективності оперативного управління і на 10% – від якості виконання поточних завдань. Отже, загальний успіх забезпечують: якість стратегічного аналізу; реальність стратегічного планування; рівень реалізації стратегічних завдань.

Питання для самоконтролю

1. Які групи факторів визначають успішну діяльність підприємства?
2. Що включається до складу грошових зобов'язань підприємства?
3. Наведіть вимоги, що беруть до уваги для порушення справи про банкрутство підприємства?
4. В яких випадках приймається рішення про проведення санації підприємства?
5. Які умови є підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним?

13.2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИЯВЛЕННЯ ОЗНАК НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, а також своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу Міністерством економіки України виданий наказ №10 від 17.01.2001 р. «Про методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства і ознак дій з приховання банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства». Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств.

Джерелами інформації для проведення розрахунків є показники фінансової звітності підприємства (табл. 13.1).

Методичні рекомендації визначають три стадії неплатоспроможності: поточну, критичну і надкритичну.

Поточна неплатоспроможність характеризує такий фінансовий стан підприємства, при якому на певний конкретний період часу через випадковий збіг обставин недостатньо суми коштів, що є у нього, і високоліквідних активів для погашення поточно-

Продовження табл. 13.1

Код зазначеної діяльності	Загальна кількість осіб		У частині осіб		
	усього	у тому числі	усього	у тому числі	
Характер діяльності	2	3	4	5	6
Характер діяльності	530				
Характер діяльності	5/0				
Характер діяльності	550				
Характер діяльності	560				
Характер діяльності	580				
Характер діяльності	590				
Характер діяльності	630				
Характер діяльності	635				
Характер діяльності	637				
Характер діяльності	641				
Характер діяльності	6/0				
Характер діяльності	640				
Характер діяльності	605				
Характер діяльності	610				
Характер діяльності	670				
Характер діяльності	675				
Характер діяльності	680				
Характер діяльності	220				
Характер діяльності	225				

го боргу, відповідного законодавчому визначенню. Такий стан характеризується як нездатність суб'єкта підприємницької діяльності виконувати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого терміну їх сплати, зокрема із заробітної плати, а також виконувати зобов'язання зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше, як шляхом відновлення платоспроможності.

Економічним показником ознак поточної платоспроможності (Π_{Π}) за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою грошових коштів, що є у підприємства, їх еквівалентів і інших високоліквідних активів та його поточних зобов'язань, яка визначається за формулою:

$$\Pi_{\Pi} = A_{040} + A_{045} + A_{220} + A_{230} + A_{240} + \Pi_{620}, \quad (13.3)$$

де A_{040} , A_{045} , A_{220} , A_{230} , A_{240} – відповідні рядки активу балансу;
 Π_{620} – підсумок IV розділу пасиву балансу.

Якщо отримано від'ємний результат, це свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства.

Наявність на початок і кінець звітного періоду ознак поточної неплатоспроможності свідчить про несприятливий фінансовий стан підприємства, що відповідає законодавчому визначенню боржника, нездатного виконувати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, зокрема зобов'язання зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого терміну їх сплати.

Критична неплатоспроможність підприємства характеризує відповідний фінансовий стан потенційного банкрутства, якщо на початок і кінець звітного кварталу, що передують подачі заяви про порушення справи про банкрутство, є ознаки поточної неплатоспроможності. При цьому коефіцієнт покриття (k_{Π}) і коефіцієнт забезпечення власними коштами ($k_{ЗБК}$) у кінці звітного кварталу менше їх нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно.

Коефіцієнт покриття визначається відношенням суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов'язань перед кредиторами банків, інших позовних засобів і розрахунків з кредиторами і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів. Цей коефіцієнт розраховується за такою формулою:

$$k_{\Pi} = A_{260} : \Pi_{620}, \quad (13.4)$$

де A_{260} – підсумок розділу II активу балансу.

Коефіцієнт забезпечення власними коштами характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних

для його фінансової стабільності. Цей коефіцієнт розраховується як відношення різниці між обсягами джерел власних і прорівняних до них коштів і фактичною вартістю оборотних активів, що є у підприємства, – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості і інших оборотних активів:

$$k_{ЗБК} = (P_{380} - A_{080}) : A_{260}, \quad (13.5)$$

де P_{380} – підсумок розділу I пасиву балансу;

A_{080}, A_{260} – підсумки розділів I і II активу балансу.

Перевага повинна віддаватися позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації в процесі провадження справи про банкрутство за умови, що в кінці звітного кварталу хоча б один з указаних коефіцієнтів перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх збільшення.

Платоспроможність боржника може вважатися відновленою (відсутні ознаки потенційного банкрутства), якщо протягом терміну, встановленого планом санації боржника, забезпечується позитивний показник поточної платоспроможності і перевищення нормативного значення коефіцієнта покриття ($k_n > 1,5$) за наявності тенденції збільшення рентабельності.

Надкритична неплатоспроможність характеризує таке фінансове становище, при якому за підсумками року коефіцієнт покриття менше 1 і підприємство не отримало прибутку. У цьому випадку задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливе через застосування ліквідаційної процедури.

Підприємство-боржник відповідно до закону зобов'язане звернутися в місячний термін до арбітражного суду із заявою про порушення справи про банкрутство, тобто коли задоволення вимог одного або декількох кредиторів призведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань в повному обсязі перед іншими кредиторами.

Наявність ознак *фіктивного банкрутства* характеризується такими параметрами: якщо на початку звітного періоду, що передує поданню заяви до арбітражного суду про порушення справи про банкрутство, були відсутні ознаки надкритичної неплатоспроможності, тобто фактичний коефіцієнт покриття перевищує 1 при нульовій або позитивній рентабельності. Це робиться, як правило, з метою отримання від кредиторів відстрочення (розстрочки) платежів або знижки з боргів. Боржник, що подав таку заяву, несе перед кредиторами відповідальність за збитки, заподіяні поданням такої заяви.

Підтвердженням деяких елементів об'єктивної сторони *доведення до банкрутства* слугуватиме відсутність надкритичної неплатоспроможності перед укладенням угод або інші дії, що призвели до стійкої фінансової неспроможності.

Для встановлення окремих елементів об'єктивного боку *приховання банкрутства* необхідно встановити факт надання недостовірних відомостей про майно в бухгалтерському балансі або інших документах, якщо фінансовий і майновий стан характеризується ознаками надкритичної неплатоспроможності.

Навмисне банкрутство виникає з вини засновників (учасників) боржника або інших осіб, зокрема керівника, які мають право давати обов'язкові для боржника вказівки або мають можливість іншим чином визначати його дії. Таке відбувається зазвичай у тому випадку, коли керівник або власник в особистих або в чийх-небудь інтересах умисно робить підприємство неплатоспроможним.

Для виявлення ознак навмисного банкрутства проводиться аналіз фінансово-господарської діяльності боржника у два етапи:

– *на першому* – розраховуються показники, що характеризують зміни в забезпеченості зобов'язань боржника перед його кредиторами;

– *на другому* – аналізуються умови здійснення операцій боржника за період, що призвів до істотних змін в показниках забезпеченості зобов'язань перед його кредиторами.

Невигідними умовами операції для боржника є такі:

– заниження або завищення цін на товари, що поставляються (одержуються), порівняно з ринковими цінами, що склалися;

– неvigідні для боржника терміни і способи оплати реалізованого або придбаного майну;

– будь-які форми відчуження або обтяження зобов'язаннями майна боржника, якщо вони не супроводжуються еквівалентним скороченням заборгованості.

Для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючих суб'єктів господарювання і вживання попередніх заходів щодо запобігання банкрутству проводиться експрес-аналіз фінансового стану підприємства (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера.

Коефіцієнт Бівера розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань за формулою:

$$k_B = (\Phi_{220} - \Phi_{260}) : (\Pi_{480} + \Pi_{620}), \quad (13.6)$$

де k_B – коефіцієнт Бівера;

Φ_{220} , Φ_{260} – чистий прибуток і амортизація, наведені в рядках 220 і 260 форми №2 «Звіт про фінансові результати»;

Π_{480} , Π_{620} – підсумок розділу III і IV пасиву балансу.

Фінансовий стан підприємства, в якого протягом тривалого часу (1,5–2 року) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, що направляється на розвиток виробництва, є ознакою формування незадовільної структури балансу. У цьому випадку підприємство починає працювати в борг, а коефіцієнт забезпечення власними коштами стає менше 0,1.

Питання для самоконтролю

- 1. Охарактеризуйте стадії неплатоспроможності підприємства (поточну, критичну і надкритичну).*
- 2. Наведіть формулу поточної неплатоспроможності.*
- 3. Опишіть умови критичної неплатоспроможності підприємства.*
- 4. Наведіть формулу коефіцієнта покриття.*
- 5. Наведіть формулу коефіцієнта забезпечення власними коштами і умови її виконання.*
- 6. Охарактеризуйте умови надкритичної неплатоспроможності.*
- 7. Охарактеризуйте поняття «фіктивне банкрутство», «доведення до банкрутства», «приховування банкрутства», «навмисне банкрутство».*
- 8. Наведіть формулу коефіцієнта Бівера і назвіть умови її виконання.*

13.3. АНАЛІЗ І ОЦІНКА РЕАЛЬНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визнання підприємства неплатоспроможним не означає визнання його неспроможності, не спричиняє настання цивільно-правової відповідальності власника. Це лише зафіксований відповідним органом стан фінансової нестійкості, що спрямовано на забезпечення оперативного контролю за фінансовим станом підприємства і завчасного здійснення заходів щодо попе-

редження неспроможності, а також для стимулювання підприємства до самостійного виходу з кризового стану.

При *незадовільній структурі балансу* основним показником, що характеризує наявність реальної можливості у підприємства відновити (або втратити) платоспроможність протягом певного періоду, є коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Якщо хоч би один з коефіцієнтів менше нормативного ($k_n < 2$, $k_{occ} < 0,1$), то коефіцієнт відновлення платоспроможності строком на 6 місяців розраховується таким чином:

$$k_{ВД} = \frac{k_{ПЛ}^к + 6/T(k_{ПЛ}^к - k_{ПЛ}^н)}{2}, \quad (13.7)$$

де $k_{ВД}$ – коефіцієнт відновлення платоспроможності;

$k_{ПЛ}^н, k_{ПЛ}^к$ – фактичне значення поточної ліквідності на початок і кінець звітного періоду;

6 – період відновлення платоспроможності у місяцях;

T – звітний період у місяцях;

2 – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності що набуває значень більше 1, свідчить про реальну можливість відновити платоспроможність підприємства. Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що набуває значення менше 1, свідчить про те, що у підприємства в найближчі шість місяців не має реальної можливості відновити платоспроможність.

Якщо *структура балансу задовільна*, коефіцієнт поточної ліквідності (k_n) більший або дорівнює 2, а коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($k_{звк}$) більший або дорівнює 1, то для перевірки стійкості фінансового стану розраховується коефіцієнт втрати платоспроможності строком на 3 місяці так:

$$k_{ВТР} = \frac{k_{ПЛ}^к + 3/T(k_{ПЛ}^к - k_{ПЛ}^н)}{2}, \quad (13.8)$$

де 3 – звітний період у місяцях.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що набуває значення більше 1, свідчить про реальну можливість підприємства не втратити платоспроможність. Коефіцієнт втрати платоспроможності, що приймає значення менше 1, свідчить про те, що підприємство в найближчі три місяці може втратити платоспроможність.

Розраховані коефіцієнти заносяться у таблицю (табл. 13.2).

За даними табл. 13.2 видно, що коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду менший 2, тому необхідно

Таблиця 13.2

Оцінка структури балансу підприємства

Показник	На початок року	На кінець року	Норма коефіцієнта
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,98	1,93	Не менше 2
2. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,392	0,403	Не менше 0,1
3. Коефіцієнт відновлення платоспроможності		0,94	Не менше 1,0
4. Коефіцієнт втрати платоспроможності	X	X	X

розраховувати коефіцієнт відновлення платоспроможності. Його значення дорівнює 0,94, що свідчить про неможливість відновлення платоспроможності підприємства в найближчі шість місяців.

За наявності підстав для визнання структури балансу підприємства незадовільною, але виявленні реальної можливості у підприємства відновити платоспроможність в установлені строки, приймається рішення про відкладання визнання структури балансу незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним на строк до 6 місяців.

Фундаментальну діагностику банкрутства здійснюють за допомогою загальноприйнятих коефіцієнтів фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності, розрахованих у фінансовому плані підприємства за балансовим листом (прогноз балансу активів і пасивів).

Крім розглянутих коефіцієнтів, які дозволяють встановити неплатоспроможність підприємства, існують й інші критерії, за якими можна прогнозувати потенційне банкрутство.

До таких критеріїв належать¹:

- незадовільна структура активів (майна) підприємства, яка виражається у зростанні частки важкореалізованих активів (сумнівній дебіторській заборгованості; запасів з тривалими термінами зберігання; готовій продукції, яка не має попиту у покупців);
- уповільнення обіговості оборотних активів і погіршення стану розрахунків з постачальниками, підрядчиками, покупцями та іншими партнерами;

¹Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб: Питер, 2005. – С. 255.

– скорочення періоду погашення кредиторської заборгованості під час уповільнення обіговості оборотних активів;

– тенденція до витіснення серед зобов'язань «дешевих» позикових коштів «дорожчими» та їх неефективне розміщення в активі балансу;

– наявність простроченої кредиторської заборгованості і збільшення її частки у складі короткострокових зобов'язань;

– значні суми непогашеної дебіторської заборгованості, що зараховується на збитки;

– тенденція випереджаючого зростання термінових зобов'язань порівняно зі зміною високоліквідних активів;

– різке падіння коефіцієнтів абсолютної, поточної та загальної ліквідності нижче рекомендованих значень;

– нераціональне розміщення грошових коштів підприємства, тобто фінансування довгострокових активів за рахунок короткострокових зобов'язань;

– наявність на балансі значних збитків, що збільшують фінансові ризики підприємства (коефіцієнт фінансового ризику більший 10% від загального обсягу капіталу підприємства);

– падіння вартості чистих активів нижче за статутний капітал, що спричиняє зниження обсягу останнього, а згодом і ліквідацію акціонерного товариства;

– систематичне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами і акціонерами (несвоєчасне повернення кредитів, виплати відсотків і дивідендів).

Результати експрес-діагностики і фундаментального фінансового аналізу повинні допомогти підприємству:

– усунути ознаки фінансової неспроможності;

– відновити платоспроможність у встановлені законодавством строки;

– забезпечити фінансову стійкість на тривалу перспективу;

– досягти необхідного рівня рентабельності активів, власного капіталу і продажів;

– забезпечити оптимальне співвідношення між позиковим і власним капіталом підприємства;

– проводити зважену дивідендну та інвестиційну політику.

Для нормалізації фінансово-економічного стану підприємства велике значення мають розробка системи фінансових планів з капіталу, доходи і видатки, а також внутрішній фінансовий контроль, що дозволяє оптимізувати надходження і використання фінансових ресурсів.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть формулу коефіцієнта відновлення платоспроможності при незадовільній структурі балансу.

2. Опишіть формулу коефіцієнта втрати платоспроможності при задовільній структурі балансу.

13.4. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ НЕСПРОМОЖНОСТІ (БАНКРУТСТВА) ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДАНИМИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Аналіз фінансової діяльності підприємства передбачає вивчення його стану з погляду короткострокової та довгострокової перспективи. Критеріями оцінки при короткостроковій перспективі є платоспроможність і ліквідність балансу, при довгостроковій перспективі – фінансова стійкість. Розглянемо показники платоспроможності і ліквідності на прикладі підприємства, що має ознаки неспроможності (банкрутства). Первинні дані для аналізу надано у табл. 13.3.

Таблиця 13.3

Основні показники балансу підприємства, що має ознаки неспроможності (банкрутства), млн грн

Показник	На початок року	На кінець року
1. Необоротні активи	88,8	103,5
2. Оборотні активи	74,4	51,3
3. Власний капітал, зокрема:	63,9	40,5
3.1. Статутний капітал	63,0	63,0
3.2. Непокритий збиток	–	(22,5)
4. Чисті активи (за окремим розрахунком)	63,9	40,5
5. Довгострокові зобов'язання	13,5	14,1
6. Поточні зобов'язання	85,8	100,2
7. Валюта балансу	163,2	154,8

Під час проведення експрес-діагностики підприємства для запобігання можливому банкрутству доцільно використовувати такі показники:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності ($k_{ПЛ}$):

$$k_{ПЛ} = \frac{\text{оборотні активи}}{\text{поточні зобов'язання}}. \quad (13.9)$$

Рекомендоване значення показника 2,0.

2. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($k_{ЗБК}$):

$$k_{ЗБК} = \frac{BK + ДО - НА}{ОА}, \quad (13.10)$$

де BK – власний капітал;
 $ДО$ – довгострокові зобов'язання;
 $НА$ – необоротні активи;
 $ОА$ – оборотні активи.

Рекомендоване значення показника 0,1 (або 10%).

3. Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності ($k_{ВП}$) характеризується відношенням розрахункового $k_{ПЛ}$ до його нормативного значення, що дорівнює 2. Розрахунковий $k_{ПЛ}$ визначають як суму його фактичного стану на кінець звітної періоду і зміни цього показника між кінцем і початком звітної періоду в перерахунку на певний період відновлення (втрати) платоспроможності (6 і 3 місяці):

$$k_{ВП}^{(6.міс.)} = \frac{k_{ПЛ}^K + \frac{6}{T}(k_{ПЛ}^K - k_{ПЛ}^П)}{k_{ПЛ}^{норм} = 2}, \quad (13.11)$$

де $k_{ВП}^{(6.міс.)}$ – коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності за період 6 місяців;

$k_{ПЛ}^K$ і $k_{ПЛ}^П$ – фактичне значення коефіцієнтів поточної ліквідності на кінець і початок звітної періоду;

$k_{ПЛ}^{норм}$ – нормативне значення коефіцієнта, що дорівнює 2;

T – розрахунковий період у місяцях.

Оцінимо платоспроможність підприємства за формулами (13.9 – 13.11).

За формулою 13.9 розраховуємо коефіцієнти поточної ліквідності на початок і кінець звітної періоду:

$$k_{ПЛ}^П = \frac{74,4}{85,8} = 0,87;$$

$$k_{ПЛ}^K = \frac{51,3}{100,2} = 0,51.$$

За формулою 13.10 розраховуємо коефіцієнт забезпеченості власними коштами на початок і кінець звітної періоду:

$$k_{ЗБК}^П = \frac{63,9 + 13,6 - 88,8}{74,4} = -0,152;$$

$$k_{ЗБК}^K = \frac{40,5 + 14,1 - 103,5}{51,3} = -0,953.$$

Аналіз отриманих даних свідчить про те, що відбулося значне зростання негативної величини $k_{ЗБК}$. Це свідчить про повну втрату підприємством своїх власних оборотних коштів.

За формулою 13.11 розрахуємо коефіцієнт відновлення (втра-ти) платоспроможності на період 6 міс.:

$$k_{БП}^{(6 \text{ міс.})} = \frac{-0,953 + \frac{6}{12}[-0,953 - (-0,152)]}{2,0} = -0,6768.$$

Проведений аналіз свідчить про те, що у найближчі 6 міс. підприємство не має реальної можливості відновити свою платоспроможність.

Для обґрунтування цього висновку проведемо детальніший аналіз показників фінансової стійкості – коефіцієнта фінансової незалежності, заборгованості і фінансування.

Коефіцієнт фінансової незалежності = власний капітал / валюта балансу:

на початок року: $63,9 / 163,2 = 0,39$;

на кінець року: $40,5 / 154,8 = 0,26$.

Рекомендоване значення цього коефіцієнта 0,51 (або 51,0%).

Коефіцієнт заборгованості = позиковий капітал / власний капітал:

на початок року: $99,3 / 63,9 = 1,55$;

на кінець року: $114,3 / 40,5 = 2,82$.

Рекомендоване значення цього коефіцієнта 0,67 (40% / 60%).

Коефіцієнт фінансування = власний капітал / позиковий капітал:

на початок року: $63,9 / 99,3 = 0,64$;

на кінець року: $40,5 / 114,3 = 0,35$.

Рекомендоване значення цього коефіцієнта 1,5 (60% / 40%).

Наведені критерії оцінки дозволяють зробити такі висновки:

1. За рахунок оптимізації складу витрат, що включаються у собівартість продукції, необхідно здійснювати зниження непокритого збитку звітного року.

2. У зв'язку з високою кредиторською заборгованістю, що має найбільшу питому вагу у загальних зобов'язаннях підприємства, необхідно в міру можливості її погашати.

3. Кредитори мають право вимагати від керівництва підприємства дострокового погашення або виконання зобов'язань і відшкодування ним збитків. У цьому випадку керівництву підприємства необхідно прийняти рішення щодо зниження величини ста-тутного капіталу до рівня чистих активів.

4. Для поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства вища організаційна структура має право надати йому фінансову підтримку.

Проте слід зазначити певний недолік кількісних методик прогнозування банкрутства. Це пов'язано з тим, що досить часто цифри бухгалтерської звітності не повністю відтворюють усі господарські процеси, що відбуваються на підприємстві.

Питання для самоконтролю

1. Які показники є критеріями оцінки фінансового стану підприємства при короткостроковій перспективі?

2. Які показники рекомендується використовувати під час проведення експрес-діагностики підприємства?

13.5. АНАЛІЗ ЗВ'ЯЗКУ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ДЕРЖАВИ ПЕРЕД НИМ

У випадку визнання структури балансу незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним здійснюється аналіз залежності встановленої неплатоспроможності підприємства від заборгованості держави перед ним.

Під *заборгованістю держави перед підприємством* розуміється невиконання у строк зобов'язання повноважного органу державної виконавчої влади України з оплати замовлення, розміщеного на підприємстві, від виконання якого воно не має права відмовитися.

Під час проведення аналізу використовуються такі матеріали:

– довідки, що містять відомості про структуру державної заборгованості перед підприємством (табл. 13.4);

– документи, які підтверджують наявність даної заборгованості (договори, розпорядження повноважних органів державної влади України).

Якщо у встановлений у запиті строк (але не пізніше двох тижнів від дня отримання запиту підприємством) вказані документи, оформлені належним чином, не подано, то залежність неплатоспроможності підприємства від заборгованості держави перед ним вважається невстановленою.

На підставі поданих документів за кожним з не виконаних у строк державних зобов'язань визначаються обсяги державної за-

Таблиця 13.4

Відомості про структуру державної заборгованості перед підприємством

№ з/п	Обсяг державної заборгованості за замовленням, тис. грн	Дата виникнення заборгованості	Дата закінчення заборгованості	Період заборгованості	Облікова ставка НБУ на момент виникнення заборгованості	Документи, що підтверджують наявність державної заборгованості перед підприємством

боргованості і строки їх виникнення. Датою виникнення заборгованості вважається дата оплати розміщеного державного замовлення, встановлена відповідним договором або розпорядчим актом повноважного органу державної виконавчої влади України. Якщо відсутня вказана дата, моментом виникнення державної заборгованості вважається дата закінчення виконання замовлення або відповідного документально оформленого етапу робіт на державне замовлення. Одержані дані заносять у табл. 13.4.

На підставі цих даних розраховують коефіцієнти поточної ліквідності підприємства, виходячи з припущення своєчасного погашення державної заборгованості перед підприємством. Обсяг кредиторської заборгованості підприємства коригується на величину, що дорівнює платежам з обслуговування заборгованості держави перед підприємством, а сума державної заборгованості віднімається із сумарних дебіторських і кредиторських заборгованостей підприємства під час розрахунку вказаного коефіцієнта.

Сума платежів з обслуговування заборгованості держави перед підприємством обчислюється з урахуванням обсягів і тривалості періоду заборгованості за кожним з не виконаних у строк державних зобов'язань:

$$Z = \sum_{i=1}^n P_i \cdot t_i \cdot S_i \div 100 \div 360, \quad (13.12)$$

де Z – сума платежів з обслуговування заборгованості держави перед підприємством;

P_i – обсяг державної заборгованості за i -м не виконаним у строк зобов'язанням держави;

t_i – період заборгованості з i -го не виконаного у строк зобов'язання держави;

S_i – річна облікова ставка НБУ на момент виникнення заборгованості;

n – кількість зобов'язань держави перед підприємством.

Оцінка поточної ліквідності здійснюється з припущення своєчасного погашення державної заборгованості підприємству і розраховується за скоригованою формулою:

$$k_{ПЛ} = \frac{ПА - \sum_{i=1}^n P_i}{ПЗ - \sum_{i=1}^n P_i}, \quad (13.13)$$

де $ПА$ – поточні активи;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Встановлена неплатоспроможність підприємства вважається безпосередньо пов'язаною із заборгованістю держави перед ним, якщо значення скоригованого коефіцієнта поточної ліквідності більше або дорівнює 2. Якщо коефіцієнт поточної ліквідності менший 2, то встановлена неплатоспроможність підприємства вважається не пов'язаною безпосередньо із заборгованістю держави перед ним.

Чинна методика оцінки банкрутства підприємства має певні недоліки:

1. *Недосконалість алгоритму розрахунку.* Коефіцієнт забезпеченості власними коштами повинен реально відображати структуру джерел формування оборотних коштів, тому необхідно у числівнику враховувати довгострокові пасиви, а також доходи майбутніх періодів, фонди споживання, резерви майбутніх видатків і платежів.

Коефіцієнт поточної ліквідності повинен також об'єктивно відображати ступінь платоспроможності підприємства. Для цього слід у числівнику враховувати активи, які реально мають достатній рівень ліквідності. До них на сьогоднішній день, крім окремих статей оборотних активів, можна віднести нерухомість, довгострокові фінансові вкладення. У знаменнику показника також необхідно провести коригування: врахувати можливі передчасні вимоги з погашення боргу, суму товарних кредитів і активів за продукцію з виробничим циклом більше року.

2. *Моментний характер розраховуваних показників.* Значення показників, одержаних у результаті розрахунків за даними ба-

лансу на початок і кінець аналізованого періоду, можуть істотно відрізнятись від значень показників усередині звітнього періоду.

3. *Наявність взаємозв'язку між показниками.* Зв'язок аналізованих показників в умовах повної або майже повної відсутності у більшості підприємств довгострокового боргу може бути представлена такою залежністю:

$$k_{ЗВК} = (k_{П} - 1) \div k_{П}. \quad (13.14)$$

Це означає, що коефіцієнт забезпеченості власними коштами не відображає жодних нових особливостей балансу підприємства, окрім тієї самої поточної ліквідності.

4. *Екстраполяційний характер відновлення (втрати) платоспроможності.* Передбачається, що в майбутньому буде враховано тенденції зміни показника поточної ліквідності аналізованого звітнього періоду. При цьому не береться до уваги можливість здійснення підприємством різних заходів для відновлення платоспроможності. Через це розрахунок даного коефіцієнта слід здійснювати, ґрунтуючись на прогнозній фінансовій звітності у вигляді частки від ділення прогнозованої величини коефіцієнта поточної ліквідності на нормативну.

5. *Неадекватність критичних значень показників реальної ситуації.* Із світової обліково-аналітичної практики взято нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності. При цьому не враховуються реальні ситуації, що складаються на вітчизняних підприємствах, які мають значний дефіцит власних оборотних коштів. Не враховано також галузеві особливості й тип виробництва господарюючого суб'єкта.

Через це більшість українських підприємств підпадає під визначення банкрутства. Це означає, що дані критерії не працюють в сучасних умовах господарювання, оскільки не виділяють реальних підприємств-банкрутів.

Питання для самоконтролю

1. Що означає «заборгованість держави перед підприємством»?
2. Які необхідно мати відомості про державну заборгованість перед підприємством?
3. Наведіть формулу суми платежів з обслуговування заборгованості держави перед підприємством.
4. Наведіть формулу оцінки поточної ліквідності за умови своєчасного погашення державної заборгованості підприємству.
5. Які недоліки чинної методики оцінки банкрутства підприємства?

13.6. МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ МОЖЛИВОГО БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

У світовій практиці для прогнозування стійкості роботи підприємства, вибору його фінансової політики, а також визначення ризику банкрутства використовуються різні економіко-математичні моделі.

Найбільш застосовувані методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства – Z -моделі, запропоновано відомим західним економістом Е. Альтманом.

Проведені дослідження показали, що певні комбінації відносних показників мають високу здатність характеризувати ймовірність швидкого банкрутства того чи іншого підприємства. На основі використання прийомів статистичного методу, названого аналізом множинних дискримінант (Multiple-discriminant analysis, MDA), було розраховано параметри кореляційної лінійної функції:

$$Z = EAnXn, \quad (13.15)$$

де Z – показник неплатоспроможності підприємства;

A – параметри, що показують ступінь впливу показників на ймовірність банкрутства;

X – показники (фактори впливу) діяльності підприємства.

Ця модель двофакторна. У розрахунках використовувалися і такі показники, як коефіцієнт покриття і коефіцієнт фінансової залежності. Для економіки США ця модель має такий вигляд:

$$Z = -0,877 - 1,0736k_{\Pi} + 0,0579k_{\Phi_3}, \quad (13.16)$$

де k_{Π} – коефіцієнт покриття + поточні активи / поточні зобов'язання;

k_{Φ_3} – коефіцієнт фінансової залежності = позикові кошти / загальна величина пасивів.

Досліджуючи функціонування різноманітних господарських систем, найчастіше обмежуються використанням простої функції.

Для підприємств, у яких $Z = 0$, ймовірність банкрутства дорівнює 50%. Якщо $Z < 0$, то ймовірність банкрутства менша 50% і далі знижується у міру зменшення Z . Якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства більша 50% і зростає із збільшенням Z .

Перевага даної моделі у її простоті та можливості застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство.

Проте очевидно, що прогнозування неплатоспроможності підприємства за допомогою двофакторної моделі не забезпечує

високої точності розрахунків, які характеризують ділову активність та ефективність функціонування підприємства. Необхідна складніша функція, залежна від більшої кількості змінних.

У західній практиці широко використовуються багатofакторні моделі Е. Альтмана. У 1968 р. було запропоновано п'ятифакторну модель прогнозування – так звану модель «Altman Z-score». Вона являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за звітний період (ф. 13.12), де n змінюється від 1 до 5.

П'ятифакторна модель має такий вигляд:

$$Z = 1,20 K_1 + 1,40 K_2 + 3,30 K_3 + 0,60 K_4 + 0,99 K_5, \quad (13.17)$$

де K_1 – K_5 розраховуються за такими алгоритмами:

K_1 – частка власних оборотних коштів в активах підприємства;

K_2 – нерозподілений прибуток у загальному обсязі активів (показує рентабельність активів, розраховану з використанням величини нерозподіленого прибутку);

K_3 – частка прибутку (до сплати процентів і податків) у загальному обсязі активів (характеризує рентабельність активів, розраховану з використанням показника балансового прибутку);

K_4 – ринкова вартість акціонерного капіталу у загальному обсязі боргових зобов'язань;

K_5 – виручка від реалізації у загальному обсязі активів (характеризує віддачу активів)².

Відповідні фінансові коефіцієнти K_1 – K_5 розраховуються за формулами:

$$K_1 = \frac{\text{чистий оборотний капітал}}{\text{обсяг активів}}; \quad (13.18)$$

$$K_2 = \frac{\text{нерозподілені прибутки}}{\text{обсяг активів}}; \quad (13.19)$$

$$K_3 = \frac{\text{операційний прибуток}}{\text{обсяг активів}}; \quad (13.20)$$

$$K_4 = \frac{\text{ринкова ціна акцій}}{\text{позикові кошти}}; \quad (13.21)$$

²Печюрене А.В. Аналитические процедуры в финансовом аудите: виды, цели, способы применения // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – №5. – С. 48.

$$K_5 = \frac{\text{чистий обсяг продажів}}{\text{обсяг активів}}. \quad (13.22)$$

Критичне значення індексу Z розраховане за даними статистичної вибірки і дорівнює 2,675. Залежно від Z прогнозується ймовірність банкрутства (у найближчі 2–3 роки): до 1,8 – дуже висока; від 1,8 до 2,7 – висока; від 2,8 до 2,9 – можлива; більша 3,0 – дуже низька. Точність прогнозу в цій моделі в горизонті одного року становить 90%, двох років – до 70 трьох років – до 50%, у цьому виявляється перевага такої моделі (табл. 13.5).

Таблиця 13.5

Ймовірність банкрутства за значеннями рахунку «Z» Альтмана

Рахунок «Z» Альтмана	Ймовірність банкрутства
Менше 1,8	Дуже висока
1,8–2,7 (2,675)	Висока
2,8 – 2,9	Можлива
3,0 і вище	Дуже низька

Недолік цієї моделі – в її використанні в основному для великих компаній, для яких можна отримати об'єктивну ринкову оцінку акціонерного капіталу.

Семифакторна модель, розроблена Е. Альтманом у 1977 р., дозволяє прогнозувати банкрутство на горизонті 5 років з точністю до 70% і включає такі показники: рентабельність активів; мінливість (динаміку) прибутку; коефіцієнт покриття процентів за кредитами; кумулятивну прибутковість; коефіцієнт покриття (ліквідності); коефіцієнт автономії; сукупні активи.

Перевага цієї моделі полягає у максимальній точності. Проте її застосування складнене через нестачу інформації (необхідні дані аналітичного обліку, яких немає у зовнішніх користувачів).

«Z-рахунок Альтмана» – не єдиний критерій визначення можливого банкрутства підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою застосовуються й інші моделі прогнозування банкрутства, які враховують вплив зовнішніх для підприємства факторів. Так, британський вчений Таффлер запропонував у 1977 р. чотирифакторну модель, під час розробки якої використовував такий підхід³.

Модель платоспроможності Таффлера відтворює точну картину фінансового стану компаній. Ця модель типова для аналізу

³Скоун Т. Управленческий учет / Пер. с англ.; под ред. Н.Д. Эришвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1977.

компаній, акції яких котируються на фондових біржах, і має такий вигляд:

$$Z = C_0 + C_1X_1 + C_2X_2 + C_3X_3 + C_4X_4, \quad (13.23)$$

де X_1 – операційний прибуток (*EBIT*) / поточні зобов'язання;

X_2 – поточні активи / загальна сума зобов'язань (13%);

X_3 – поточні зобов'язання / загальна сума активів (18%);

X_4 – відсутність інтервалу кредитування (16%) (проценти у дужках указують на пропорції моделі);

C_0, C_1, C_2, C_3 і C_4 – коефіцієнти;

X_1 – вимірює прибутковість;

X_2 – стан оборотного капіталу;

X_3 – рівень фінансового ризику;

X_4 – рівень ліквідності.

Західні вчені-економісти пропонують трансформувати Z -коефіцієнт в PAS -коефіцієнт (*Performance Analysis Score*) для посилення прогнозної ролі моделей. Він дозволяє відстежувати діяльність компанії у часі. Дослідження PAS -коефіцієнта вищого та нижчого за критичний рівень дає можливість визначити період зниження і підвищення ділової активності компанії. PAS -коефіцієнт – це відносний рівень діяльності підприємства, розрахований на базі її Z -коефіцієнта за певний період часу і виражений у процентах. Наприклад, PAS -коефіцієнт, що дорівнює 60%, свідчить про те, що діяльність компанії у задовільному стані. PAS -коефіцієнт, що дорівнює 15%, свідчить про те, що тільки 15% компаній у гіршому стані (негативна ситуація).

Абсолютну міру фінансового стану можна трансформувати у відносну міру фінансової діяльності після підрахунку Z -коефіцієнта для конкретної фірми. Іншими словами, якщо Z -коефіцієнт характеризує ризикову ситуацію для компанії, то PAS -коефіцієнт – історичну тенденцію і поточну діяльність з прогнозом на найближчу перспективу.

Наведений підхід є позитивним з погляду його здатності поєднувати ключові характеристики звіту про фінансові результати (форма 2) і бухгалтерського балансу (форма 1) в єдиному представницькому співвідношенні. Наприклад, компанія, що отримала великий прибуток, але слабка з позиції ліквідності балансу, може бути зіставлена з менш прибутковою фірмою, але баланс якої більш урівноважений з позиції його ліквідності. Таким чином, обчисливши PAS -коефіцієнт, можна оцінити фінансовий ризик, пов'язаний з цією компанією, і, відповідно, умови операцій (наприклад, можливість придбання її акцій).

В Україні вплив зовнішніх факторів, що визначають банкрутство, значно вище. Тому кількісні значення Z , що вказують на ймовірність банкрутства, відрізнятимуться від західних стандартів.

У табл. 13.6 наведено зарубіжні моделі прогнозування ймовірності банкрутства.

Таблиця 13.6

Зарубіжні моделі прогнозування ймовірності банкрутства

1. Двофакторна модель Е. Альтмана

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{\Pi} + 0,0579 \cdot K_K,$$

де K_{Π} – відношення суми оборотних коштів до суми поточних зобов'язань (коефіцієнт покриття);

K_K – відношення суми всіх зобов'язань до сукупного капіталу (коефіцієнт концентрації позикового капіталу).

Якщо $Z = 0$, то ймовірність банкрутства дорівнює 50%. Негативні значення свідчать про зменшення ймовірності банкрутства. Якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства перевищує 50% і підвищується при збільшенні Z .

2. П'ятифакторна модель Е. Альтмана (1966 р.)

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 0,99 \cdot X_5,$$

де X_1 – відношення робочого капіталу до суми активів (коефіцієнт мобільності активів);

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів (термін роботи фірми і сукупна прибутковість);

X_3 – відношення прибутку до виплати процентів і податків до суми активів (прибутковість майна);

X_4 – відношення власного капіталу до заборгованості (фінансова структура);

X_5 – відношення виручки від реалізації до суми активів (оборотність активів).

Ймовірність банкрутства при значенні Z : до 1,8 – дуже висока, від 1,81 до 2,7 – висока, від 2,8 до 2,9 – можлива, більше 3,0 – дуже низька.

3. П'ятифакторна модель Е. Альтмана (1983 р.)

$$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5.$$

Ті самі показники, що і в попередній моделі.

Якщо розраховане значення $Z < 1,23$, то підприємству у найближчі два-три роки загрожує банкрутство. Якщо розраховане значення $Z > 1,23$, то підприємство має стійкий фінансовий стан.

4. Модель Романа Ліса

$$Z = 0,63 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4,$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів (оборотність активів);

Продовження табл. 13.6

X_2 – відношення операційного прибутку до суми активів (поточна рентабельність активів);

X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів (рентабельність активів);

X_4 – відношення власного капіталу до позикового капіталу (структура капіталу).

Граничне значення $Z = 0,037$. Нижчий показник свідчить про високу загрозу банкрутства підприємства.

5. Модель Таффлера і Тішоу

$$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4,$$

де X_1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань (поточна рентабельність короткострокових зобов'язань);

X_2 – відношення оборотних актив до суми всіх зобов'язань (покриття оборотними коштами всіх зобов'язань);

X_3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (частка короткострокової заборгованості у валюті балансу);

X_4 – відношення виручки від реалізації до суми активів (оборотність активів).

Якщо величина $Z > 0,3$, то у підприємства непогані довгострокові перспективи, якщо у межах $0,2-0,3$ – банкрутство можливе, а якщо менша $0,2$, то банкрутство більш ніж ймовірне.

6. Модель Спрінгейта

$$Z = 1,03 \cdot A + 3,07 \cdot B + 0,66 \cdot C + 0,4 \cdot D,$$

де A – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів (коефіцієнт мобільності активів);

B – відношення прибутку до сплати податків і процентів до загальної вартості активів (рентабельність активів);

C – відношення прибутку до сплати податків до короткострокової заборгованості (рентабельність короткострокового позикового капіталу);

D – відношення обсягу продажів до загальної вартості активів (оборотність активів).

Якщо $Z < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом.

7. Універсальна функція дискримінанта

$$Z = 1,5 \cdot X_1 + 0,08 \cdot X_2 + 10 \cdot X_3 + 5 \cdot X_4 + 0,3 \cdot X_5 + 0,1 \cdot X_6,$$

де X_1 – відношення чистого грошового потоку до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань (структура капіталу);

X_3 – відношення прибутку до валюти балансу (рентабельність активів);

Продовження табл. 13.6

X_4 – відношення прибутку до виручки від реалізації (рентабельність виручки);

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки від реалізації (коефіцієнт закріплення виробничих запасів);

X_6 – відношення виручки від реалізації до валюти балансу (оборотність сукупного капіталу).

Якщо $Z > 2$, то підприємство є фінансово стійким. Якщо $1 < Z < 2$, то у підприємства порушена фінансова рівновага. Якщо $0 < Z < 1$, то підприємству загрожує банкрутство. Якщо $Z < 0$, підприємство є напівбанкротом.

8. Факторна модель діагностики банкрутства (Г.В. Савицька)

$$Z = 0,111 \cdot X_1 + 13,239 \cdot X_2 + 1,676 \cdot X_3 + 0,515 \cdot X_4 + 3,80 \cdot X_5,$$

де X_1 – питома вага власного оборотного капіталу у формуванні оборотних активів;

X_2 – співвідношення оборотного і основного капіталу;

X_3 – коефіцієнт оборотності сукупного капіталу;

X_4 – ;

X_5 – відношення виручки від реалізації до суми активів (оборотність активів).

Якщо величина $Z > 8$, то ймовірність банкрутства дуже низька. При значенні $Z < 8$ ймовірність банкрутства: від 8 до 5 – невелика; від 5 до 3 – середня; нижче 1 – стовідсоткова.

9. Рейтингове число Р.С. Сайфуліна і Г.Г. Кадикова для експрес-оцінки фінансового стану підприємства

$$Z = 2 \cdot K_3 + 0,1 \cdot K_{ПЛ} + 0,88 \cdot K_I + 0,45 \cdot K_M + K_{ПР},$$

де K_3 – коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K3b0,1$);

$K_{ПЛ}$ – коефіцієнт поточної ліквідності ($KTЛc2$);

K_I – інтенсивність обороту авансованого капіталу, що характеризує обсяг реалізованої продукції на 1 грн коштів, вкладених у діяльність підприємства ($KId2,5$);

K_M – коефіцієнт менеджменту, що характеризується відношенням прибутку від реалізації до величини виручки від реалізації ($KMe(n-1)/r$), де r – облікова ставка НБУ;

$K_{ПР}$ – рентабельність власного капіталу ($KПР g0,2$).

При повній відповідності значень фінансових коефіцієнтів мінімальним нормативним рівням рейтингове число дорівнює 1. Фінансовий стан підприємства з рейтинговим числом меншим 1 характеризується як незадовільне.

Продовження табл. 13.6

10. Показники діагностики платоспроможності Конона і Гольдера

$$Z = -0,16 \cdot K_1 - 0,22 \cdot K_2 + 0,87 \cdot K_3 + 0,10 \cdot K_4 - 0,24 \cdot K_5,$$

де K_1 – відношення суми дебіторської заборгованості і грошових коштів до валюти балансу;

K_2 – відношення постійного капіталу до валюти балансу;

K_3 – відношення фінансових витрат до виручки від реалізації;

K_4 – відношення витрат на персонал до доданої вартості;

K_5 – відношення валового прибутку до позикового капіталу.

Шкала оцінювання

Значення Z	Ймовірність отримання платежів
+0,210	100
+0,180	90
+0,002	80
-0,026	70
-0,068	50
-0,087	40
-0,107	30
-0,131	20
-0,164	10

11. Комплексний коефіцієнт банкрутства О.П. Зайцевої

$$Z_{КОМПЛ} = 0,25 \cdot K_{ЗБ} + 0,1 \cdot K_{К/Д} + 0,2 \cdot K_C + 0,25 \cdot K_{ЗБР} + 0,1 \cdot K_P + 0,1 \cdot K_3,$$

де $K_{ЗБ}$ – відношення чистого прибутку (збитку) до власного капіталу (коефіцієнт рентабельності (збитковості) підприємства;

$K_{К/Д}$ – коефіцієнт відношення кредиторської і дебіторської заборгованості;

K_C – коефіцієнт відношення поточних зобов'язань і найбільш ліквідних активів;

$K_{ЗБР}$ – відношення чистого прибутку (збитку) до обсягу реалізації продукції;

K_P – відношення позикового капіталу до власного капіталу;

K_3 – коефіцієнт завантаження активів.

Фактичний комплексний коефіцієнт банкрутства треба порівняти з нормативним розрахунком на мінімальних значеннях показників рекомендовано автором:

$K_{ЗБ} = 0$; $K_{К/Д} = 1$; $K_C = 7$; $K_{ЗБР} = 0$; $K_P = 0,7$ $K_3 =$ значенню K_3 у попередньому періоді. Якщо фактичний K_3 більший за нормативний, то ймовірність банкрутства велика, а якщо менший – низька.

Закінчення табл. 13.6

12. Модель Фулмера

$$Z = 5,528 \cdot K_1 + 0,212 \cdot K_2 + 0,073 \cdot K_3 + 1,270 \cdot K_4 - 0,120 \cdot K_5 + 2,335 \cdot K_6 + \\ + 0,5575 \cdot K_7 + 1,083 \cdot K_8 + 0,894 \cdot K_9 - 6,095,$$

де K_1 – відношення суми нерозподіленого прибутку попередніх років до суми активів;

K_2 – відношення обсягу реалізації до суми активів;

K_3 – відношення прибутку до оподаткування до суми активів;

K_4 – відношення грошового потоку до суми зобов'язань;

K_5 – відношення суми зобов'язань до суми активів;

K_6 – відношення поточних зобов'язань до суми активів;

K_7 – логарифм із суми матеріальних активів;

K_8 – відношення оборотних коштів до суми зобов'язань;

K_9 – логарифм з відношення прибутку до сплати відсотків і

оподаткування до суми %.

Якщо $Z > 0$, то банкрутство можливе.

13. Модель прогнозу ризику банкрутства, розроблена вченими Державної економічної академії (м. Іркутськ)

$$R = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4,$$

де K_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів;

K_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу;

K_3 – відношення виручки від реалізації до суми активів;

K_4 – відношення чистого прибутку до інтегральних витрат.

Якщо $R < 0$ – ймовірність банкрутства максимальна (90–100%);

якщо R у межах від 0 до 0,18 – висока (60–80%);

якщо R у межах від 0,18 до 0,32 – середня (35–50%);

якщо R у межах 0,32 до 0,42 – низька (15–20%);

якщо $R > 0,42$ – мінімальна (до 10%).

В аналітичному дослідженні та прогнозуванні використовуються й інші критерії ймовірності фінансової кризи на підприємстві. До них належать:

- істотні втрати в основній виробничій діяльності;
- підвищення собівартості продукції;
- зниження продуктивності праці;
- збільшення обсягу неліквідних оборотних коштів і наявність наднормативних запасів;
- неповне завантаження потужності, неритмічність виробництва;
- втрата клієнтів і покупців готової продукції, тобто несприятливі зміни у портфелі замовлень;

- перевищення критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості;
- надмірне використання короткострокових позикових коштів в ролі джерел фінансування довгострокових вкладень;
- частка позикових коштів, що стрімко збільшується до небезпечних меж у загальній сумі джерел коштів;
- хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами, акціонерами;
- неправильна реінвестиційна політика і т. д.

До негативних тенденцій в діяльності підприємства можуть призвести фактори макроекономічного характеру, наприклад: політична нестабільність у країні, де знаходиться підприємство, і в країнах постачальників сировини (споживачів продукції); нестабільність господарського і податкового законодавства, фінансового й валютного ринків; високий рівень інфляції; спад кон'юнктури в економіці в цілому.

Перевагами цих рекомендацій можна вважати системність, комплексний підхід до розуміння фінансового стану підприємства з точки зору можливого банкрутства, застосування підприємством будь-якої галузі без істотного коригування.

Труднощі використання цих рекомендацій полягають в такому: більш високий ступінь складності прийняття рішень в умовах багатокритеріальної задачі; суб'єктивність прогнозного рішення незалежно від числа критеріїв; інформативний характер розрахованих значень критеріїв; необхідність додаткової інформації тощо.

У разі надходження сигналів про ймовірність настання банкрутства підприємству слід розробити заходи для виходу з несприятливої ситуації. До них належать:

- впровадження нових, ефективних, ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- експорт конкурентоспроможної продукції;
- розробка нових видів продукції, які користуються попитом у покупців;
- проведення маркетингової кампанії;
- цінова конкуренція;
- ефективна організація збуту, висока якість обслуговування;
- зниження виробничих витрат;
- удосконалення управління на підприємстві.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть недоліки чинної методики оцінки банкрутства підприємства.

2. *Охарактеризуйте двофакторну модель Е. Альтмана.*
3. *Наведіть формулу n 'ятифакторної моделі Е. Альтмана.*
4. *Назвіть основні критерії ймовірності фінансової кризи на підприємстві.*
5. *Які фактори макроекономічного характеру можуть спричинити негативні тенденції у діяльності підприємства?*
6. *Назвіть основні заходи щодо виходу підприємства із стану банкрутства.*

13.7. МЕТОДИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливу роль в системі фінансового аналізу відіграє оцінка фінансово-господарської діяльності, що є узагальнюючим висновком про результати роботи підприємства і відображається у системі показників. Загальна оцінка діяльності проводиться на першому етапі комплексного фінансового аналізу, коли визначаються основні напрями аналітичної роботи, і на останньому етапі, коли підбиваються підсумки аналізу. Остаточна оцінка є важливим інформаційним джерелом для обґрунтування і прийняття фінансових рішень у конкретній ситуації.

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності і ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Він визначає його конкурентоспроможність і фінансовий потенціал, є гарантом ефективної роботи підприємства у сучасних умовах господарювання.

З метою оперативного визначення ступеня фінансової стійкості і оцінки підприємства як потенційного партнера у ділових відносинах проводиться його порівняльна рейтингова комплексна експрес-оцінка.

Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської діяльності підприємства і має такі особливості:

- пропонується система фінансових показників базується на даних публічної звітності підприємства, яка дозволяє контролювати зміну фінансового стану всім зацікавленим користувачам;
- початкові показники для рейтингової оцінки об'єднані у чотири групи (оцінка прибутковості, оцінка ефективності управління, оцінка ділової активності, оцінка ліквідності і ринкової стійкості);

– базою відліку для отримання рейтингової оцінки фінансового стану підприємства є найвищі результати з усієї сукупності порівнюваних об'єктів, що сформувалися у реальній ринковій конкуренції;

– висновки, зроблені на основі методики рейтингової оцінки фінансового стану підприємства, можуть істотно відрізнитися від аналітичних даних, оскільки використовувана у цій методиці система показників-коефіцієнтів характеризує економічні тенденції розвитку підприємства.

Коефіцієнти рейтингової оцінки повинні відповідати певним вимогам:

1. Окреслювати цілісну картину стійкості фінансового стану підприємства та бути максимально інформативними і несуперечливими.

2. Мати позитивну кореляцію, тобто зростання коефіцієнтів свідчить про покращання фінансового стану підприємства.

3. Усі показники повинні мати числові нормативи мінімально задовільного рівня або допускати коливання у певних межах.

4. Повинні визначатися на підставі даних публічної звітності.

5. Повинні надавати можливість проводити всебічну рейтингову оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства як у просторі, так і у часі.

На основі типової фінансової звітності обчислюються фінансові коефіцієнти для визначення рейтингу підприємства за формулою⁴:

$$R = \sum_{i=1}^L \frac{1}{L_i} \frac{K_i}{N_i}, \quad (13.24)$$

де L – число показників, використовуваних для рейтингової оцінки;

N_i – нормативна вимога для i -го коефіцієнта;

$1/L \cdot N_i$ – ваговий індекс i -го коефіцієнта.

Якщо значення фінансових коефіцієнтів K_i , K_L повністю відповідають їх нормативним мінімальним рівням, то рівень рейтингу підприємства буде дорівнювати 1, що відповідає рейтингу умовно-задовільного підприємства. Якщо фінансовий стан підприємства має рейтингову оцінку меншу 1, то воно характери-

⁴Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – С. 604.

зується як незадовільне. Динаміка показників рейтингової оцінки дає можливість отримати t оцінок за ряд порівнюваних періодів. Отриманий часовий ряд далі обробляється за правилами математичної статистики.

Для рейтингової оцінки рекомендується використовувати п'ять показників, що якнайповніше характеризують фінансовий стан підприємства.

Забезпеченість власними коштами. Цей показник характеризує наявність у підприємства власних оборотних коштів, необхідних для його фінансової стійкості, і визначається за формулою:

$$K_0 = (1П + \text{ряд.630}(\phi.1), \text{ряд.270}(\phi.1) - 1А) / ПА, \quad (13.25)$$

де 1А – підсумок розділу I активу балансу;

1П – підсумок розділу I пасиву балансу;

630 – рядок пасиву балансу «V. Доходи майбутніх періодів»;

270 – рядок активу балансу «III. Витрати майбутніх періодів»;

ПА – підсумок розділу II активу балансу. Нормативна вимога $K_0 \geq 0,1$.

Ліквідність (поточна) балансу (коефіцієнт покриття) або коефіцієнт поточної ліквідності – показує, в якому обсязі вся заборгованість за поточними зобов'язаннями може бути задоволена за рахунок поточних (оборотних) активів:

$$K_{ПЛ} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{ряд.260}(\phi.1)}{\text{ряд.620}(\phi.1)}. \quad H = 2,0. \quad (13.26)$$

Інтенсивність обороту авансованого капіталу характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на гривню коштів, вкладених у діяльність підприємства, і визначається за формулою:

$$K_I = \frac{\text{Чистий дохід}}{(\text{Активи}_{(\text{на поч. пер.})} + \text{Активи}_{(\text{на кін. пер.})}) / 2} \cdot \frac{365}{N} = \frac{\text{ряд.035}(\phi.2)}{\text{ряд.280}(\phi.1)_{(\text{серед. величина})}} \cdot \frac{365}{N}. \quad (13.27)$$

Нормативна вимога: $K_I \geq 2,5$.

Ефективність управління підприємством (коефіцієнт рентабельності продажів) характеризується співвідношенням величини прибутку від продажів і виручки від реалізації продукції (чистого доходу), і визначається за формулою:

$$K_{EVP} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} = \frac{\text{ряд.220}(\phi.2)}{\text{ряд.035}(\phi.2)}. \quad (13.28)$$

Нормативна вимога: $K_{EVP} \geq (r - 1) / r$, де r – облікова ставка НБУ.

Прибутковість (рентабельність) власного капіталу (коефіцієнт рентабельності власного капіталу) характеризує обсяг прибутку, що припадає на одну гривню власного капіталу, і визначається за формулою:

$$K_{РВК} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{(\text{Власний капітал}_{(\text{на поч. пер.})} + \text{Власний капітал}_{(\text{на кін. пер.})}) / 2} = \frac{\text{ряд.220}(\phi.2)}{\text{ряд.380}(\phi.1)}. \quad (13.29)$$

Нормативна вимога: $K_{РВК} \geq 0,2$.

Рейтингову експрес-оцінку фінансового стану підприємства наведено на рис. 13.1.

На основі наведених п'яти показників визначається рейтинг підприємства за формулою:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{ПЛ} + 0,08K_I + 0,45K_{EVP} + K_{РВК}. \quad (13.30)$$

Нормативне значення рейтингової оцінки – 1. Порівняння показників і рейтингової оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно розраховувати за ряд років, що дає можливість зробити висновки про ефективність (або неефективність) бізнесу. Зростання рейтингу свідчить про поліпшення фінансового стану підприємства, зниження – про погіршення.

До переваг наведеної методики можна віднести таке:

1. Запропонована методика базується на визначенні реальних фінансових коефіцієнтів, використовує багатовимірний підхід до оцінки фінансового стану і ділової активності підприємства.

2. Рейтингова оцінка фінансового стану підприємства здійснюється на основі даних публічної фінансової звітності підприємства.

3. Рейтингова оцінка є порівняльною і динамічною. Отриманий часовий ряд обробляється за правилами математичної статистики.

4. Для отримання рейтингової оцінки використовується алгоритм, що реалізує можливості математичної моделі порівняльної комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Питання для самоконтролю

1. *Що визначає фінансовий стан підприємства?*
2. *З якою метою проводиться порівняльна рейтингова комплексна експрес-оцінка діяльності підприємства?*
3. *Які особливості має підсумкова рейтингова оцінка?*
4. *Яким вимогам мають відповідати коефіцієнти рейтингової оцінки?*
5. *Назвіть показники рейтингової оцінки, що якнайповніше характеризують фінансовий стан підприємства.*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ

14.1. СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова діяльність підприємства в усіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати його господарської діяльності досить високий. Під ризиком розуміють ймовірність невідповідності реально отриманих результатів реалізованого рішення поставленим цілям.

У ринковій економіці різко посилюється фактор ризику, який впливає на діяльність підприємства. Ризики, що супроводжують фінансову діяльність підприємства, виділяються в особливу групу ризиків, котрі мають назву *фінансових ризиків*.

Фінансові ризики мають об'єктивну основу через невизначеність зовнішнього середовища стосовно підприємства. Зовнішнє середовище – це об'єктивні економічні, соціальні й політичні умови, в рамках яких підприємство провадить свою діяльність. Невизначеність зовнішнього середовища зумовлюється тим, що залежить від безлічі змінних, поведінку яких не завжди можна точно завбачити (пропозиції на товари, грошові кошти, фактори виробництва, багатоваріантність сфер застосування капіталів, різноманітність критеріїв найкращого інвестування коштів, обмеженість інформації тощо).

Економічні рішення в умовах невизначеності приймаються у межах так званої теорії прийняття рішень – аналітичного підходу до вибору якнайкращої дії (альтернативи) або послідовності дій. Залежно від рівня визначеності можливих результатів або наслідків різних дій, з якими стикається фінансовий менеджер, в теорії прийняття рішень розглядаються три типи моделей:

- вибір рішень в умовах визначеності, коли кожна дія незмінно призводить до деякого конкретного результату;
- вибір рішення за наявності ризику, коли кожна дія призводить до одного з безлічі можливих окремих результатів, при-

чому кожен з них має обчислювану або експертно оцінювану ймовірність появи;

– вибір рішень при невизначеності, коли та чи інша дія або декілька дій спричиняють безліч окремих результатів, але їх ймовірність абсолютно не відома або не має сенсу.

Фінансові ризики мають і суб'єктивні засади, бо завжди реалізуються через діяльність людини.

Таким чином, *фінансові ризики* – це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоотримання коштів порівняно з варіантом, який розрахований на раціональне використання ресурсів у даній сфері діяльності; по-друге, ймовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком. Виходячи з цього, фінансові ризики можна зарахувати до групи спекулятивних ризиків, які в результаті виникнення можуть спричинити і втрати, і виграші.

Фінансові ризики виникають в основному на ринках фінансових ресурсів. Вони характеризуються великою різноманітністю. З метою ефективного управління фінансовими ризиками їх можна класифікувати за такими ознаками:

– *за можливістю страхування* – страхований ризик і нестрахований ризик;

– *за рівнем фінансових втрат* – допустимий ризик, критичний ризик, катастрофічний ризик;

– *за сферою виникнення* – зовнішній ризик, внутрішній ризик;

– *за можливістю передбачення* – прогнозований ризик, не прогнозований ризик;

– *за тривалістю дії* – постійний ризик, тимчасовий ризик;

– *за можливими наслідками* – ризик, що викликає фінансові втрати; ризик, що призводить до втраченої вигоди; ризик, що спричиняє втрати або додаткові доходи;

– *за об'єктом виникнення* – ризик окремої фінансової операції, ризик різних видів фінансової діяльності, ризик фінансової діяльності підприємства в цілому;

– *за можливістю подальшої класифікації* – простий ризик, складний ризик.

Призначення аналізу ризику полягає в отриманні необхідних даних для прийняття рішень про доцільність участі в проєкті та оцінці наслідків. Послідовність проведення аналізу ризику наведено на рис. 14.1.

В умовах ринкової економіки можна виділити такі основні сфері ризику діяльності будь-якого підприємства:

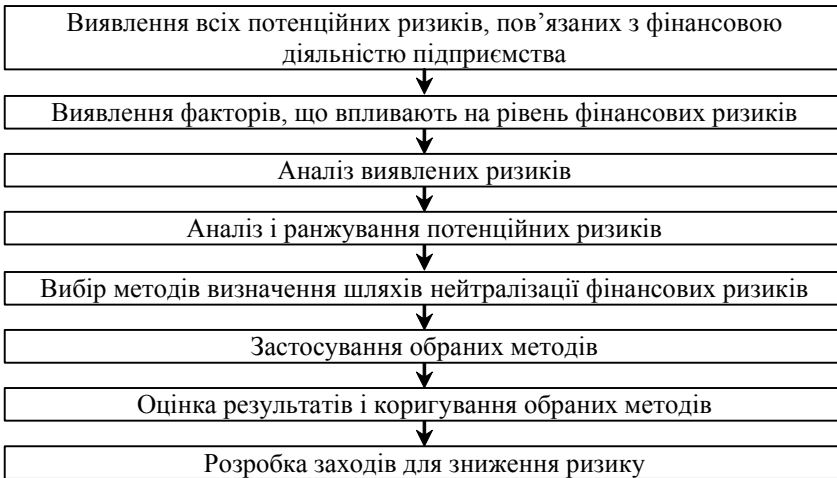


Рис. 14.1. Блок-схема аналізу ризику

Безризикова сфера. Під час здійсненні фінансових операцій підприємство нічим не ризикує, відсутні будь-які втрати, підприємство отримує, як мінімум, розрахунковий прибуток. Теоретично при виконанні проекту прибуток підприємства не обмежений.

Сфера мінімального ризику. У результаті діяльності підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку.

Сфера підвищеного ризику. Підприємство ризикує тим, що у гіршому випадку відбудеться покриття всіх витрат, а в кращому — отримає прибуток набагато менший від розрахункового. При такому варіанті можлива виробнича діяльність за рахунок короткострокових кредитів.

Сфера критичного ризику. Підприємство ризикує не тільки втратити прибуток, але й відшкодувати витрати за свій рахунок через недоотримання очікуваної виручки;

Сфера неприпустимого (катастрофічного) ризику. Діяльність підприємства призводить до банкрутства, втрати інвестицій.

Класифікацію фінансових ризиків можна також здійснити за видами (рис. 14.2).

Інфляційний ризик — вид фінансових ризиків, що полягає у можливості знецінення реальної вартості капіталу (у формі активів фірми), а також очікуваних доходів і прибутку підприємства від здійснення фінансових операцій або проведенні операцій у зв'язку із зростанням інфляції. Цей вид ризику має постійний характер і супроводжує всі фінансові операції підприєм-



Рис. 14.2. Основні види фінансових ризиків

ства в умовах інфляційної економіки. У період інфляції купівельна спроможність грошових коштів і вартість ресурсів підприємства значно знижуються. Джерелом ризику є непостійність темпів інфляції. Цей ризик необхідно враховувати при виборі інвестиційних проектів та оцінці ризику.

Під **податковим ризиком** розуміються ймовірність втрат, яких може зазнати підприємство в результаті кон'юнктурної зміни податкового законодавства або в результаті помилок, допущених підприємством при обчисленні податкових платежів. Податковий ризик належить одночасно до групи і зовнішніх, і внутрішніх фінансових ризиків.

Кредитний ризик виникає у фінансовій діяльності підприємства у разі надання йому торгового або банківського кредиту. Рівень кредитного ризику підвищується зі збільшенням суми кредиту і строку, на який він береться.

Депозитний ризик – ймовірність виникнення втрат у результаті неповернення депозитних вкладів підприємства в банках. Це досить рідкісний вид ризику і пов'язаний він переважно з неправильною оцінкою та невдалим вибором банку для здійснення депозитних операцій підприємства.

Валютний ризик – ризик отримання збитків у результаті несприятливих короткострокових або довгострокових коливань курсів валют на міжнародних фінансових ринках.

Інвестиційний ризик – ймовірність виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприєм-

ства. Відповідно до можливостей інвестиційної діяльності виділяють два основні види інвестиційного ризику: ризик фінансового інвестування (ризик на ринку цінних паперів) і ризик реального інвестування (проектні ризики).

Процентний ризик виникає через непередбачені зміни процентної ставки на фінансовому ринку. Він призводить до зміни витрат на виплату процентів або доходів на інвестиції, отже, до зміни ставки доходності на власний капітал та інвестований капітал порівняно з очікуваними ставками доходності. Причина виникнення процентного ризику у зміні кон'юнктури фінансового ринку під дією зовнішнього середовища – у зміні пропозиції вільних грошових ресурсів, у державному регулюванні економіки та інших факторів.

Бізнес-ризик – один з видів фінансових ризиків, характерних передусім для акціонерних товариств, полягає у неможливості для підприємства підтримати рівень доходу на акцію так, щоб він не знижувався.

Дослідження ризику доцільно проводити у такій послідовності:

- виявлення об'єктивних і суб'єктивних факторів, що впливають на конкретний вид ризику;
- аналіз виявлених факторів;
- оцінка конкретного виду ризику з фінансових позицій, що визначає або фінансову спроможність проекту, або його економічну доцільність;
- установлення допустимого рівня ризику;
- аналіз окремих операцій з обраного рівня ризику;
- розробка заходів щодо зниження ризику.

При аналізі ризику виявляються його джерела та причини. За джерелом виникнення розрізняють ризики: власне господарський і пов'язаний з особистістю людини. За причиною виникнення виділяють ризики, що є наслідком: невизначеності майбутнього, непередбачуваності поведінки партнера, браку інформації.

У всіх випадках ризик так чи інакше пов'язаний зі станом інформаційного забезпечення рішення.

Питання для самоконтролю

1. Які основні причини виникнення фінансових ризиків у процесі діяльності підприємства?
2. У чому полягають особливості фінансових ризиків?
3. Як можна класифікувати фінансові ризики підприємства?

4. Які основні сфери ризику виділяють у діяльності підприємства?
5. Наведіть основні види фінансових ризиків.
6. Як можна визначити валютний ризик?
7. Як можна класифікувати інвестиційний ризик?
8. В якій послідовності проводиться дослідження ризиків?

14.2. МЕТОДИ АНАЛІЗУ РИЗИКУ

У процесі управління фінансовими ризиками дуже важливо правильно визначити розмір можливих фінансових втрат, які можуть з'явитися під час реалізації ризикової події за окремими фінансовими ризиками. Розмір можливих фінансових втрат, як правило, визначається характером здійснюваних фінансових операцій і обсягом залучених для їх реалізації активів підприємства.

Для управління фінансовими ризиками необхідно провести аналіз факторів, які впливають на рівень ризиків підприємства, щоб виявити рівень керованості окремими їх видами. Усі фактори, що впливають на загальний рівень фінансових ризиків, поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 14.3).

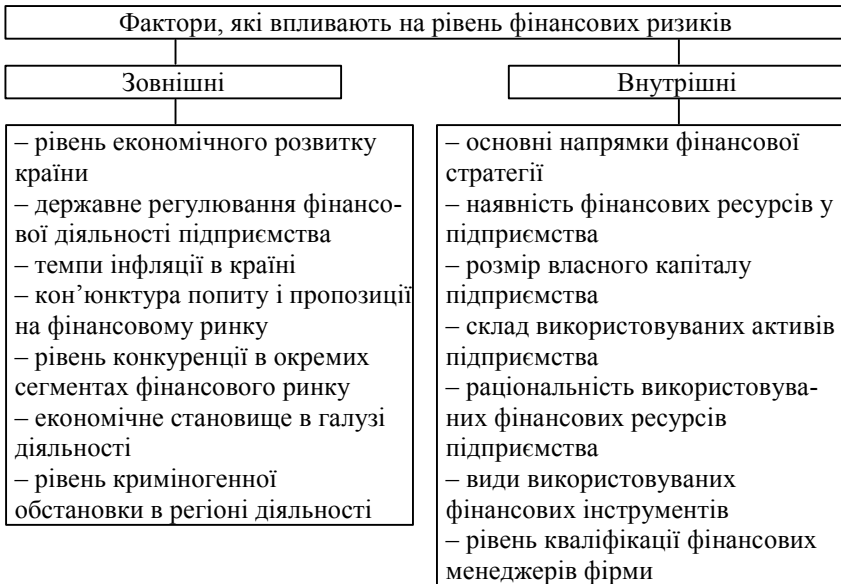


Рис. 14.3. Фактори, що впливають на рівень фінансових ризиків

На наступному етапі проводиться оцінка рівня ризиків, яка здійснюється на основі розрахунку ймовірності виникнення фінансового ризику.

В економіці розроблено широку систему методів оцінки ймовірності виникнення фінансових ризиків, однак найчастіше використовуються експертний, статистичний, розрахунково-аналітичний і аналоговий методи.

Метод експертних оцінок застосовується у випадку, якщо на підприємстві відсутня необхідна інформація для проведення розрахунків або порівнянь. Вказаний метод ґрунтується на опитуванні кваліфікованих фахівців у галузі фінансів і страхування з подальшою математичною обробкою в результаті проведеного опитування. Експертні методи оцінки широко використовуються при визначенні рівня ймовірності виникнення інфляційного, інвестиційного, валютного та деяких інших ризиків.

Статистичні методи застосовуються для оцінки ризику. Вони включають дисперсійний, регресійний і факторний аналіз. Суть статистичного методу полягає в тому, що вивчається статистика втрат і прибутків, які мали місце на аналізованому підприємстві. Встановлюється величина або частка тієї чи іншої економічної віддачі і складається прогноз на майбутнє. На основі даних роблять прогноз на майбутнє. У процесі застосування цього методу розраховують варіації, дисперсії і стандартне відхилення. Варіація відображає зміни (ступінь коливання) кількісної оцінки ознаки при переході від одного випадку (варіанта) до іншого.

Наприклад, зміну прибутковості активів і інвестицій можна визначити, підсумовуючи фактичні значення рентабельності (R_i) на відповідну ймовірність (P_i):

$$R_i = \sum_{i=1}^n R_i \cdot P_i. \quad (14.1)$$

Стандартне відхилення визначається як квадратний корінь із середньозваженої дисперсії (\sqrt{D}). Чим вищим буде отриманий результат, тим більш ризикованим є даний проект.

До переваг цього класу методів зараховують певну універсальність, до недоліків – необхідність мати велику базу даних, складність і неоднозначність одержаних висновків, певні труднощі при аналізі динамічних рядів і т. ін. З метою розрахунку ризиків господарської діяльності ці методи застосовуються досить рідко. Однак останнім часом певної популярності набув метод кластерного аналізу.

Розрахунково-аналітичні методи застосовуються найчастіше. Їхня перевага полягає в тому, що вони досить добре опрацьовані, прості для розуміння та оперують нескладними поняттями. До них належать: метод дисконтування, аналіз окупності витрат, аналіз беззбитковості виробництва, аналіз стійкості тощо.

Аналогові методи полягають у вишукуванні і використанні схожості, подібності явищ, предметів, систем, тобто нові ідеї та пропозиції виникають на основі зіставлення з іншими, більш чи менш аналогічними об'єктами. При цьому передбачається, що економічна система, в рамках якої реалізується проект, поводить себе аналогічним чином.

Питання для самоконтролю

1. Які фактори впливають на рівень фінансових ризиків?
2. Наведіть основні методи оцінки ймовірності фінансових ризиків.

14.3. ОЦІНКА РИЗИКУ І ДИВЕРСИФІКАЦІЯ

Диверсифікація являє собою один з найбільш ефективних шляхів нейтралізації фінансових ризиків. Диверсифікація дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків: кредитний, депозитний, інвестиційний, валютний. На рис. 14.4 подано такі форми диверсифікації:

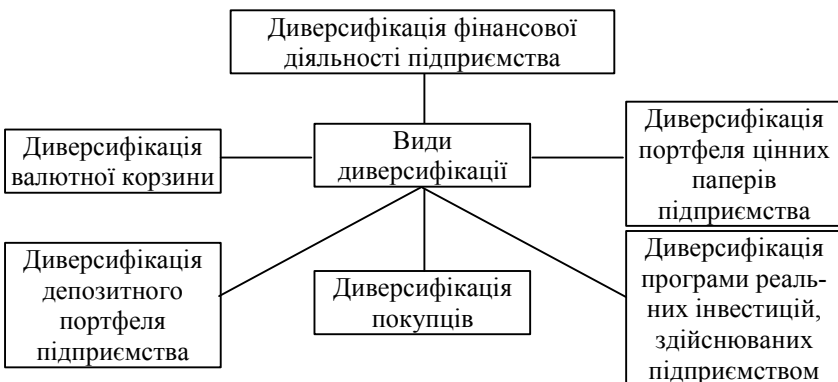


Рис. 14.4. Види диверсифікації, що використовуються для нейтралізації фінансових ризиків

– диверсифікація фінансової діяльності підприємства, яка передбачає використання альтернативних можливостей одержання доходу від різноманітних фінансових операцій, безпосередньо не пов'язаних одна з одною. Якщо в результаті непередбачуваних подій одна з фінансових операцій виявиться збитковою, інші операції будуть приносити прибуток;

– диверсифікація портфеля цінних паперів, яка дозволяє знижувати інвестиційні ризики, не зменшуючи при цьому рівень доходності інвестиційного портфеля;

– диверсифікація програми реального інвестування. У частині формування реального інвестиційного портфеля підприємствам рекомендується віддавати перевагу програмам реалізації декількох проектів відносно невеликої капіталомісткості перед програмами, які складаються з єдиного великого інвестиційного проекту;

– диверсифікація покупців продукції (робіт, послуг) підприємства спрямована на зниження кредитного ризику, що виникає при комерційному кредитуванні;

– диверсифікація депозитних вкладів підприємства, яка передбачає розміщення великих сум тимчасово вільних грошових коштів з метою отримання прибутку в декількох банках. Зазвичай умови розміщення грошових активів у різних банках істотно не відрізняються, тому при диверсифікації депозитних вкладів знижується рівень депозитного ризику, але рівень доходності депозитного портфеля при цьому не знижується;

– диверсифікація валютної корзини підприємства, яка передбачає вибір кількох видів валют у процесі здійснення підприємством зовнішньоекономічних операцій, що дає можливість мінімізувати валютні ризики;

– диверсифікація фінансового ринку, яка передбачає організацію роботи одночасно у декількох сегментах фінансового ринку. Невдача в одному з них може бути компенсована успіхами на інших.

Залежно від джерел ризику можна класифікувати як діловий і фінансовий. Знання джерел ризиків допомагає менеджерам та акціонерам підприємства визначити його ринкову вартість.

Діловий, або операційний ризик (operating risk) пов'язаний з розмахом коливань чистого доходу і руху коштів що супроводжують різні стратегії комерційної діяльності підприємства. Саме коливання доходу і становлять сутність ділового ризику. Причинами ділового ризику для акціонерів виступають невизначеність товарних і сировинних ринків, виробнича або комерційна діяльність підприємства.

Якщо єдиним джерелом фінансування підприємства виступає акціонерний капітал, то коливання доходів на інвестиції, прибутку на акцію (earnings per share – EPS) і норми доходності власного капіталу (return on equity – ROE) можуть бути використані для визначення ділового ризику.

При вивченні моделі оцінки доходності основних активів (capital asset pricing model – CAMP) необхідно враховувати основні параметри інвесторів і фондового ринку:

1. Інвестори намагаються уникати ризику.
2. Модель розрахована на конкретний період, оскільки передбачається, що інвестори намагаються максимізувати прибуток на кінець кожного періоду.
3. Поле ефективності для всіх інвесторів одне, у них однакове уявлення про доходність і ризикованість активів.
4. Портфелі та цінні папери мають середню доходність і однакове середньоквадратичне відхилення доходності.
5. Існують безризикові активи з доходністю R_f . За цією ставкою вони доступні кожному інвесторові.
6. Усі активи продаються на ринку. Обсяг кожного активу обмежений.

Модель оцінки доходності з урахуванням названих параметрів така:

$$E(R_i) = R_f + \beta_i [E(R_m) - R_f]^1, \quad (14.2)$$

де $E(R_i)$ – очікувана доходність активу i ;

R_f – доходність безризикового активу;

β_i – показник систематичного ризику («бета») для активу i ;

$E(R_m)$ – очікувана доходність ринкового портфеля.

Це рівняння дає можливість припустити, що систематичний ризик з активу (β_i) є єдиним достовірним показником ризику як для окремих активів, так і для портфелів. На рис. 14.5 зображено взаємозв'язок ризику і доходності для моделі оцінки. Цей графік називають *прямою ринку цінних паперів* (security market line – SML).

Підприємства-інвестори, які прагнуть до максимізації прибутку, будуть обирати такі можливості, які розташовані на прямій ринку капіталів, і тільки частину їх портфеля становитимуть активи із сукупного ринкового портфеля ризикованих активів.

Модель оцінки доходності активів (CAMP) передбачає, що сукупний ринковий портфель ризикованих активів не має аль-

¹Ченг Ф. Ди, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVII. – С. 175.

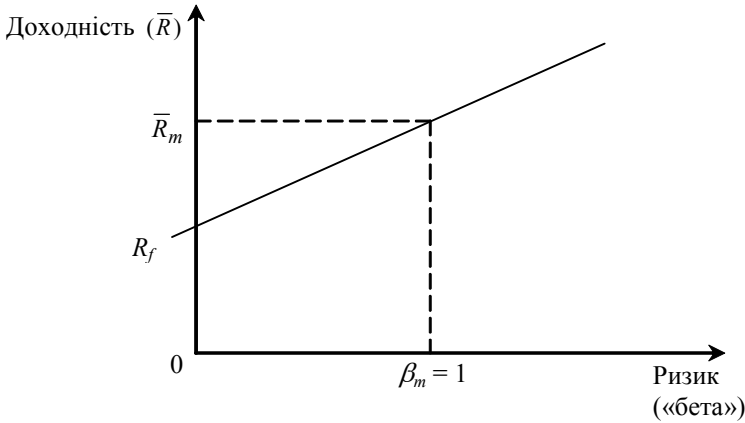


Рис. 14.5. Модель оцінки прибутковості основних активів (SML)

тернативи. Тому для вимірювання ризику щодо будь-якого активу використовується показник коваріації з ризиком сукупного ринкового портфеля. Спочатку для цього визначається коефіцієнт «бета» за такою формулою:

$$\beta_i = \frac{\text{cov}(R_i, R_m)}{\text{var}(R_m)} = \frac{r_{i,m} \sigma_i \sigma_m}{\sigma_m^2} = \frac{r_{i,m} \sigma_i}{\sigma_m}, \quad (14.3)$$

де σ_i — середньоквадратичне відхилення доходності активу i ;
 σ_m — середньоквадратичне відхилення ринкової ставки доходності;

$r_{i,m}$ — коефіцієнт кореляції R_i і R_m .

Якщо $r_{i,m} = 1$, тоді рівняння (14.1) зводиться до такого виду:

$$E(R_i) = R_f + \frac{\sigma_i}{\sigma_m} [E(R_m) - R_f]. \quad (14.4)$$

При цьому вважається, що маємо ефективний портфель, а якщо це окремий актив, то він має однакове співвідношення доходності і ризику, як і ринок в цілому.

Отже, модель прямої ринку капіталів можна відобразити такою формулою:

$$E(R_p) = R_f [E(R_m) - R_f] \frac{\sigma_p}{\sigma_m}, \quad (14.5)$$

де R_m — доходність ринкового портфеля M_p ;

R_p — доходність портфеля, що включає безризикові активи та портфель M_p ;

σ_i і σ_m – середньоквадратичне відхилення портфеля і ринку;
 E – оператор, що означає очікування.

Безризикові активи дають доходність R_f , ринковий портфель – середню доходність R_m і ризик σ_m . Портфель P – середню доходність R_p і ризик σ_p . Різницю між R_m і R_f називають *ринковою премією за ризик* (market risk premium).

Фінансовим називається ризик можливого непогашення заборгованості, внаслідок чого підприємство може виявитися банкрутом. *Фінансовий важіль* (financial leverage) збільшує прибутки і збитки, що отримуються за допомогою кредитів. Отже, існує взаємозв'язок фінансового ризику і фінансового важеля. Сила фінансового важеля визначається часткою короткострокових і довгострокових боргів у структурі капіталу підприємства. Співвідношення власних і позикових коштів є одним з показників фінансового ризику. На рис. 14.6 показано співвідношення сукупного ризику і фінансового важеля.

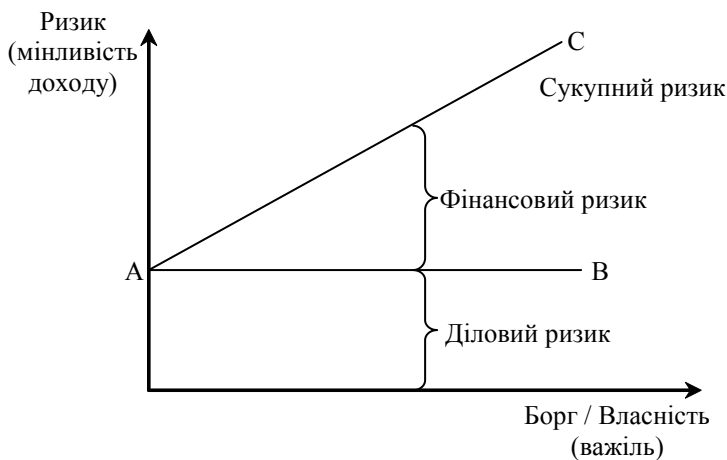


Рис. 14.6. Співвідношення сукупного ризику і фінансового важеля

З графіка випливає, що лінія АВ, яка показує величину ділового ризику, не пов'язана з фінансовим важелем. Лінія АС, навпаки, свідчить про наявність прямої залежності між фінансовим ризиком і фінансовим важелем. Сума ділового і фінансового ризику являє собою *сукупний ризик підприємства*.

У ринковій економіці необхідно враховувати і *політичний ризик* (political risk), пов'язаний з політичним кліматом та умовами господарювання. Особливо це стосується підприємств, за-

лучених до міжнародного бізнесу. Цей вид ризику входить до ділового ризику, який є компонентом сукупного ризику.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття диверсифікації.
2. Охарактеризуйте основні форми диверсифікації.
3. Які основні параметри необхідно враховувати при вивченні моделі оцінки доходності основних активів (САМР)?
4. опишіть формулу моделі прямої ринку капіталів.

14.4. МЕХАНІЗМИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

У процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємство повинно враховувати фактори, які впливають на рівень ризику, оцінювати ризики, виявляти пов'язані з ними можливі втрати. З цією метою необхідно розробляти найбільш прийнятні шляхи нейтралізації фінансових ризиків.

На рис. 14.7 наведено систему методів нейтралізації фінансових ризиків, які включають такі види:

1. **Ухилення від ризику.** Цей метод дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних з фінансовими ризиками, однак, з іншого боку, не дозволяє отримати прибуток, пов'язаний з ризикованою діяльністю. Крім того, ухилення від фінансового ризику може бути неможливим. Тому, як правило, даний спосіб застосовується лише до дуже серйозних і великих ризиків.

2. **Прийняття ризику на себе.** Основним завданням підприємства є пошук джерел необхідних ресурсів для покриття можли-



Рис. 14.7. Основні шляхи нейтралізації ризиків у діяльності підприємства

вих втрат. У цьому випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику.

3. Передача ризику здійснюється за певними напрямками: передача ризику шляхом укладання договору факторингу; передача ризику шляхом укладання договору поручительства; передача ризику постачальникам сировини і матеріалів; передача ризику шляхом висновку біржових угод.

4. Страхування фінансових ризиків передбачає обов'язки страховика зі страхових виплат у розмірі повної або часткової компенсації втрат доходів особи, на користь якої укладено договір страхування, викликаних такими подіями: зупинка виробництва або скорочення обсягу виробництва в результаті застережених у договорі подій; банкрутство; непередбачені витрати; невиконання договірних зобов'язань контрагентом застрахованої особи, що є кредитором операції; зазначені застрахованою особою судові витрати; інші події.

5. Об'єднання ризику. З метою мінімізації або нейтралізації фінансових ризиків підприємство має можливість зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення спільних проблем у ролі партнерів інші підприємства.

6. Диверсифікація – один з найважливіших шляхів нейтралізації фінансових ризиків, дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків: кредитний, депозитний, інвестиційний, валютний.

7. Хеджування у загальному вигляді визначається як страхування ціни товару від ризику (для продавця небажане падіння ціни, або невигідного для покупця – її збільшення) шляхом оформлення зустрічних валютних, комерційних, кредитних та інших вимог і зобов'язань. Залежно від виду використовуваних похідних цінних паперів виділяють відповідно кілька видів хеджування фінансових ризиків:

- хеджування з використанням опціонів;
- хеджування з використанням ф'ючерсних контрактів;
- хеджування з використанням операцій «своп».

Мінімізувати фінансові ризики підприємство може також шляхом встановлення і використання внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки програми здійснення певних фінансових операцій або фінансової діяльності підприємства в цілому.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть основні методи нейтралізації фінансових ризиків.
2. З чим пов'язане страхування фінансових ризиків?
3. Які шляхи нейтралізації фінансових ризиків?

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ І РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Важливе місце у системі комплексного фінансового аналізу займає оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства, яка є узагальнюючим підсумком щодо стану економіки підприємства або групи підприємств.

Фінансовий стан – найважливіша характеристика ділової активності, ефективності фінансово-господарської діяльності і надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал в ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності.

Стійкий стан підприємства є результатом грамотних рішень його управління, які враховують усю сукупність факторів, що впливають на результати фінансово-господарської діяльності.

В умовах ринкової економіки істотно зростає інтерес учасників економічних процесів до об'єктивної і достовірної інформації про фінансовий стан і ділову активність підприємства.

Методика комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану і ділової активності підприємства заснована на теорії і методиці фінансового аналізу підприємства в умовах ринкової економіки.

Підсумкова рейтингова оцінка підприємства враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської діяльності, бо при її проведенні використовуються показники, що характеризують виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів, стан і розміщення коштів, їх джерела та інші показники. Вибір і обґрунтування початкових показників ґрунтуються на теорії фінансів підприємства і виходять з мети оцінки та завдань, які ставлять перед собою суб'єкти господарювання, аналізуючи фінансово-економічний потенціал підприємства.

Методика комплексної рейтингової оцінки полягає у порівнянні системи показників, які характеризують фінансово-економічний стан підприємства, з умовним еталонним підприємством, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками.

Комплексна оцінка характеризується значенням конкретного показника, який синтезує певні сторони діяльності об'єкта дослідження, отриманого на основі математичної обробки системи окремих показників. Комплексна оцінка використовується у порівняльному аналізі для визначення рейтингу підприємств на підставі вибору найкращого з них.

Перевагою комплексної оцінки є можливість аналізу і порівняння результатів фінансово-господарської діяльності підприємств різних організаційно-правових форм і форм власності, які належать до різних галузей і сфер діяльності.

Суб'єкти ринкових відносин (власники, інвестори, банки, постачальники і покупці, страхові компанії тощо), зацікавлені в оцінці конкурентоспроможності і надійності своїх партнерів, як правило, використовують методи комплексної рейтингової оцінки.

Методика комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства включає такі етапи:

- збір і обробка аналітичної інформації за звітний період;
- вибір і обґрунтування системи показників, що використовуються для комплексної порівняльної рейтингової оцінки;
- розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;
- класифікація і ранжування підприємств за рейтингом.

Комплексна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства може проводитися на основі використання матричних моделей, за допомогою яких можна отримати єдиний інтегральний показник.

Результативною для розрахунків показників комплексної оцінки є матриця A :

$$A = \begin{cases} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1i}; \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2i}; \\ \dots & \dots & \dots & \dots; \\ a_{j1} & a_{j2} & \dots & a_{ji}; \end{cases}$$

де a_{ji} – стандартизовані показники фінансового стану j -го підприємства.

Для того, щоб побудувати матрицю A , необхідно скласти систему оцінних показників підприємства, до яких належать і коефіцієнти, які характеризують:

– фінансову стійкість (коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпеченості запасів, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами, коефіцієнт маневреності);

– платоспроможність і ліквідність (коефіцієнт абсолютної, швидкої і поточної ліквідності);

– коефіцієнти оборотності господарських коштів (коефіцієнт оборотності активів, запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості, майна тощо);

– рентабельності витрат, продажів, майна, власного капіталу;

– інші напрями фінансово-господарської діяльності підприємства.

Обов'язковою умовою даного методу є дотримання однакової спрямованості аналізованих показників, тобто динаміка цих показників повинна бути спрямована або на збільшення значення будь-якого окремого показника, або на його зниження. Якщо показники різноспрямовані, їх необхідно привести до однакової спрямованості шляхом введення обернених чисел. Наприклад, збільшення прибутку і собівартості спричиняє суперечливу оцінку, тому необхідно прийняти відповідні критерії оцінки: або економію собівартості, або величину, обернену собівартості ($1 / \text{собівартість}$).

Для комплексної рейтингової оцінки фінансового стану на основі матричної моделі використовуються методи сум, бальної оцінки і методи відстаней.

1. Метод сум. Підсумовуються всі значення обраних показників по кожному підприємству. Для отримання комплексної оцінки показників використовується така формула:

$$R_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (15.1)$$

де R_j – комплексна оцінка показників по кожному j -му підприємству;

a_i – значення показників ($i = 1..n$);

n – кількість показників;

j – порядковий номер підприємства.

За результатами оцінки ряду досліджуваних показників приймається рішення про краще підприємство.

Рейтинги підприємства визначаються на підставі ранжування показників комплексної оцінки в порядку зростання або убывання. Чим вищий показник комплексної оцінки, тим більш високий рейтинг підприємства.

Варіанти аналізу передбачають оцінку за різними окремими показниками, які можуть порівнюватися з плановими, еталонними значеннями показників за групою порівнюваних підприємств. Однак цей метод має певні недоліки, які пов'язані з можливими обмеженнями у виборі показників, що може спричинити завищену оцінку рейтингового коефіцієнта. Це відбувається тоді, коли низькі результати окремих показників перекриваються високими результатами окремих показників. Для дотримання об'єктивності аналізу необхідно виключити ті показники, які найбільшою мірою можуть впливати на кінцевий результат рейтингової оцінки.

У табл. 15.1 наведено результати комплексної оцінки за методом сум.

Таблиця 15.1

Рейтингова оцінки діяльності підприємств за методом сум

№ з/п	Показник	Номер підприємства				
		1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт автономії	0,58	0,52	0,46	0,34	0,62
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,10	0,12	0,14	0,07
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	0,50	0,54	0,40	0,78
4	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,06	1,11	1,05	0,98	1,29
5	Коефіцієнт маневреності	0,15	0,09	0,26	0,09	0,12
6	Рентабельність продукції	0,17	0,14	0,17	0,16	0,12
7	Рентабельність капіталу	0,15	0,08	0,04	0,14	0,19
	Результат оцінки	2,65	2,54	2,64	2,25	3,19
	Рейтинг	2	4	3	5	1

Як видно з табл. 15.1, підприємство № 5 має найвищі показники, що характеризують рівень загальної фінансової стійкості і поточної платоспроможності. Однак воно характеризується найнижчою рентабельністю продукції. Підприємство № 1 порівняно з попереднім підприємством має вищий показник рентабельності продукції (0,17/0,12), але нижчий рівень коефіцієнтів поточної ліквідності (1,06/1,29) і фінансової стійкості (0,46/0,62).

У результаті комплексної оцінки встановлено, що кращим підприємством за сумою усіх коефіцієнтів є підприємство № 5 (3,19), на другому місці – підприємство № 1 (2,65), на третьому – підприємство № 3 (2,64), на четвертому – підприємство № 2 (2,54), на п'ятому місці – підприємство № 4 (2,25).

2. Метод балів. Підсумовуються бали, які присвоюються кожному підприємству. Чим вище показник, тим нижче бал.

Для отримання комплексної оцінки показників використовується така формула:

$$R_j = \sum_{i=1}^n b_{ig}, \quad (15.2)$$

де R_j – комплексна оцінка показників по кожному j -му підприємству;

b_{ig} – бал, що привласнюється кожному значенню показника ($i = \overline{1..n}$);

n – кількість показників;

j – порядковий номер підприємства.

Чим нижче показник комплексної оцінки, тим вище рейтинг підприємства.

Для отримання комплексної оцінки результати фінансово-господарської діяльності підприємств (наведено у табл. 15.1), заносяться у табл. 15.2.

Таблиця 15.2

Рейтингова оцінка діяльності підприємств за методом балів

№ з/п	Показник	Номер підприємства				
		1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт автономії	2	3	4	5	1
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5	3	2	1	4
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	4	3	2	5	1
4	Коефіцієнт поточної ліквідності	3	2	4	5	1
5	Коефіцієнт маневреності	2	4	1	5	3
6	Рентабельність продукції	2	4	1	3	5
7	Рентабельність капіталу	2	4	5	3	1
	Результат оцінки	20	23	19	27	16
	Рейтинг	3	4	2	5	1

У наведеному прикладі оцінку проведено за п'ятибальною шкалою, що відповідає кількості підприємств. Кращим вважається мінімальний бал.

Результатом такої оцінки є те, що найменшу кількість балів отримало підприємство № 5, тобто воно має найвищий рейтинг (1-ше місце) порівняно з іншими підприємствами.

3. Метод відстаней. За цим методом визначається відстань від еталонної точки до конкретних значень оцінюваних підприємств.

Цим методом оцінюються найближчі значення показників оцінюваного підприємства до показників еталонного підприємства.

Цей метод передбачає поняття підприємства-еталону, в якого всі показники мають якнайкращі значення серед даної сукупності підприємств. За еталон можна приймати умовний об'єкт, показники якого відповідають нормативним значенням аналізованих коефіцієнтів. Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням комплексної оцінки.

Для кожного аналізованого підприємства визначається його рейтингова оцінка за формулою:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2}, \quad (15.3)$$

де x_{ij} – стандартизовані показники фінансового стану j -го підприємства, які визначаються шляхом співвідношення фактичних показників з еталонним за формулою:

$$x_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij}, \quad (15.4)$$

де $\max a_{ij}$ – еталонне значення показника.

Особливу увагу слід звертати на обґрунтованість відстаней між різними значеннями показників конкретного об'єкта дослідження і еталонного підприємства. Різні сфери діяльності неоднаково впливають на фінансовий стан і ефективність господарської діяльності. При цьому необхідно проводити комплексну оцінку з урахуванням вагових коефіцієнтів за формулою:

$$R_j = \sqrt{k_1(1 - x_{1j})^2 + k_2(1 - x_{2j})^2 + \dots + k_n(1 - x_{nj})^2}, \quad (15.5)$$

де k_1, k_n – вагові коефіцієнти показників, що визначаються шляхом експертних оцінок.

Для спрощеного варіанта розрахунку рейтингової оцінки можна використовувати таку формулу:

$$R_j = \sqrt{k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + \dots + k_n a_{nj}^2}. \quad (15.6)$$

Отримані підрадикальні суми розміщуються за порядком убування. Рейтингова оцінка у цьому випадку визначається за максимальним віддаленням від початку координат, а не за мінімальним відхиленням від еталонного підприємства. Найвищий рейтинг має підприємство з найбільшим сумарним результатом за всіма показниками.

Послідовність розрахунків рейтингової оцінки підприємств за методом відстаней здійснюється за таким алгоритмом:

1. Результати фінансово-господарської діяльності оформлюються у вигляді початкової матриці, де виділяються еталонні показники (табл. 15.3).

Таблиця 15.3

Матриця початкових даних

№ з/п	Показник	Номер підприємства				
		1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт автономії	0,58	0,52	0,46	0,34	0,62
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,10	0,12	0,14	0,07
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	0,50	0,54	0,40	0,78
4	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,06	1,11	1,05	0,98	1,29
5	Коефіцієнт маневреності	0,15	0,09	0,26	0,09	0,12
6	Рентабельність продукції	0,17	0,14	0,17	0,16	0,12
7	Рентабельність капіталу	0,15	0,08	0,04	0,14	0,19

2. Розраховуються стандартизовані коефіцієнти шляхом ділення кожного фактичного показника на еталонний коефіцієнт (табл. 15.4), при цьому еталонні значення показників дорівнюють одиниці.

Таблиця 15.4

Матриця стандартизованих коефіцієнтів

№ з/п	Показник	Номер підприємства				
		1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт автономії	0,935	0,839	0,742	0,548	1
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,428	0,714	0,857	1	0,500
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,615	0,641	0,692	0,513	1
4	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,822	0,860	0,814	0,760	1
5	Коефіцієнт маневреності	0,577	0,346	1	0,346	0,461
6	Рентабельність продукції	1	0,824	1	0,941	0,706
7	Рентабельність капіталу	0,789	0,421	0,210	0,737	1

3. Складається нова матриця, де для кожного підприємства розраховується відстань від коефіцієнта до еталонної точки (табл. 15.5). Підсумовуються значення по кожному підприємству.

Таблиця 15.5

Рейтингова оцінка досліджуваних підприємств і матриця відстаней

№ з/п	Показник	Номер підприємства				
		1	2	3	4	5
1	Коефіцієнт автономії	0,004	0,026	0,066	0,204	0
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,327	0,082	0,020	0	0,250
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,148	0,129	0,095	0,237	0
4	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,032	0,020	0,034	0,058	0
5	Коефіцієнт маневреності	0,179	0,428	0	0,428	0,291
6	Рентабельність продукції	0	0,031	0	0,003	0,086
7	Рентабельність капіталу	0,044	0,335	0,624	0,069	0
	Квадрат суми	0,734	1,051	0,839	0,999	0,627
	Квадрат оцінки	0,858	1,025	0,916	0,999	0,792
	Рейтинг	2	5	3	4	1

4. Ранжування підприємств проводиться у порядку убавання рейтингової оцінки. Підприємство з мінімальним значенням оцінки має найвищий рейтинг.

Розглянемо цю методику на прикладі матричного способу для визначення рейтингу аналізованих підприємств.

Для отримання еталонних показників використаємо дані табл. 15.1 і відзначимо у табл. 15.3 максимальні значення кожного окремого показника.

У нашому прикладі еталонне підприємство має таке значення показників: 0,62; 0,14; 0,78; 1,29; 0,26; 0,17; 0,19.

Складемо нову матрицю стандартизованих коефіцієнтів шляхом ділення значення фактичних показників на еталон.

Визначимо відстань від еталонного показника до конкретних значень показників оцінюваних об'єктів, а також суму відстаней по кожному підприємству для отримання рейтингової оцінки. Результати розрахунків наведено в табл. 15.5.

Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням порівняльної оцінки, отриманої за формулою 15.5. Для використання цього алгоритму на практиці кількість порівнюваних показників і підприємств не має жодних обмежень.

Запропонована методика рейтингової оцінки фінансового стану і ділової активності підприємства має певні переваги:

- запропонована методика базується на комплексному, багатовимірному підході до оцінки фінансового стану підприємства;
- рейтингова оцінка фінансового стану підприємства базується на підставі даних публічної звітності підприємств. Методика оперує найважливішими показниками фінансового стану, що використовуються на практиці у ринковій економіці;
- рейтингова оцінка є порівняльною і враховує реальні досягнення господарюючих суб'єктів;
- для отримання рейтингової оцінки використовується гнучкий обчислювальний алгоритм, що реалізує можливості математичного моделювання порівняльної комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств.

Питання для самоконтролю

- 1. У чому полягає методика комплексної рейтингової оцінки?*
- 2. Які етапи включає методика комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства?*
- 3. Які коефіцієнти входять до системи оцінних показників підприємства для побудови матриці A ?*
- 4. У чому полягає особливість методу сум, методу балів і методу відстаней?*
- 5. Охарактеризуйте послідовність розрахунків рейтингової оцінки підприємств за методом відстаней.*
- 6. Наведіть основні переваги методики рейтингової оцінки фінансового стану підприємств.*

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

АВАЛЬ (ВЕКСЕЛЬНЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО) – повна або часткова оплата векселя.

АВАНС – грошові кошти, що видаються в рахунок майбутнього встановленого платежу.

АГРЕГУВАННЯ – об'єднання окремих одиниць або даних в єдиний показник.

АГРЕГОВАНИЙ БАЛАНС – форма балансового звіту підприємства, зручна для проведення фінансового і управлінського аналізу.

АГРЕСИВНА СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ – стратегія фінансування, при якій довгострокові пасиви підприємства покривають необоротні (фіксовані) активи і постійний оборотний капітал (системну частину поточних активів). При цьому чистий оборотний капітал дорівнює мінімальній величині оборотних коштів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства, а змінний оборотний капітал (варіативна частина поточних активів) повністю покривається короткостроковою кредиторською заборгованістю.

АКТИВИ – капітал, яким володіє підприємство. Являють собою суму основного (необоротні активи) і оборотного капіталу підприємства.

АКТИВИ БАЛАНСУ містять відомості про розміщення капіталу, що є у розпорядженні підприємства, тобто про вкладення в конкретне майно і матеріальні цінності, про витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції і про залишки вільної грошової готівки. Кожному виду розміщеного капіталу відповідає окрема стаття балансу.

АКТИВИ ВИСОКОЛІКВІДНІ – сума короткострокових фінансових вкладень і коштів підприємства.

АКТИВИ ПОТОЧНІ – сума оборотного капіталу підприємства за винятком податку на додану вартість і дебіторської заборгованості, платежі з якої очікуються більше ніж через 12 місяців.

АКТИВНІ ОПЕРАЦІЇ – вкладення коштів підприємства в різні державні і корпоративні цінні папери.

АКЦЕПТ – підтвердження платника оплатити вексель.

АКЦИЗ – непрямий податок, що стягується з окремих товарів через їх високу прибутковість (тютюнова продукція, нафтопродукти) і монополію держави на їх виробництво (алкогольні напої).

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО – організаційно-правова форма комерційної організації, статутний капітал якої формується шляхом випуску акцій. Акціонерне товариство визнається юридичною особою і відповідає за зобов'язаннями в межах майна, що належить йому.

АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ – кошти, отримані акціонерним товариством від його власників (акціонерів). Акціонерний капітал включає статутний капітал, додатковий капітал і нерозподілений прибуток. Акціонерний капітал існує у формі звичайних і привілейованих акцій, причому останні можуть бути як конвертованими, так і неконвертованими.

АКЦІЯ ЗВИЧАЙНА – цінний папір, що дає її власнику (держателю) право голосу на зборах акціонерів, а також право на одержання дивіденду (після виплати дивідендів власникам привілейованих акцій).

АКЦІЯ ПРИВІЛЕЙОВАНА – цінний папір, що не дає її власникові право голосу на зборах акціонерів, але приносить доход у вигляді фіксованих дивідендів.

АЛОНЖ – додаткові аркуші до векселя, на яких робиться індосамент (передатний напис).

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА – політика компанії (фірми), що передбачає вибір відповідних методів амортизації довгострокових активів (метод лінійний, нелінійний, прискореної амортизації) сприяє зниженню бази оподаткування, прискореному формуванню власних інвестиційних ресурсів.

АМОРТИЗАЦІЯ – механізм погашення (перенесення на готову продукцію) вартості об'єктів основних виробничих фондів і нематеріальних активів.

АМОРТИЗАЦІЯ – являє собою поступове перенесення вартості основного капіталу на створювану продукцію протягом певного періоду часу з метою надання фінансової звітності. Амортизаційні відрахування, зазначені в податковій декларації підприємства, розглядаються як статті його витрат. Таким чином, амортизація знижує величину оподаткованого прибутку.

АНАЛІЗ – метод дослідження, що полягає в розгляді окремих сторін, властивостей, складових частин предмета аналізу.

АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ – аналіз результатів діяльності підприємства на підставі співвідношення величин випуску, прибутку і витрат, що дозволяє визначити рівні доходів і витрат при різній діловій активності підприємства.

АНАЛІЗ ВИТРАТ – аналіз величини, структури і динаміки витрат з метою виявлення шляхів їх можливого зниження і більш ефективного використання ресурсів підприємства.

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – аналіз можливості підприємства покрити свої фінансові зобов'язання.

АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ – визначення моментів і величин припливів і відтоків готівки підприємства.

АНДЕРРАЙТИНГ – 1) розміщення цінних паперів за публічною підпискою через посередників, функції яких звичайно виконують інвестиційні банки; 2) підписка на акції; 3) приймання нерухомості (майна, угод тощо) на страхування.

АНУЇТЕТ (annuity) – ряд рівних грошових платежів (виплат або надходжень), що відбуваються через рівні проміжки часу. У випадку звичайного ануїтету (ordinary annuity) грошовий потік починається наприкінці поточного періоду. Прикладом звичайного ануїтету є іпотека.

АНТИМОНОПОЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО – комплекс правових актів, спрямованих на підтримку конкурентного середовища в різних сферах підприємницької діяльності; протидія монополізму і несумлінній конкуренції.

АУДИТОР – співробітник аудиторської фірми, що контролює фінансову діяльність підприємств, а також дає висновок з річних бухгалтерських звітів і балансів перед їх публікацією.

АУКЦІОН – продаж майна юридичної або фізичної особи шляхом публічного торгу.

БАЗА РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ – показник, пропорційно якому непрямі витрати розподіляються за носіями витрат.

БАЛАНСОВА ВАРТІСТЬ – облікова вартість елемента активу, дорівнює його первісній вартості за винятком накопиченої амортизації.

БАНК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ – різновид комерційного банку, що спеціалізується на емісії цінних паперів та їх гарантованому розміщенні.

БАНК ІННОВАЦІЙНИЙ – різновид комерційного банку, ресурси якого використовуються для сприяння в розробці і впровадженні винаходів і нововведень, що дозволяють забезпечити виробництво високоефективних видів продукції, підвищення технічного рівня і конкурентоспроможності техніки, що випускається.

БАНК ІПОТЕЧНИЙ – різновид комерційного банку, що як правило, спеціалізується на видачі іпотечних позичок. Його особливістю є наявність служб, які здійснюють у випадку неплатоспроможності клієнта оцінку і продаж нерухомого майна, переданого в заставу під сплачувані відсотки.

БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ – кошти, що надаються банком у борг клієнту на певний термін під певні відсотки і для цільового використання.

БАНКРУТСТВО – нездатність підприємства або будь-якого іншого господарюючого суб'єкта задовольняти вимоги кредиторів з оплати продукції (робіт, послуг), включаючи неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над його майном.

БЕЗНАДІЙНИЙ БОРГ – сума простроченої дебіторської заборгованості, імовірність погашення якої з погляду підприємства мала.

БЕТА-КОЕФІЦІЄНТ АКЦІЇ – міра ринкового ризику акції, що показує мінливість доходності акції стосовно до доходності на ринку в середньому (доходності ринкового портфеля).

БЕТА-КОЕФІЦІЄНТ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – являє собою середньозважене значення бета-коефіцієнтів, включених у портфель активів.

БІЗНЕС-ПЛАН – опис способу дій у вигляді здійснення підприємницької діяльності, бізнес-операцій, угод і реалізації бізнесів-проектів. Бізнес-план містить опис цілей і завдань підприємницької операції, характеристики підприємницького продукту, коло споживачів товару, потреб, що він повинен задовольняти, тощо. Орієнтовна структура бізнес-плану включає виробничий план, план маркетингу, організаційний план, фінансовий план і оцінку ризику.

БІЗНЕС-ПРОЕКТ – загальна ідея здійснення підприємницької операції, що приносить вигоду у вигляді прибутку або дозволяє досягти інших поставлених цілей.

БІЗНЕС-РИЗИК – один з видів фінансових ризиків, характерних у першу чергу для акціонерних товариств, полягає в неможливості для підприємства підтримати рівень доходу на акцію на знижуваному рівні.

БІРЖА ФОНДОВА – організаційно оформлений, регулярно функціонуючий ринок купівлі-продажу цінних паперів.

БОНІФІКАЦІЯ – 1) надбавка до ціни товару, якість якого вище передбаченого договором стандарту; 2) повернення податків, стягнених з експортних товарів з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності.

БОНУСНІ ЗНИЖКИ – цінові знижки, що надаються значним оптовим покупцям (як правило, постійним клієнтам) не за окремою угодою, а за обумовлений обсяг обороту в рік.

БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ – єдина система показників, що відображають майновий і фінансовий стан економічного суб'єкта і результати його господарської діяльності, що складається на основі даних бухгалтерського обліку за наслідками звітного періоду і за станом на звітну дату за встановленими формами.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС – форма бухгалтерської звітності, що відображає стан господарських засобів підприємства і їх джерел в грошовій оцінці на певну дату. Складається з двох частин – активу і пасиву, підсумки яких повинні бути рівні.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК – вид діяльності в рамках однієї організації, який забезпечує її управлінський персонал інформацією для планування, власного управління і контролю за діяльністю організації. В основі інформаційної бази управлінського обліку – дані про витрати підприємства.

БЮДЖЕТ ПІДПРИЄМСТВА – фінансовий план підприємства, що включає грошові доходи і витрати, сплановані і детально розписані на певний період для досягнення поставлених цілей виробничо-господарської діяльності.

ВАЛЮТНИЙ КУРС – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни на певну дату.

ВАЛЮТНІ ТРАНСФЕРТИ – різновид зовнішньоекономічної угоди. Прикладом валютного трансферту може служити угода між українським партнером (підприємством) та іноземним (фірмою) про обмін гривні на валюту. У цьому випадку використовується наступний механізм трансферної угоди: на ім'я іноземної фірми відкривається гривневий рахунок в українському банку, а на ім'я українського партнера – валютний рахунок за кордоном. При цьому обумовлюється курс, за яким гривня обмінюється на валюту. Іноземна фірма використовує гривню зі свого рахунка на українському ринку, а українське підприємство – валюту зі свого рахунка за кордоном.

ВАРАНТ – цінний папір, що містить пільгове право на купівлю акцій емітента протягом певного (звичайно протягом декількох років) періоду за певною ціною.

ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ – ціна сукупних елементів капіталу, що становлять його структуру, з позиції доцільності їх формування за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел для продуктивного використання в господарській діяльності підприємства.

ВЕКСЕЛЬ – безумовне письмове боргове зобов'язання, видане однією стороною (векселедавцем) іншій стороні (векселедержателю).

ВЕКСЕЛЬ ПРОСТИЙ – нічим не обумовлене письмове боргове зобов'язання векселедавця (боржника) сплатити після настання терміну погашення грошову суму власнику векселя.

ВЕНЧУРНЕ ПІДПРИЄМСТВО – підприємство, виробничо-господарська діяльність якого характеризується високим ступенем ризику внаслідок виконання наукових досліджень та інженерних розробок в інноваційній сфері.

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ – фінансування бізнесу в інноваційній сфері акціями або іншими цінними паперами, конвертованими або в акції, або в опціони.

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ – капітал, фінансування якого здійснено акціями або іншими цінними паперами, конвертованими або в акції, або в опціони.

ВЕРТИКАЛЬНЕ ЗЛИТТЯ ПІДПРИЄМСТВ – форма реорганізації, при якій відбувається об'єднання підприємств, що мають однаковий напрямок виробничо-господарської діяльності.

ВЕРТИКАЛЬНИЙ (СТРУКТУРНИЙ) АНАЛІЗ БАЛАНСУ – визначення структури підсумкових фінансових показників підприємства з метою виявлення ступеня впливу кожної позиції бухгалтерської звітності (рядка бухгалтерського балансу) на фінансовий результат у цілому.

ВИРОБНИЦТВО «ТОЧНО В СТРОК» («Just in Time Manufacturing») – спосіб організації виробництва, що мінімізує запаси сировини, матеріалів і готової продукції підприємства.

ВИРОБНИЧИЙ ЛЕВЕРИДЖ – кількісно характеризується співвідношенням між постійними і змінними витратами в загальній собівартості і впливає на фінансові результати діяльності підприємства. У розрахунковій схемі він визначає ланцюжок показника «прибуток до вирахування відсотків і податків».

ВИТРАТИ – спосіб забезпечення виконання зобов'язань, зокрема договори позики.

ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ – витрати, які зроблені підприємством у даному звітному періоді, але підлягають урахуванню в собівартості продукції (робіт, послуг) у майбутніх періодах.

ВІД'ЄМНИЙ ГРОШОВИЙ ПОТІК (ВІДТІК ГРОШОВИХ КОШТІВ) – сукупність виплат грошових коштів організацією в процесі здійснення всіх видів її господарських операцій.

ВІДКЛАДЕНІ ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ – суми податку на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах відносно тимчасових різниць оподаткування.

ВІДСОТКИ ПРОСТІ – це відсотки, що виплачуються лише на результатну або основну суму капіталу, взяту або віддану у борг.

ВІДСОТКИ СКЛАДНІ – це відсотки, нараховані на вже виплачені відсотки, а також на основну суму, взяту (віддану) у борг.

ВІДСОТОК – це грошова плата, що стягується або виплачується за використання грошей.

ВІДТВОРЕННЯ – безперервно відновлюваний процес виробництва, що супроводжується кругообігом капіталу.

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ – власні фінансові ресурси підприємства, сформовані за рахунок первинного капіталу, наданого власником, інших внесків юридичних і фізичних осіб, резервів, накопичених підприємством. Спрямований на забезпечення потреби в основних і оборотних коштах підприємства.

ВЛАСНІ ОБОРОТНІ КОШТИ – різниця між величиною власного капіталу і сумою вкладень у фіксовані (необоротні) активи підприємства.

ГАРАНТІЙНЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, АБО ПОРУЧИТЕЛЬСТВО – форма забезпечення банківської позики.

ГЕНЕРАЛЬНИЙ (ЗАГАЛЬНИЙ) БЮДЖЕТ (КОШТОРИС) – фінансовий документ, що охоплює всю діяльність підприємства.

ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ (ЧАСОВИЙ) АНАЛІЗ БАЛАНСУ – порівняння кожної позиції бухгалтерського балансу з попереднім періодом діяльності з метою виявлення напрямків і закономірностей змін.

ГРОШОВИЙ ПОТІК ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – потік коштів, що утворюється в результаті реальних інвестицій підприємства. Визначається як чиста зміна постійних активів підприємства.

ГРОШОВИЙ ПОТІК ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ (ПОТОЧНОЇ) ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – це надходження від щоденної роботи підприємства. Рух грошей відображає операції, пов'язані з формуванням бухгалтерського і чистого прибутку. Додатний грошовий потік формує фінансову стійкість підприємства. Від'ємний грошовий потік за поточною діяльністю свідчить про нестачу грошових ресурсів навіть для простого відтворення.

ГРОШОВИЙ ПОТІК ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – потік коштів, що утворюється за рахунок залучення підприємством нових джерел фінансування (у першу чергу за рахунок емісії акцій), а також за рахунок збільшення кредитних (процентних) облігацій. При визначенні величини

грошового потоку від фінансової діяльності із загального потоку коштів, що утворюється за рахунок перелічених джерел, необхідно виключити виплачені підприємством дивіденди.

ГРОШОВИЙ ПОТІК ПІДПРИЄМСТВА – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих його господарською діяльністю.

ГРОШОВІ ПОТОКИ ВІД АКТИВІВ – включають три компоненти: грошові потоки від поточної (операційної) діяльності; грошові потоки від інвестиційної діяльності; грошові потоки від фінансової діяльності.

ГУДВІЛ – частина нематеріальних активів підприємства, що залежить від позитивного іміджу, наявності стабільних ділових зв'язків, популярності фірмового найменування і фірмової марки.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ – сума рахунків до отримання; форма тимчасового вилучення коштів з обороту підприємства, що виникло в результаті постачання товарів, робіт або послуг в кредит.

ДЕВАЛЬВАЦІЯ – проведене державою законодавче зменшення металевого змісту грошової одиниці або зниження курсу валюти будь-якої країни стосовно до курсу іншої країни шляхом зміни золотого паритету.

ДЕМПІНГ – штучне зниження цін на товари (роботи, послуги) з метою усунення конкурентів на ринку. В антимонопольному законодавстві демпінг розглядається як монополістична практика і несумлінна конкуренція, тому він вважається протизаконним.

ДЕПОЗИТ – грошові кошти або цінні папери, віддані на зберігання в банк, фінансово-кредитні інститути, внесок під оплату мита, зборів, податків тощо.

ДЕПОЗИТНИЙ СЕРТИФІКАТ БАНКУ – цінний папір, що засвідчує внесок юридичної особи в банк і права вкладника на одержання після закінчення встановленого терміну суми внеску і відсотків за внеском.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ – законодавчо оформлена система зовнішньої дії на підприємство.

ДЕФЛЯЦІЯ – процес, зворотний інфляції; виражається в подорожчанні грошей і збільшенні їхньої покупної здатності щодо товарів і послуг, а також підвищенні курсу національної валюти стосовно до курсів іноземних валют.

ДИВЕРСИФІКОВАНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ) ПІДПРИЄМСТВА – перехід від виробничої структури,

що базується на виробництві одного продукту, до багатопрофільного виробництва з широкою номенклатурою продукції, що випускається.

ДИВІДЕНД – доход, виплачуваний власникам акцій з прибутку акціонерного товариства за підсумками господарської діяльності після сплати податків. Величина дивідендів устанавлюється на підставі рішення загальних зборів акціонерів, впливає на ліквідність акцій.

ДИВІДЕНДНА СТРАТЕГІЯ – політика підприємства у сфері використання прибутку. Формується радою директорів залежно від цілей підприємства і визначає, яка частка прибутку виплачується акціонерам у вигляді дивідендів, а яка залишається в підприємства у вигляді нерозподіленого прибутку і реінвестується у виробничо-господарську діяльність.

ДИЗАЖІО – відхилення у бік зменшення ринкового курсу грошових знаків, векселів та інших цінних паперів від їхнього номінального курсу.

ДИЛЕР – біржовий посередник у торговельних угодах з цінними паперами, здійснюваних від свого імені і за свій рахунок.

ДИРЕКТ-КОСТИНГ – один з варіантів калькуляції неповної собівартості, при якій в собівартість включаються лише змінні витрати.

ДИСКОНТНА СТАВКА – ставка відсотка, за якою майбутня вартість грошей приводиться до справжньої їх вартості, тобто за якою здійснюється процес дисконтування.

ДИСКОНТУВАННЯ – визначення поточного еквівалента коштів, очікуваних до одержання у певний момент часу.

ДИСТРИБ'ЮТОР – незалежний оптовий посередник, що здійснює діяльність із закупівлі продукції з метою її продажу різним фірмам і магазинам, а також підприємствам для кінцевого споживання. Дистриб'ютор також надає послуги зі збуту продукції і підготовки її до споживання.

ДИФЕРЕНЦІАЛ ФІНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖУ – показує зміни у співвідношенні коефіцієнта валової рентабельності активів підприємства і середнього розміру відсотків за кредит.

ДОВГОСТРОКОВІ АКТИВИ – матеріальні і нематеріальні активи підприємства з терміном служби (періодом використання) більш одного року. До довгострокових активів відносять основні засоби, незавершені капітальні вкладення, довгострокові фінансові вкладення і інші аналогічні активи.

ДОВГОСТРОКОВІ ФІНАНСОВІ ВКЛАДЕННЯ – фінансові вкладення, розраховані на тривалий період часу (понад 1 рік), в

статутні капітали підприємств і комерційних організацій, довгострокові позики.

ДОВГОСТРОКОВІ ФІНАНСОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ – до них належать всі форми функціонуючого на підприємстві позикового капіталу з терміном його використання більше одного року. Основними формами цих зобов'язань є довгострокові кредити банків і довгострокові позикові кошти, термін погашення яких ще не настав або не погашені в передбачений термін.

ДОДАТКОВИЙ КАПІТАЛ – як джерело коштів підприємства утворюється, як правило, у результаті переоцінки основних засобів та інших матеріальних цінностей. Нормативними документами забороняється використовувати його на цілі споживання.

ДОДАТНИЙ ГРОШОВИЙ ПОТІК (ПРИПЛИВ ГРОШОВИХ КОШТІВ) – сукупність надходжень грошових коштів на підприємство від всіх видів господарських операцій.

ДОХОДНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ – порівняльна величина, що характеризує відношення отриманого доходу до базового показника.

ДРОБЛЕННЯ АКЦІЙ – збільшення кількості акцій за допомогою зменшення їхнього номіналу.

ЕККАУНТИНГ – сфера діяльності підприємства, пов'язана із збором, обробкою, класифікацією, аналізом і оформленням різних видів фінансової інформації.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ – відносний показник, що характеризує співвідношення між результатами і витратами, здійсненими для досягнення цих результатів.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ – абсолютний показник, що характеризує результат діяльності в грошовій оцінці. Він може виражатися в додатковій сумі продажів, валового або чистого доходу, чистого прибутку, грошового потоку.

ЕМІСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ – діяльність, пов'язана з організацією обігу і вилученням з обігу цінних паперів.

ЕМІСІЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – випуск в обіг цінних паперів: акцій, облігацій, інших боргових зобов'язань, здійснюваний підприємствами і фінансово-кредитними установами з метою залучення фінансових ресурсів.

ЕФЕКТ МАСШТАБУ – витратні переваги великомасштабного виробництва, що знижують витрати на одиницю продукції порівняно з витратами при іншій організації виробництва. Ефект масштабу може бути відсутній, коли розмір ринку недостатній для реалізації обсягів виробництва, досяжних при повному завантаженні потужностей або коли ринок вимагає швидкого впро-

вадження змін і гнучкості виробництва. У цих випадках ефект масштабу може виявитися негативним.

ЕФЕКТ ОПЕРАЦІЙНОГО (ВИРОБНИЧОГО) ВАЖЕЛЯ – ефект, що полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) породжує більш сильну зміну прибутку підприємства.

ЕФЕКТ ФІНАНСОВОГО ВАЖЕЛЯ – можливе збільшення до рентабельності власних коштів підприємства, одержуване завдяки використанню позикових коштів, незважаючи на платність останніх. Ефект фінансового важеля розраховується як добуток диференціала (являє собою різницю між економічною рентабельністю активів і середньою розрахунковою ставкою відсотка з позикових коштів) і плеча важеля, що є співвідношенням між позиковими і власними коштами і характеризує силу впливу.

ЕФЕКТ ФІНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖУ – відображає рівень додатково генерованого прибутку на власний капітал при використанні позикових коштів.

ЕФЕКТИВНА РІЧНА ПРОЦЕНТНА СТАВКА (effective annual rate) – дійсна процентна ставка за кредитом або ощадним рахунком, що враховує нарахування складних відсотків, еквівалентна процентній ставці з періодом виплати один раз у рік.

ЕФЕКТИВНИЙ ПОРТФЕЛЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – портфель цінних паперів, що забезпечує найбільшу доходність при заданому рівні ризику або найменший ризик при заданій нормі прибутку.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТУ – товарно-матеріальні цінності, нерухомість, цінні папери, витрати виробництва і майбутній випуск продукції, службовці для кредитора заставою повного і своєчасного повернення боржником отриманої позики і сплати відсотків.

ЗАГАЛЬНИЙ КАПІТАЛ (ВКЛАДЕНИЙ КАПІТАЛ) – загальна сума господарських коштів підприємства на певну дату, що дорівнює підсумку (валюти) балансу.

ЗАЛИШКОВА ВАРТІСТЬ ОСНОВНИХ ФОНДІВ – вартість основних фондів з урахуванням нарахованої амортизації, обумовлена як різниця первісної вартості і амортизації, нарахованої за період експлуатації.

ЗАПАС ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ – відношення різниці між поточним обсягом реалізації (продажів) продукції підприємства і обсягом реалізації (продажів) цієї продукції в точці беззбитковості до поточного обсягу реалізації (продажів) продукції, виражене у відсотках.

ЗАСТАВА – спосіб забезпечення зобов’язання, при якому кредитор (заставодержатель) здобуває право у випадку невиконання боржником своїх фінансових зобов’язань вимагати їх погашення за рахунок заставленого майна.

ЗМІННІ ВИТРАТИ – витрати в структурі собівартості продукції (робіт і послуг) підприємства, що прямо пропорційно залежать від обсягів виробництва (продажів), наприклад, витрати на сировину і матеріали, заробітну плату основних працівників в умовах підрядної системи оплати праці.

ЗНИЖКИ – зменшення цін на товари. Розрізняють знижки бонусні, сезонні, спеціальні та ін.

ІНВЕСТИЦІЇ – це вкладення капіталу з метою його наступного зростання.

ІНВЕСТИЦІЇ РЕАЛЬНІ – вкладення грошей та інших видів майнових і інтелектуальних цінностей в основний капітал і товарно-матеріальні запаси підприємства.

ІНВЕСТИЦІЇ ФІНАНСОВІ – вкладення грошей та інших видів майнових і інтелектуальних цінностей в акції, облігації та інші цінні папери.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ – вкладення інвестицій і здійснення практичних дій з метою одержання прибутку і (або) досягнення іншого корисного ефекту.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТИТУТ – юридична або фізична особа, що здійснює діяльність з цінними паперами як виключно, що не допускає поєднання з іншими видами діяльності.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ – специфічний вид кредитування, що являє собою відстрочку податкових платежів.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ – обґрунтування економічної доцільності, обсягу і термінів здійснення капітальних вкладень, у тому числі необхідна проектно-кошторисна документація, розроблена відповідно до законодавства України і затверджених у встановленому порядку стандартів (норм і правил), а також опис практичних дій щодо здійснення інвестицій.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ – фінансові інститути, учасники ринку цінних паперів, що здійснюють емісію власних акцій і інвестиції в цінні папери інших емітентів, торгівлю цінними паперами, володіють інвестиційними цінними паперами.

ІНВЕСТОР – юридична або фізична особа, що приймає рішення і здійснює прямі і (або) портфельні вкладення власних, позикових або залучених майнових або інтелектуальних цінностей в інвестиційний проект.

ІНДОСАМЕНТ – передатний напис на векселі.

ІНДОСАНТ (ІНДОСАТОР) – особа, що передає вексель.

ІНДОСАТ – особа, що приймає вексель за індосаментом (або одержує гроші, платіж).

ІНДОСУВАННЯ – передача простого і переказного векселів за індосаментом.

ІНЖИНІРИНГ – форма постачання комплекту супутніх товарів та інженерно-консультаційних послуг (знань, технологій, досвіду тощо) при створенні об'єктів матеріальної та інтелектуальної власності.

ІНКАСАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ – одержання підприємством коштів від боржників (дебіторів), яким було надано товарний кредит.

ІНКАСОВИЙ ФЛОУТ – проміжок часу між відправкою клієнтом платіжного доручення поштою і моментом, коли грошові кошти за даним платежем стають доступними для підприємства.

ІННОВАЦІЯ – інвестиція в новації, включаючи вкладення коштів у розробку нової техніки, технології, наукові дослідження.

ІНФЛЯЦІЯ – знецінення паперових грошей і безготівкових коштів. Виникає внаслідок переповнення каналів обігу паперовими грошима понад потребу в них і надмірності попиту. Результатом знецінювання грошей є падіння їхньої купівельної спроможності щодо суми цін на товари і послуги.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ – процес цілеспрямованого неперервного добору відповідних показників, необхідних для обліку, аналізу, планування, контролю й ефективного управління при прийнятті управлінських рішень за всіма напрямками фінансової діяльності підприємства.

ІПОТЕКА – застава нерухомості (землі, будинків та інших споруд).

ІПОТЕЧНИЙ КРЕДИТ – кредит під заставу нерухомості (підприємства, будови, будівлі, споруди і інших об'єктів) в забезпечення зобов'язань.

КАДАСТР – опис і оцінка об'єктів, що підлягають оподатковуванню.

КАЛЬКУЛЯЦІЯ – розрахунок собівартості одиниці продукції (роботи, послуги); один з методів бухгалтерського обліку.

КАПІТАЛ – фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку.

КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ – інвестиції в основний капітал (основні засоби), у тому числі витрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств, придбання машин, устаткування, інструмента, інвентарю, проектно-дослідні роботи та інші витрати.

КЛІЕНТУРНИЙ ЕФЕКТ – варіант, при якому акції залучають певну групу клієнтів на підставі дивідендних прибутків і пов'язаних з цим податкових факторів.

КЛІРИНГ – система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери і послуги на підставі взаємних вимог і зобов'язань.

КОЕФІЦІЄНТ АБСОЛЮТНОЇ ЛІКВІДНОСТІ – співвідношення між сумою високоліквідних активів і величиною короткострокових зобов'язань підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ АУТНОМІЇ – співвідношення між сумою власного капіталу і величиною активів підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – відносний параметр, що показує здатність підприємства відновити свої платіжні спроможності, тобто погасити короткострокові зобов'язання за нормативний період.

КОЕФІЦІЄНТ ДОВГОСТРОКОВОГО ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ – відношення між сумою довгострокових зобов'язань підприємства і величиною його постійного (перманентного) капіталу.

КОЕФІЦІЄНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЛАСНИМИ КОШТАМИ – характеризує наявність у власних оборотних коштів підприємства, необхідних для його фінансової стабільності.

КОЕФІЦІЄНТ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ДОВГОСТРОКОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ – показує, яка частка інвестованого (постійного) капіталу іммобілізована у фіксовані (необоротні) активи підприємства. Розраховується як співвідношення між сумою необоротних активів і величиною постійного (перманентного) капіталу підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ЗАПАСІВ І ВИТРАТ ВЛАСНИМИ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ – показує, якою мірою товарно-матеріальні запаси підприємства покриті власними джерелами і не мають потреби в залученні позикових джерел фінансування. Розраховується як співвідношення між величиною власних оборотних коштів підприємства і сумою його товарно-матеріальних запасів.

КОЕФІЦІЄНТ МАНЕВРНОСТІ ВЛАСНИХ КОШТІВ – співвідношення між величиною власних оборотних коштів і сумою власного капіталу підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ МАНЕВРЕНОСТІ ЧИСТИХ МОБІЛЬНИХ ЗАСОБІВ ЗА КОШТАМИ – співвідношення між сумою коштів і величиною чистих мобільних коштів підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ МАНЕВРЕНОСТІ ЧИСТИХ МОБІЛЬНИХ ЗАСОБІВ ЗА ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ – співвідношення між сумою товарно-матеріальних запасів і величиною чистих мобільних коштів підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ ОБІГОВОСТІ – показує, скільки разів за звітний період ті або інші активи підприємства перетворюються в кошти. У процесі фінансового аналізу визначають оборотність активів, власного капіталу, основних фондів, виробничих фондів, товарно-матеріальних запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ ПОКРИТТЯ – визначається відношенням суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов'язань перед кредиторами банків, інших позовних коштів і розрахунків з кредиторами і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів.

КОЕФІЦІЄНТ ПОКРИТТЯ ІНВЕСТИЦІЙ – показує частку постійного капіталу в загальній сумі активів підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ ПОТОЧНОЇ (ЗАГАЛЬНОЮ) ЛІКВІДНОСТІ (ПОКРИТТЯ) показує співвідношення між сумою поточних активів і величиною короткострокових зобов'язань підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ РЕІНВЕСТУВАННЯ – показує, яка частина чистого прибутку може бути вкладена в підприємство після виплати дивідендів. Розраховується як частка від розподілу величини реінвестованого прибутку на величину чистого прибутку підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ ФІНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖУ – характеризує величину позикового капіталу в розрахунку на одиницю власного капіталу.

КОЕФІЦІЄНТ ШВИДКОЇ (КРИТИЧНОЇ) ЛІКВІДНОСТІ (ПРОМІЖНОГО ПОКРИТТЯ) – співвідношення між сумою високоліквідних активів, дебіторської заборгованості, термін погашення якої менше 12 місяців, інших оборотних активів і величиною короткострокових зобов'язань підприємства.

КОЕФІЦІЄНТ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЄ СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ПОЗИКОВИМ І ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ (ПЛЕЧЕ ФІНАНСОВОГО ВАЖЕЛЯ) – показує співвідношення між позиковим і власним капіталом підприємства.

КОМЕРЦІЙНИЙ КРЕДИТ – товарна форма кредиту, що виникає при відстроченні платежу; боргове зобов'язання, оформлене векселем.

КОНВЕРТОВАНИЙ ЦІННИЙ ПАПІР – цінний папір, що за певних умов може бути обмінаний на інший цінний папір. Конвертація цінних паперів, як правило, передбачає їх обмін на інші акції.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВА – порівняльна характеристика споживчих і вартісних параметрів даної продукції (робіт, послуг) стосовно до продукції (робіт, послуг) конкурента.

КОНОСАМЕНТ – цінний папір, що засвідчує договір про перевезення вантажу. Являє собою товарно-розпорядчий документ, що засвідчує право його власника розпоряджатися зазначеним вантажем і одержати вантаж після перевезення.

КОНСАЛТИНГ – надання науково-консультаційних послуг підприємствам і організаціям, усних і письмових консультацій, розробка методичних рекомендацій, посібників, підготовка аналітичних матеріалів, проведення науково-технічних робіт, організація навчання і стажування кадрів тощо.

КОНСЕРВАТИВНА СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ – стратегія фінансування, при якій змінний оборотний капітал цілком покривається довгостроковими пасивами. Внаслідок відсутності в підприємства короткострокової кредиторської заборгованості ризик втрати ліквідності при реалізації консервативної стратегії фінансування мінімальний.

КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ – фінансова звітність групи компаній, складена як фінансова звітність єдиної компанії.

КОНТРАФАКЦІЯ – використання чужих товарних знаків (як правило, виробів, що вже зарекомендували себе). Підприємство, інтереси якого порушуються контрафакцією, може вжити заходів щодо захисту права на належний йому товарний знак у порядку, встановленому законодавством країни.

КОНТРОЛІНГ – одна з найважливіших функцій менеджменту, що полягає в здійсненні систематичної на всіх рівнях перевірки виконання поставлених завдань і вживанні заходів для запобігання відхилень від накреслених шляхів і методів виконання цих завдань.

КОНТРОФЕРТА – зустрічна пропозиція як відповідь можливого покупця на отриману пропозицію від продавця. Містить неповну згоду із запропонованими умовами і ряд нових умов для укладання угоди.

КОН'ЮНКТУРА РИНКУ – стан ринку, що характеризується співвідношенням попиту та пропозиції на товари, послуги та інші

цінності, рівнем інноваційної і підприємницької активності, рівнем цін, курсом цінних паперів і відсотками за депозитами і кредитами, а також рядом інших показників.

КОРОТКОСТРОКОВІ ПАСИВИ (поточні зобов'язання) – це зобов'язання підприємства перед постачальниками, працівниками, банками, державою та ін. Як правило, основна питома вага в поточних зобов'язаннях припадає на банківські позички і неоплачені рахунки інших підприємств.

КОРОТКОСТРОКОВІ ФІНАНСОВІ ВКЛАДЕННЯ – фінансові вкладення, розраховані на короткий період (до 1 року), у високоліквідні цінні папери, зокрема короткострокові казначейські зобов'язання держави, облігації, акції, депозитні сертифікати, короткострокові векселі, тимчасова фінансова допомога іншим підприємствам.

КОРОТКОСТРОКОВІ ФІНАНСОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ – короткострокові кредити і позики служать джерелом покриття оборотних активів. До них належать усі форми залученого позикового капіталу з терміном його використання до одного року.

КОТИРУВАННЯ – встановлення курсу цінних паперів відповідно до діючих законодавчих норм і практики, що склалася.

КОШТОРИС – фінансовий документ, що містить інформацію про утворення і витрачання грошових коштів відповідно до їх цільового призначення.

КРЕДИТ – надання грошей або товарів у борг на термін на умовах поворотності і із сплатою відсотка.

КРЕДИТ АКЦЕПТНИЙ – надається постачальником імпортеру шляхом акцепту банком виставлених на нього трат експортером. Акцептний кредит використовується в основному в зовнішній торгівлі.

КРЕДИТ КОНТОКОРЕНТНИЙ – кредит, що передбачає ведення банком поточного рахунка підприємства з оплатою розрахункових документів, що надійшли, і зарахуванням виручки. При цьому якщо коштів підприємства виявляється недостатньо для погашення зобов'язань, то банк кредитує його в межах установленної кредитним договором суми. Таким чином, контокорент (поточний рахунок підприємства) може мати як дебетове, так і кредитове сальдо. При контокорентному кредитуванні існують спеціальні овердрафтні рахунки, у рамках яких банк кредитує підприємство понад установлену кредитним договором суму. Розрахунки за контокорентом проводяться з періодичністю, встановленою кредитним договором, шляхом сальдування платежів і

надходжень з метою встановлення фактичної суми наданого кредиту.

КРЕДИТ ОБЛІКОВИЙ (ВЕКСЕЛЬНИЙ) – надається банком векселедержателю шляхом купівлі (обліку) векселя до настання терміну платежу. Векселедержатель одержує від банку зазначену у векселі суму за винятком облікового відсотка, комісійних платежів та інших накладних витрат.

КРЕДИТ ОНКОЛЬНИЙ – різновид контокоренту; видається, як правило, під заставу товарно-матеріальних цінностей або цінних паперів. У межах забезпеченого кредиту банк оплачує всі рахунки підприємства, одержуючи право погашення кредиту на першу свою вимогу. Погашення кредиту відбувається за рахунок коштів, що надійшли на рахунок підприємства, а у випадку недостатності цих коштів – шляхом реалізації застави.

КРЕДИТ ТЕРМІНОВИЙ – найбільш розповсюджена форма кредитування, при якій банк перераховує обумовлену кредитним договором суму на розрахунковий рахунок підприємства.

КРЕДИТНИЙ ВІДСОТОК – сума, що сплачується позичальником кредиторів за користування земельними засобами відповідно до встановленої ставки відсотка.

КРЕДИТНИЙ РИЗИК – небезпека несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредиторів, тобто ризик неповернення кредиту.

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ – заборгованість, що виникає при розрахунках з постачальниками і іншими кредиторами; тимчасове використання в грошовому обігу коштів кредитора.

КРИЗА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ – взаємні неплатежі підприємств, викликані дефіцитом готівкової або безготівкової грошової маси.

КРИТИЧНА НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА – характеризує відповідний фінансовий стан потенційного банкрутства, якщо на початок і кінець звітного кварталу, що передувє поданню заяви про порушення справи про банкрутство, маються ознаки поточної неплатоспроможності.

КУПОН – частина облігації або облігаційного сертифіката, що при відділенні від основного папера дає власникові право на одержання відсотка з облігації.

КУРС АКЦІЇ – ціна, по якій акція купується і продається; порівняльна величина доходу по акції і гарантованого доходу.

КУРСОВА ВАРТІСТЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – ціна, за якою цінні папери купуються і продаються на ринку.

ЛІЗИНГ – надання в оренду різних технічних засобів, будинків і споруд переважно на середньо- і довгостроковий період. Здійснюється в рамках тристоронньої угоди: лізингова фірма (орендодавець) придбаває у виробника (власника) майно на вибір клієнта (орендаря), що передається в розпорядження (оренду) останньому. Відносини сторін оформляються лізинговою угодою (контрактом).

ЛІЗИНГ ФІНАНСОВИЙ – оренда з правом купівлі майна, що у звіті відображається як власність підприємства.

ЛІКВІДНІСТЬ – здатність підприємства швидко погашати свою заборгованість; характеризує готовність і швидкість, з якою оборотні кошти можуть бути перетворені на грошові в результаті її реалізації.

ЛІКВІДНІСТЬ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА – ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін погашення яких у грошовій формі відповідає терміну погашення зобов'язань.

ЛІКВІДНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ – швидкість, з якою вона буде перетворена на грошові кошти; ліквідність залежить від рівня обіговості.

ЛІКВІДНІСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – здатність капіталу підприємства перетворюватися в грошові кошти.

ЛІНІЯ РИНКУ КАПІТАЛІВ – лінія, що відображає залежність «ризик–доходність» для окремих акцій.

ЛІСТИНГ – внесення акцій господарюючого суб'єкта у список акцій, що котируються на даній фондовій біржі.

ЛОТ – одиниця виміру при угодах на фондовій біржі; кругле число акцій, встановлюване фондовою біржею як одиниця виміру.

МАРЖИНАЛЬНИЙ (ВАЛОВИЙ) ПРИБУТОК – різниця між виручкою від продажу продукції і змінними витратами. Він відрізняється від суми прибутку від продажу на величину постійних витрат.

МАРЖИНАЛЬНИЙ ДОХОД – граничний додатковий дохід, отриманий у результаті продажу додаткової одиниці продукту.

МАРКЕТ-МЕЙКЕР – фізична особа, що здійснює операції з цінними паперами зі своєї ініціативи і за свій рахунок.

МЕТОД ГАЛУЗЕВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ – передбачає визначення приблизної вартості підприємства за формулами, виведеними на базі галузевої статистики.

МЕТОД ДИСКОНТУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ – базується на прогнозуванні цих потоків від даного підприємства.

Майбутні грошові потоки перераховуються за дисконтною ставкою в теперішню вартість. Дисконтна ставка повинна відповідати нормі доходності, необхідній інвестору.

МЕТОД КРИТИЧНОГО ОБСЯГУ ПРОДАЖІВ – стосовно до оцінки і досягнення необхідного рівня левериджу полягає у визначенні для кожної конкретної виробничої ситуації обсягу випуску продукції, що забезпечує беззбиткову діяльність.

МЕТОД ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ – передбачає оцінку ліквідаційної вартості підприємства, що являє собою різницю між сумарною вартістю всіх активів і витратами на його ліквідацію.

МЕТОД ЛІФО – метод бухгалтерського обліку товарно-матеріальних запасів, що ґрунтується на припущенні, що першими використовуються (споживаються) партії запасів, що надійшли останніми. Застосування цього методу дозволяє усунути інфляційне заниження розрахункової собівартості готової продукції.

МЕТОД ЛІНІЙНОЇ АМОРТИЗАЦІЇ – рівномірне нарахування амортизації на довгострокові активи відповідно до норм амортизаційних відрахувань і класифікації основних засобів залежно від терміну їх використання. Сума амортизації визначається щомісячно як добуток первинної вартості основного засобу і норми амортизації.

МЕТОД НЕЛІНІЙНОЇ АМОРТИЗАЦІЇ – визначення суми амортизації як добуток залишкової вартості основного засобу і норми амортизації.

МЕТОД ПРИСКОРЕНОЇ АМОРТИЗАЦІЇ – нарахування амортизації за підвищеними нормами з метою прискорення списання вартості окремих довгострокових активів (використовується в лізингу).

МЕТОД РИНКУ КАПІТАЛУ – ґрунтується на аналізі цін придбання контрольних пакетів акцій аналогічних підприємств. Його застосування вимагає значного обсягу відкритої інформації, що утворюється на фондовому ринку.

МЕТОД ГРУПУВАННЯ ВИТРАТ – спосіб обліку об'єднаних витрат, що входять в собівартість продукції (робіт, послуг) підприємства. Залежно від завдань аналізу витрати можуть класифікуватися як прямі і непрямі (за способами віднесення на собівартість), як виробничі, комерційні і адміністративні (за функцією у виробничо-комерційному циклі), як змінні і постійні (за відношенням до обсягу виробництва).

МЕТОД ФІФО – метод бухгалтерського обліку товарно-матеріальних запасів, що ґрунтується на припущенні, що запаси використовуються в порядку їх надходження, тобто списання

матеріалів на собівартість готової продукції здійснюється за ціною перших за часом закупівель.

МЕТОДИКА ГРАНИЧНОГО АНАЛІЗУ – математичний метод розв’язання задачі оптимізації прибутку, заснований на пошуку максимуму прибутку як функції від двох аргументів – ціни і обсягу продажів виробленого продукту.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВИЙ – систематичне порівняння дійсного фінансового становища (стану) підприємства з бажаним.

МОНІТОРИНГОВІ ВИТРАТИ – витрати, пов’язані з контролем фінансово-господарської діяльності підприємства, здійснювані з метою приведення фактичного стану підприємства у відповідність до вимог угод з кредиторами, інвесторами та акціонерами. Прикладом моніторингових витрат є витрати на розробку системи контролінгу виробничої і фінансової діяльності підприємства, а також на консалтинг і аудит.

НАКОПИЧЕННЯ – зростання капіталу в результаті вигідних інвестицій.

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ – вартість об’єктів промислової і інтелектуальної власності та інших майнових прав. Відображають вкладення коштів підприємства (його витрати) у нематеріальні об’єкти, що використовуються протягом довгострокового періоду в господарській діяльності і приносять доход. До нематеріальних активів належать права користування земельними ділянками, природними ресурсами, патенти, ліцензії, ноу-хау, авторські права, програмне забезпечення, торговельні марки, товарні і фірмові знаки тощо.

НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА – нездатність підприємства на даний момент (момент складання балансу) погасити свої короткострокові зобов’язання.

НЕУСТОЙКА – сума, яку боржник зобов’язаний сплатити кредиторіві у разі невиконання або неякісного виконання зобов’язань.

НОМІНАЛЬНА ВАРТІСТЬ – встановлена вартість активу підприємства.

НОМІНАЛЬНА ВАРТІСТЬ ЦІННОГО ПАПЕРА – заздалегідь встановлена вартість цінного папера; номінальна вартість, зазначена на цінному папері.

НОМІНАЛЬНА ПРОЦЕНТНА СТАВКА – це ставка, виражена в тій або іншій валюті без поправок на інфляцію.

НОМІНАЛЬНИЙ ПРОЦЕНТНИЙ ДОХОД – встановлена ставка відсотка з облігації. Розраховується як річний обсяг про-

центних виплат, ділений на номінальну вартість фінансового інструмента (облігації).

НОРМА АМОРТИЗАЦІЇ – встановлений розмір амортизаційних відрахувань за певний період часу за конкретним видом (групою, підгрупою) основних фондів, виражений у більшості випадків у відсотках до їхньої балансової вартості.

НОРМУВАННЯ – процес науково обґрунтованого розрахунку оптимальних норм і нормативів, спрямований на забезпечення ефективного використання виробничих ресурсів.

НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ – процес встановлення мінімальної розрахункової суми грошових коштів, постійно необхідних підприємству для організації підприємницької діяльності.

НОУ-ХАУ – означення технічних знань, виробничого досвіду, навичок, комерційної та іншої інформації, необхідних для виготовлення певного виробу, відтворення виробничого процесу, технології тощо.

ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ – суб'єкт господарювання (підприємство, фірма, концерн, банк, організація та ін.), а також конкретні фінансово-економічні показники (ліквідність, рентабельність і ін.).

ОБЛІГАЦІЯ – цінний папір, що засвідчує внесення її власником коштів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати номінальну вартість цього цінного папера в передбачений у ній термін з виплатою фіксованого відсотка.

ОБЛІГАЦІЯ, ЩО ПРОДАЄТЬСЯ З ДИСКОНТОМ – облігація, ринкова вартість якої менше її номінальної вартості.

ОБЛІГАЦІЯ, ЩО ПРОДАЄТЬСЯ З ПРЕМІЄЮ – облігація, ринкова вартість якої більше її номінальної вартості.

ОБЛІК ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО – інструмент управлінського обліку і контролю собівартості. Залежно від виду продукції, що випускається, і типу виробництва можливі різні підходи до вибору способу обліку і відповідного контролю витрат.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА – принципи, процедури, правила ведення бухгалтерського обліку, прийняті компанією, для узагальнення фактів господарської діяльності, підготовки і подання бухгалтерської фінансової звітності.

ОБІГ ОБОРОТНИХ КОШТІВ – період трансформації грошових коштів з однієї форми в іншу. Характеризує тривалість переходу оборотних коштів зі сфери виробництва у вигляді ресурсів у сферу обугу у вигляді готової продукції, яка у міру реалізації трансформується в грошові кошти.

ОБОРОТНІ АКТИВИ (МОБІЛЬНІ) – кошти підприємства, а також ті види активів, що будуть перетворені в гроші або спожиті не пізніше ніж через рік (легкорегульовані цінні папери, рахунки дебіторів, товарно-матеріальні запаси, витрати майбутніх періодів).

ОБОРОТНІ ВИРОБНИЧІ ФОНДИ – кошти, авансовані у виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо), залишки незавершеного виробництва, витрати майбутніх періодів і інші елементи, які споживаються в процесі виробництва. Кошти, вкладені в готову товарну продукцію, а також що знаходяться в грошовій формі і в розрахунках, відносять до фондів обігу.

ОБИГОВІСТЬ – показник, що характеризує швидкість обороту коштів або зобов'язань підприємства. Обіговість даного виду коштів або зобов'язань розраховується як частка від розподілу 365 дн на період їх обороту.

ОВЕРДРАФТ – форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється шляхом списання банком коштів з рахунку клієнта (понад залишок на рахунку), у результаті чого утворюється дебетове сальдо. У погашення заборгованості направляються всі суми, зараховувані на рахунки клієнта, тому обсяг кредиту змінюється в міру надходження коштів, що відрізняє овердрафт від звичайної позички. Право користуватися овердрафтом надається найбільш надійним клієнтам.

ОНОВЛЕННЯ ФОНДІВ – процес вибуття і заміни фондів на колишній або принципово новій технічній і технологічній основі.

ОПЕРАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ – структурований процес, за допомогою якого відбувається розподіл ресурсів підприємства за структурними підрозділами і виробленою продукцією, а також визначаються показники для різних структурних підрозділів.

ОПЕРАЦІЇ РЕПО – договір про зворотний викуп цінних паперів.

ОПЕРАЦІЙНИЙ ВАЖІЛЬ – кількісна оцінка зміни прибутку підприємства залежно від зміни обсягів реалізації продукції. Розраховується як відношення постійних витрат підприємства до величини його прибутку.

ОПЕРАЦІЙНИЙ ЦИКЛ – період часу між придбанням матеріалів, використовуваних у виробничому процесі, і їх продажем в обмін на грошові кошти або інструменти, що легко перетворюються в грошові кошти.

ОПЛАЧЕНИЙ КАПІТАЛ – грошові кошти, отримані підприємством понад номінальну вартість звичайних акцій при їх реалізації.

ОПЦІОН – право продати або купити цінний папір у певний час за певною ціною і відповідно до угоди, у тому числі цінні папери.

ОПЦІОН АМЕРИКАНСЬКИЙ – являє собою опціонний контракт, на підставі якого надається право купівлі або продажу об'єктів опціонної угоди в будь-який момент до закінчення терміну дії опціону.

ОПЦІОН ЄВРОПЕЙСЬКИЙ – опціонний контракт, що дає право купівлі або продажу об'єктів опціонної угоди тільки в момент закінчення терміну дії опціону.

ОПЦІОН КОЛЛ – право на купівлю певної кількості цінних паперів за певною ціною у певний час.

ОПЦІОН ПУТ – право на продаж певної кількості цінних паперів за певною ціною у певний час.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ – містить сукупність внутрішніх структурних служб підприємства, пов'язаних з розробкою і реалізацією управлінських рішень за окремими напрямками його фінансової діяльності.

ОРЕНДА – надання майна, земельної площі приміщень тощо в тимчасове користування за плату. Оренда не спричиняє за собою зміни права власності.

ОРЕНДНА ПЛАТА – винагорода, що стягується орендодавцем з орендаря за здане в тимчасове користування майно, приміщення або землю. Величина орендної плати включає амортизаційні відрахування від вартості орендованого майна і частину доходу від використання майна, встановлювану на договірній основі, але, як правило, не нижче за банківський відсоток.

ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ – вкладення коштів з довгостроковими цілями в нерухомість, інтелектуальну власність, будівництво, спільні підприємства та інші необоротні активи.

ОСНОВНІ ВИРОБНИЧІ ФОНДИ – частина майна, використовуюваного як засоби праці при виробництві продукції (робіт, послуг) або для управління підприємством протягом певного періоду, що перевищує 12 місяців або звичайний операційний цикл, і здатна приносити дохід у майбутньому.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ – являють собою кошти, інвестовані в основні фонди виробничого і невиробничого призначення.

ОСНОВНІ НЕВИРОБНИЧІ ФОНДИ – необхідні для задоволення різних потреб працівників підприємства, вони не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва (відомчий житловий фонд, будинки дитячих садків, спортивних споруд, клубів тощо).

ПАСИВИ – сума фінансових ресурсів підприємства. Пасиви включають власний капітал підприємства, довгострокові (з терміном погашення більше року) і короткострокові (з терміном погашення до одного року) пасиви.

ПАСИВИ ПОТОЧНІ – величина короткострокових зобов'язань підприємства, що включають короткострокові позикові кошти, кредиторську заборгованість, розрахунки за дивідендами та інші короткострокові пасиви підприємства.

ПАСИВНІ ОПЕРАЦІЇ – залучення коштів інвесторів за рахунок емісії пайових і боргових цінних паперів.

ПЕРВІСНА ВАРТІСТЬ ОСНОВНИХ ФОНДІВ – вартість фондів у момент їх виробництва і впровадження в дію за цінами даного року. Первісна вартість основних фондів не підлягає зміні, крім випадків добудування, дообладнання, реконструкції, модернізації, часткової ліквідації і переоцінки відповідних об'єктів.

ПЕРЕКЛЮЧЕННЯ КАПІТАЛУ – припинення фінансування в одній сфері діяльності і відкриття фінансування нових сфер діяльності.

ПЕРЕОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ – зміна первісної вартості основних засобів з метою визначення їхньої відновної вартості (вартості відтворення) у діючих на момент переоцінки цінах. Переоцінка основних засобів здійснюється відповідно до постанови Уряду України.

ПЕРІОД ОКУПНОСТІ – показник ефективності інвестицій, що характеризує термін, протягом якого вони повністю окупаються. Розраховується діленням загальної суми інвестицій на середньорічний грошовий потік, приведений до справжньої вартості.

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ – ініціативна, самостійна діяльність господарюючого суб'єкта, орієнтована на потреби ринку, метою якої є отримання прибутку.

ПЛАНУВАННЯ – процес, що забезпечує збалансовану взаємодію окремих видів ресурсів в рамках обраного об'єкта управління, встановлює пропорції і темпи зростання.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ – здатність (готовність) підприємства погашати всі свої платіжні зобов'язання при настанні термінів платежу.

ПЛЕЧЕ ФІНАНСОВОГО ВАЖЕЛЯ – співвідношення позикових і власних коштів у загальному обсязі капіталу підприємства. Характеризує силу впливу фінансового важеля.

ПОДАТКОВИЙ КОРЕКТОР ФІНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖУ – показує ступінь прояву ефекту фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку підприємства.

ПОДАТОК – обов’язковий внесок до бюджету, здійснюваний платниками податку відповідно до законодавчих актів.

ПОЗИКА – надання грошей у позику за певну плату, що встановлюється зазвичай у відсотках до суми виданої позики.

ПОЗИКОВИЙ ВІДСОТОК – отримувана кредитором від позичальника плата за використання грошової позики.

ПОЗИКОВИЙ КАПІТАЛ – капітал банків і інших організацій, використовуваний підприємствами в грошовому обороті на умовах кредитного договору.

ПОПИТ – платоспроможна потреба покупців, тобто забезпечена грошима частина потреб покупця в товарах, послугах, що реалізуються в товарній формі.

ПОРІГ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ – величина виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства, що цілком покриває його сукупні поточні витрати (постійні і змінні). Поріг рентабельності являє собою точку нульового прибутку (нульових збитків підприємства).

ПОРТФЕЛЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – вкладення в цінні папери, керовані як єдине ціле.

ПОСТІЙНИЙ (ПЕРМАНЕНТНИЙ, ВЛАСНИЙ І ПРИРІВНЯНИЙ ДО НЬОГО) КАПІТАЛ – сума власного капіталу і довгострокових пасивів підприємства.

ПОСТІЙНИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ (СИСТЕМНА ЧАСТИНА ПОТОЧНИХ АКТИВІВ) – поточні активи підприємства, що знаходяться в його постійному розпорядженні. Постійний оборотний капітал включає ту частину коштів, дебіторської заборгованості і виробничих запасів, величина яких відносно постійна протягом усього виробничого циклу виготовлення продукції.

ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ – витрати в структурі собівартості продукції (робіт, послуг) підприємства, що не змінюються при зміні обсягів виробництва, наприклад, амортизаційні відрахування, витрати на утримання приміщень, маркетинг, консалтинг тощо.

ПОТОЧНА ВАРТІСТЬ – дисконтирована вартість майбутнього грошового потоку.

ПОТОЧНА НЕПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ – характеризує такий фінансовий стан підприємства, при якому на певний конкретний період часу через випадковий збіг обставин недостатньо суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню.

ПРИБУТКОВІСТЬ – порівняльний показник, що характеризує частку прибутку в одному з вартісних оцінних показників. Цей же показник, виражений у відсотках, є рівнем рентабельності.

ПРИБУТКОВІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ – показник, що характеризує відношення суми чистого прибутку в певному періоді до середньої вартості власного капіталу в цьому ж періоді.

ПРИБУТКОВІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ – показник, що характеризує відношення річної суми чистого прибутку до обсягу інвестицій. Він показує роль прибутку у формуванні загальної прибутковості інвестицій.

ПРИБУТОК – фінансовий результат від всіх видів діяльності підприємства.

РЕАЛЬНА СТАВКА ДОХОДНОСТІ – зароблена кредитором номінальна процентна ставка, відкоректована з урахуванням зміни купівельної спроможності грошей.

РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ – кількісно вимірювані можливості її збільшення за рахунок зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, зниження виробничих витрат, вдосконалення структури продукції і ін.

РЕЗЕРВИ МАЙБУТНІХ ВИТРАТ – вид стійких пасивів підприємства, що утворюються в поточному році для цілей рівномірного включення майбутніх витрат у витрати виробництва або обіг.

РЕЗЕРВНИЙ КАПІТАЛ – входить до складу власного капіталу підприємства, формується за рахунок чистого прибутку. Він може утворюватися відповідно до законодавства або відповідно до установчих документів підприємства.

РЕІНВЕСТОВАНИЙ ПРИБУТОК – нерозподілений прибуток підприємства, направлений на фінансування розширення діяльності підприємства і утворення резервів.

РЕІНВЕСТУВАННЯ – використання нерозподіленого прибутку для цілей фінансування розширення діяльності підприємства.

РЕЙТИНГ – присвоєння певного номера у впорядкованому ряду показників, що характеризують фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємств.

РЕЙТИНГ ЦІННОГО ПАПЕРА – зарахування цінного папера до певного розряду або категорії.

РЕІНЖІНІРИНГ – сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом аналізу і перепроектування існуючих

бізнес-процесів. Реінжиніринг передбачає фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення різних, стрибкоподібних поліпшень існуючих показників діяльності підприємства (вартості виробленої продукції, її якості, сервісного обслуговування і т. д.). Реінжиніринг може бути зворотним і прямим.

РЕЛЕВАНТНІ ВИТРАТИ – витрати, що приймаються до уваги при виборі оптимального управлінського рішення.

РЕМІТЕНТ – перший покупець векселя.

РЕМОНТНИЙ ФОНД – цільове джерело фінансування простого відтворення основних засобів.

РЕНОВАЦІЯ – процес заміщення фізично і морально зношених основних виробничих фондів новим їх виглядом.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ – один з основних показників, що характеризують ефективність використання всього майна підприємства незалежно від джерел його фінансування. Розраховується як частка від ділення прибутку (валового, чистого, від реалізації) на середньорічну величину активів. На практиці використовуються показники загальної рентабельності активів, чистої рентабельності активів, рентабельності активів з прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ – відношення прибутку (валового, чистого, від реалізації) до середньорічної величини власного капіталу. На практиці використовуються показники загальної рентабельності власного капіталу і чистої рентабельності власного капіталу з прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОДАЖІВ – відношення прибутку від реалізації продукції до витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією цієї продукції.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ – комплекс організаційно-управлінських і фінансово-економічних заходів, спрямованих на аналіз і вдосконалення організаційної структури управління підприємством, його фінансової системи, системи управління кадровим потенціалом тощо.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ БОРГУ ПІДПРИЄМСТВА – зміна термінів погашення і (або) умов надання позики підприємству.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ – надання підприємству відстрочок і розстрочок зі сплати боргів, може здійснюватися на підставі угод з кредиторами або рішення арбітражного суду про визнання підприємства банкрутом.

РЕФІНАНСУВАННЯ – заміна одного випуску боргових зобов'язань підприємства іншим випуском. Звичайно здійснюється з метою зниження процентних ставок.

РИЗИК ВАЛЮТНИЙ – ризик одержання збитків у результаті несприятливих короткострокових або довгострокових коливань курсів валют на міжнародних фінансових ринках.

РИЗИК ВИРОБНИЧИЙ (БІЗНЕС-РИЗИК) – ризик, більшою мірою обумовлений галузевими особливостями бізнесу, тобто структурою активів, в які фірма вирішила вкласти свій капітал. Чим вище частка умовно-постійних витрат в загальній їх сумі, тим вище виробничий ризик.

РИЗИК ВТРАТИ КАПІТАЛУ – найвищий рівень ризику, названий «катастрофічним», критерієм якого є можливість втрати всіх власних активів в результаті банкрутства.

РИЗИК ВТРАТИ ПРИБУТКУ – рівень ризику, наваний «допустимим», критерієм якого є можливість втрати очікуваного чистого прибутку.

РИЗИК ДЕПОЗИТНИЙ – імовірність виникнення втрат у результаті неповернення депозитних внесків підприємства в банках. Це досить рідкісний вид ризику і пов'язаний, як правило, з неправильною оцінкою і невдалим вибором банку для здійснення депозитних операцій підприємства.

РИЗИК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ – імовірність виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Відповідно до можливостей інвестиційної діяльності виділяються два основних види інвестиційного ризику: ризик фінансового інвестування (ризик на ринку цінних паперів) і ризик реального інвестування (проектні ризики).

РИЗИК ІНФЛЯЦІЇ – ризик, пов'язаний із знеціненням доходу від інвестицій у зв'язку з інфляцією. При прогнозованому значенні цього ризику інвестор може вимагати додаткового доходу у вигляді інвестиційної премії.

РИЗИК КОМЕРЦІЙНИЙ (підприємницький) – можливість настання обставини, що приносить матеріальний збиток.

РИЗИК КРЕДИТНИЙ – виникає у фінансовій діяльності підприємства при наданні йому торговельного або банківського кредиту. Рівень кредитного ризику підвищується зі збільшенням суми кредиту і терміну, на який він береться.

РИЗИК ЛІКВІДНОСТІ – особлива форма ризику, пов'язана з низькою ліквідністю об'єктів інвестування або з високим періодом інвестиційного процесу. За наявності такого ризику

інвестор може вимагати додаткового доходу у вигляді премії за ліквідність.

РИЗИК НЕСИСТЕМАТИЧНИЙ (ЗАЛИШКОВИЙ) – специфічний ризик для цінних паперів даної фірми. Цей вид ризику усувається за допомогою диверсифікованості портфеля цінних паперів.

РИЗИК ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ – імовірність виникнення збитків або недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом. Основні види підприємницького ризику: виробничий, комерційний і фінансовий. Виробничий ризик пов'язаний з виробництвом продукції (робіт, послуг) або зі здійсненням будь-яких інших видів виробничої діяльності. Комерційний ризик виникає в процесі реалізації продукції (робіт, послуг), виробленої або закупленої підприємством. Фінансовий ризик виникає у сфері відносин підприємства з банками та іншими фінансовими інститутами.

РИЗИК ПОДАТКОВИЙ – розуміється як імовірність втрат, що може зазнати підприємство в результаті кон'юнктурної зміни податкового законодавства або в результаті помилок, допущених підприємством при вирахуванні податкових платежів. Податковий ризик одночасно належить до групи зовнішніх і внутрішніх фінансових ризиків.

РИЗИК ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – можливість настання обставин, за яких інвестор зазнає втрат, пов'язаних з інвестиціями в портфель цінних паперів і операціями щодо залучення ресурсів для формування портфеля цінних паперів. Ризик портфеля цінних паперів включає систематичний і несистематичний ризику.

РИЗИК ПРОЦЕНТНИЙ – виникає через непередбачені зміни процентної ставки на фінансовому ринку. Він призводить до зміни витрат на виплату відсотків або доходів на інвестиції і, отже, до зміни ставки доходності на власний капітал і на інвестований капітал порівняно з очікуваними ставками доходності. Причиною виникнення процентного ризику є зміна кон'юнктури фінансового ринку під впливом зовнішнього середовища, зміна пропозиції вільних грошових ресурсів, державного регулювання економіки та інших факторів.

РИЗИК СИСТЕМАТИЧНИЙ – ризик за акціями, пов'язаний з коливаннями курсу цінних паперів; вимірюється значенням бета-коефіцієнта для даного цінного папера. Систематичний ризик не може бути усунутий за допомогою диверсифікованості портфеля цінних паперів.

РИЗИК ФІНАНСОВИЙ – ризик, обумовлений структурою джерел капіталу підприємства. Чим вище частка позикового капіталу в загальній сумі довгострокових джерел, тим вище фінансовий ризик.

РИЗИКОВИЙ КАПІТАЛ – особлива форма вкладення капіталу в об'єкти інвестування з високим рівнем ризику з розрахунку на швидке отримання високої норми доходу. Компанії (фірми) – об'єкти такого інвестування називаються «венчурними» (ризиковими).

РИНКОВА ЦІНА АКЦІЇ (БІРЖОВЕ КОТИРУВАННЯ АКЦІЙ) – поточна вартість акції, що склалася на фондовому ринку; залежить від співвідношення попиту та пропозиції, тому може постійно змінюватися.

РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОЗИЧОК – система економічних відносин, що складається в процесі руху коштів у формі короткострокових і довгострокових кредитних зобов'язань.

РИНОК ГРОШЕЙ – 1) ринок цінних паперів з терміном погашення до одного року. Головним товаром грошового ринку є казначейські білети (векселі); 2) ринкова вартість підприємства – вартість, що потенційні покупці готові заплатити за підприємство або всі його акції в даний момент.

РИНОК КАПІТАЛІВ – ринок, на якому обертаються короткострокові і довгострокові фінансові інструменти. Ринок капіталів включає ринок кредитів і ринок акцій.

РИНОК КРЕДИТІВ – ринок, на якому обертаються короткострокові і довгострокові боргові зобов'язання. Ринок кредитів включає грошовий ринок і ринок облігацій.

РІВЕНЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ – ставка дисконтування, використовувана для визначення вартості очікуваних грошових потоків.

«РОЗВОДНЕННЯ» – зниження вартості або частки доходу держателя (власника) акції.

РОЗРАХУНКИ – безготівкова форма грошового обороту.

РОЯЛТІ – 1) періодичний ліцензійний платіж за право використання винаходів, патентів, ноу-хау тощо; 2) плата за право розробки природних ресурсів.

САЛЬДО (синонім – залишок) – різниця між грошовими надходженнями і витратами за певний проміжок часу. Зміст сальдо залежить від призначення рахунку, наприклад, сальдо рахунку каси – залишок готівки в касі підприємства.

САМООКУПНІСТЬ – метод фінансування, що забезпечує відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів.

САМОФІНАНСУВАННЯ – фінансування відтворення підприємства за рахунок власних доходів від реалізації продукції (робіт, послуг). Фінансова стратегія управління фондами грошових коштів підприємств з метою накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення.

САНАЦІЯ – система заходів (видача позичок, субсидій тощо), проведених для поліпшення фінансового стану підприємств з метою запобігання їх банкрутства або підвищення конкурентоспроможності, особливо в періоди економічних криз.

СЕЛЕНГ – майнова операція, різновид лізингу, полягає в тому, що юридичні або фізичні особи передають селенговій фірмі за плату свої права на користування і розпорядження майном (у тому числі грошима), але з безумовним їх поверненням на першу вимогу.

СЕРТИФІКАТ – 1) посвідчення, письмове свідоцтво; 2) позикове фінансове зобов'язання державних органів.

СКЛАДНІ ПРОЦЕНТИ (ВІДСОТКИ) – проценти, отримані на реінвестовані проценти.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ – виражені в грошовій формі поточні витрати фірми на виробництво і реалізацію продукції.

СПЛІТ – дроблення нереалізованих акцій корпорації на більше число акцій за умови дотримання існуючої пропорційності і розподілу акцій серед акціонерів.

СПЛІТ ЗВОРОТНИЙ – зміна номінальної вартості акцій, при якій власник акцій одержує одну нову акцію більшого достойнства в обмін на певну кількість колишніх акцій.

СЕРЕДНЬОЗВАЖЕНА ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ – це облікова ставка, прийнята в операціях, пов'язаних з рухом грошової готівки компанії в цілому.

СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ – процентна ставка, використовувана для визначення поточної вартості майбутніх грошових потоків.

СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ – капітал, величина якого зафіксована в статуті підприємства (акціонерного товариства); утворюється з коштів, отриманих підприємством (акціонерним товариством) у результаті продажу акцій.

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ – 1) співвідношення між складовими власного і позикового капіталу або основного і оборотного капіталу; 2) співвідношення між складовими портфеля цінних паперів підприємства.

СУБ'ЄКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – інвестори, замовники, підрядчики, користувачі об'єктів капітальних вкла-

день та інші особи, що здійснюють вкладення і використання інвестицій.

СУБСИДАРНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – вид відповідальності, при якій головним боржником є емітент цінних паперів, а у випадку нестачі його майна для відповіді за боргами відповідальність поширюється на третіх осіб (якщо у фінансовому ланцюжку такі є).

СУКУПНИЙ ГРОШОВИЙ ПОТІК – сума грошових потоків від операційної (поточної, основної), інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

СУМА АМОРТИЗАЦІЇ – виражає в грошовій формі величину зносу основних фондів за певний період часу (рік, місяць). Сума амортизації визначається відповідно до встановлених норм.

ТЕМП ІНФЛЯЦІЇ – показник, що характеризує розмір знецінення (зниження купівельної спроможності) грошей у певному періоді, виражений приростом середнього рівня цін у відсотках до їхнього номіналу на початок періоду.

ТЕНДЕР – пропозиція, адресована акціонерам фірми, про купівлю акцій за договірною ціною. Тендер може здійснюватися як самою фірмою, так і іншими інститутами фондового ринку.

ТЕРМІН АМОРТИЗАЦІЇ – період, протягом якого передбачений повний фізичний і моральний знос довгострокових активів.

ТИП ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – узагальнена характеристика портфеля з позиції завдань, що стоять перед ним, або видів цінних паперів, що входять у портфель.

ТОРГОВА НАЦІНКА – частина роздрібною ціни товару, що забезпечує відшкодування поточних витрат і отримання прибутку роздрібними торговими підприємствами.

ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОЇ (ОКУПНОСТІ) – обсяг реалізації, при якому виручка від продажу дорівнює її повній собівартості, тобто забезпечується нульовий фінансовий результат (вже немає збитків, але немає ще і прибутку).

ТРАНСТИНГ – спосіб вторинного одержання доходу шляхом вкладення в цінні папери прибутку, отриманого від первісного вкладення капіталу в підприємництво.

ТРАНСФЕРТ – 1) перенесення угоди з одного рахунка на інший; 2) переведення іменних цінних паперів з одного власника на іншого; 3) переказ грошей з однієї фінансової установи в іншу або з країни в країну.

ТРАНСФЕРНА ЦІНА – ціна, використовувана всередині підприємства при розрахунках між його самостійними підрозділами.

ТРАСАНТ – векселедавець.

ТРАСАТ – платник за векселем.

ТРАСТ – доручення на ведення операцій у господарській та іншій сферах діяльності.

ТРАСТОВИЙ ДОГОВІР – договір, що регламентує одержання майна в довірче управління.

ТРАТТА (ПЕРЕКАЗНИЙ ВЕКСЕЛЬ) – цінний папір, що містить наказ векселедавця (трасанту) платнику за векселем (трасату) сплатити певну суму третій особі (власнику векселя).

ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ – збір і обробка даних за різні періоди та порівняння кожної позиції звітності з аналогічними показниками попередніх періодів з метою визначення тренду, тобто основної тенденції розвитку показника, без обліку випадкових впливів та індивідуальних особливостей, що характеризують окремі періоди аналізу.

УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ – комплекс заходів, спрямованих на приведення у відповідність рівня товарно-матеріальних запасів підприємства планованим обсягам виробництва і продажів. Управління запасами включає визначення їхнього оптимального рівня і структури, розрахунок точки виникнення запасу та оптимальної партії поставки.

УПРАВЛІНСЬКІ ВИТРАТИ – всі витрати підприємства, не пов'язані з його виробничою або комерційною діяльністю, але віднесені на собівартість виробленої підприємством продукції (робіт, послуг).

ФАКТОРИНГ – продаж підприємством дебіторської заборгованості за зниженою ціною спеціалізованої компанії (фактора) або фінансової організації з метою одержання фінансових ресурсів.

ФІКТИВНИЙ КАПІТАЛ – капітал, представлений у цінних паперах.

ФІНАНСИ – являють собою економічні відносини, що виникають у суб'єктів господарювання і держави з приводу формування, розподілу і використання централізованих і децентралізованих коштів для забезпечення умов розширеного відтворення, стимулювання і задоволення соціальних нестатків суспільства.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА – система грошових відносин, за допомогою яких здійснюються формування, розподіл, використання грошових фондів і грошових коштів. Фінанси виникають з появою грошей.

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА – визначення найбільш важливих показників, що характеризують фінан-

совий стан підприємства, у тому числі прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, розрахунках з дебіторами і кредиторами; виконується на основі наявної бухгалтерської звітності.

ФІНАНСОВА ІНФОРМАЦІЯ – система фінансових показників, призначена для прийняття рішення і розрахована на конкретних користувачів.

ФІНАНСОВА РІВНОВАГА – таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, при якому за рахунок власних коштів цілком погашаються колишні і нові борги. Розрахована за певними правилами, точка фінансової рівноваги не дозволяє підприємству, з одного боку, збільшувати позикові кошти, а з іншого боку – нераціонально використовувати вже накопичені власні кошти.

ФІНАНСОВА СИСТЕМА – сукупність фінансових установ (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів і ін.). Також є сукупністю грошових відносин, що функціонують в державі.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ – платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними і позиковими джерелами фінансування.

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ – комплекс заходів, спрямованих на досягнення перспективної фінансової мети.

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ – планування фінансових ресурсів і фондів грошових коштів.

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ – науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. При цьому об'єктом планування є фінансова діяльність підприємства.

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВА – вивчення ключових параметрів і коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства, у тому числі його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, розрахунках з дебіторами і кредиторами, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності тощо.

ФІНАНСОВИЙ ВАЖІЛЬ – прийом дії фінансового методу. До фінансових важелів відносять: прибуток, амортизацію, дивіденди, процентні ставки, курси цінних паперів і валют, різні види і форми кредитів.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ – цілеспрямована діяльність уповноважених органів щодо забезпечення виконання суб'єктами господарювання встановлених форм і методів реалізації фінансових відносин, аналізу їхньої ефективності і розробки пропозицій з їх удосконалювання.

ФІНАНСОВИЙ ЛЕВЕРИДЖ – показує ступінь використання підприємством позикових коштів. Чим більшою мірою підприємство фінансується за рахунок одержання позик, тим більшою мірою застосовується фінансовий леверидж.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ – являє собою науку про управління фінансами підприємства щодо розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ – система дії фінансових важелів, що здійснюють організацію, планування, стимулювання, регулювання і використання фінансових ресурсів. У структуру фінансового механізму входять: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне, інформаційне забезпечення.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА – сукупність погоджених між собою вироблених на підставі фінансової політики управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства і організацією обороту його коштів.

ФІНАНСОВИЙ РИНОК – організована або неформальна система торгівлі фінансовими інструментами.

ФІНАНСОВИЙ ЦИКЛ – період обороту коштів підприємства, що дорівнює інтервалу між припливом і відтоком оборотного капіталу.

ФІНАНСОВИЙ ЦИКЛ – час, протягом якого кошти підприємства вкладено у створені запаси, незавершене виробництво, готову продукцію і дебіторську заборгованість з урахуванням часу обігу кредиторської заборгованості, оскільки вона компенсує віднесення коштів до дебіторської заборгованості.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ – різні форми коротко- і довгострокового інвестування, торгівля якими здійснюється на фінансових ринках; включають опціон, облігації, ф'ючерси, ноу-хау тощо.

ФІНАНСОВІ КОЕФІЦІЄНТИ – набір показників (коєфіцієнтів), що використовуються для дослідження ефективності діяльності підприємства і вимірювання ступеня ризику його операцій. Виділяють чотири групи фінансових коефіцієнтів: поточної платоспроможності (ліквідності), структури капіталу, оборотності і рентабельності.

ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ – до них належать такі фінансові інститути: комерційні банки, різні ощадні установи, страхові компанії, пенсійні фонди, фінансові компанії і взаємні фонди. Ці посередники знаходяться між кінцевими позичальни-

ками і кредиторами, перетворюючи прямі вимоги на грошові ресурси в опосередковані.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ – сукупність грошових доходів і надходжень зовні (залучені і позикові кошти), призначених для розвитку виробництва, виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і створення резервів.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА – сукупність грошових доходів і надходжень, формованих при створенні підприємства і в процесі його діяльності, а також мобілізованих на фінансовому ринку, призначених для розвитку виробництва, виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і створення резервів.

ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ являють собою можливість тієї або іншої форми фінансових відносин матеріально впливати на діяльність суб'єкта з метою збільшення зацікавленості в результаті роботи.

ФІНАНСОВІ Ф'ЮЧЕРСИ – короткострокові контракти на купівлю і продаж певних цінних паперів за певною ціною протягом обумовленого сторонами терміну.

ФОНД МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАОХОЧЕННЯ – кошти чистого прибутку, спрямовані на розвиток соціальної сфери (крім капітальних вкладень), матеріальне заохочення працівників підприємства та інші аналогічні заходи, що не приводять до утворення нового майна.

ФОНД НАКОПИЧЕННЯ або фонд розвитку виробництва – кошти чистого прибутку, зарезервовані або спрямовані для фінансового забезпечення виробничого розвитку підприємства.

ФОНД ОПЛАТИ ПРАЦІ – цільове джерело фінансування витрат на оплату праці, виплату премій, винагород, що відносять на собівартість.

ФОНД СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ – кошти чистого прибутку, зарезервовані або спрямовані для фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери, у тому числі належних до соціальної сфери майна.

ФОНД СПОЖИВАННЯ – містить два види фондів: фонд соціального розвитку і фонд матеріального заохочення працівників.

ФОНДИ ГРОШОВИХ КОШТІВ – об'єднання фінансових ресурсів для подальшого цільового використання.

ФРАНЧАЙЗИНГ – система передачі або продажу ліцензій на технологію і товарний знак. При цьому фірма (франчайзор),

що має високий імідж на ринку, передає невідомій споживачам фірмі (франчайзіату) право, тобто ліцензію (франчайз), на діяльність за своєю технологією і під своїм товарним знаком і одержує за це певний дохід (компенсацію).

ХАРАКТЕРИСТИЧНА ПРЯМА – лінія, що показує взаємозв'язок між зміною доходу на акцію і зміною доходу на портфель цінних паперів.

ХЕДЖУВАННЯ – система управління фінансами, що дозволяє мінімізувати ступінь ризику, пов'язаного з тією або іншою фінансовою операцією. При хеджуванні система укладання термінових контрактів і угод враховує імовірні в майбутньому зміни обмінних валютних курсів і має на меті уникнути несприятливих наслідків цих змін.

ЦЕНТР ВИТРАТ – підрозділ підприємства, критеріями ефективності якого є мінімум витрат, термінів реалізації проекту, максимум показників якості виробленої продукції (робіт, послуг). Критерієм ефективності центру витрат не можуть бути максимум прибутку, доходу і рентабельності інвестицій. Усі витрати такого підрозділу переносяться на центри прибутку та їхню продукцію.

ЦЕНТР ДОХОДІВ – підрозділ підприємства, головним критерієм ефективності якого є максимізація доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг), а також максимізації частки ринку.

ЦЕНТР ІНВЕСТИЦІЙ – підрозділ підприємства, головним критерієм ефективності якого є досягнення накресленої рентабельності інвестицій у той або інший проект.

ЦЕНТР ПРИБУТКУ («ПРОФІТ-ЦЕНТР») – підрозділ підприємства, відповідальний за свої доходи, витрати та інвестиції. Критерієм ефективності центру прибутку звичайно виступає максимум норми прибутку (рентабельності інвестицій). Рідше цей термін застосовується до підрозділів, що відповідають у першу чергу за формування показника норми прибутку цього підрозділу.

ЦЕСІЯ (лат. *cessio* – передача) – поступка, передача іншим особам свого права на володіння власністю, коштами або на їх одержання. Наприклад, кредитор (цедент) може передати своє право на одержання боргу іншій особі (цесіонарію); використовується як позначення передачі ризику на перестраховання. У цьому випадку перестраховальник виступає в ролі цедента, а перестраховальник у ролі цесіонаря.

ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ – фінансування конкретних об'єктів і (або) заходів.

ЦІННИЙ ПАПІР – документ, що засвідчує майнові права, здійснення або передача яких можливі лише при пред'явленні даного документа.

ЦІННИЙ ПАПІР БЕЗСТРОКОВИЙ – інвестиційний інструмент, що забезпечує одержання фіксованих виплат протягом необмеженого терміну.

ЦІННИЙ ПАПІР З ФІКСОВАНИМ РІВНЕМ ДОХОДУ – цінний папір, що забезпечує інвестору одержання заздалегідь установленої суми при кожному погашенні цінного папера.

ЧЕК – безумовна письмова пропозиція чекодавця банку (платнику) здійснити платіж чекодержателю зазначеної на чеку грошової суми. Чек може передаватися за індосаментом, так само як вексель.

ЧИСТИЙ ГРОШОВИЙ ПОТІК – різниця між додатним і від'ємним грошовими потоками (між надходженням і витратою грошових коштів).

ЧИСТИЙ ДИСКОНТОВАНИЙ ПРИБУТОК – різниця між доходами підприємства за деякий період і витратами, пов'язаними з одержанням цих доходів, приведена до поточної вартості базового періоду.

ЧИСТИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ – перевищення поточних активів над поточними пасивами.

ЧИСТИЙ ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА – різниця між валовим прибутком і податком на прибуток. Чистий прибуток являє собою перевищення доходів підприємства над усіма витратами. З чистого прибутку виплачуються дивіденди акціонерам і здійснюються інвестиції у виробництво.

ЧИСТИЙ ФЛОУТ – різниця між залишком грошових коштів на рахунках підприємства і їх залишком на банківських рахунках.

ЧИСТІ МОБІЛЬНІ ЗАСОБИ (чистий мобільний капітал, чисті оборотні кошти, чистий оборотний капітал) – різниця між величиною поточних активів і сумою короткострокових зобов'язань (поточних пасивів) підприємства.

ЯКІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ – вірогідність її отримання в повній сумі. Показниками цієї вірогідності є термін утворення заборгованості, питома вага простроченої заборгованості в загальній її сумі.

ДОДАТОК

Таблиця 1

АТ «ПРОГРЕС»
Баланс на 31 грудня 200_ р., тис. грн

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	285	24 792
первісна вартість	011	312	25.664
знос	012	(27)	(873)
Незавершене будівництво	020	5 198	2 194
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	51 211	145 673
первісна вартість	031	66 376	166 930
знос	032	(15 165)	(21 256)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	2 689	14 551
інші фінансові інвестиції	045	3 578	1 600
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	125	125
Відстрочені подакові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	63 086	188 934
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	243	369
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140	434	434
Векселі одержані	150	1 000	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	17 841	2 628
первісна вартість	161	17 877	2 628
резерв сумнівних боргів	162	(36)	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	4 328	8 783
за виданими авансами	180	2 951	4 965
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200	4 031	12 452

Продовження табл. 1

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	6 698	28 872
Поточні фінансові інвестиції	220	18 493	32 180
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	957	4 705
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	573	1 402
Усього за розділом II	260	57 549	96 790
III. Витрати майбутніх періодів	270	307	45
Баланс	280	120 942	285 769

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	120 000	130 000
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		20 000
Інший додатковий капітал	330	11 256	17 122
Резервний капітал	340	479	479
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	930	11 912
Неоплачений капітал	360	(45 605)	
Вилучений капітал	370	(170)	
Усього за розділом I	380	86 890	179 513
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	23 077	46 463
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		30 000
Відстрочені податкові зобов'язання	460	777	1 014
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480	23 854	77 477
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		6 926
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		

Заніщення табл. 1

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7 135	11 234
Поточні заборв'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	212	206
з бюджетом	550	61	75
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580	2	2
з учасниками	590	100	100
із внутрішніх розрахунків	600	288	7 907
Інші поточні заборв'язання	610	2 401	2 331
Усього за розділом IV	620	10 198	28 779
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	120 942	285 769

Таблиця 2

АТ «ПРОГРЕС»
Звіт про фінансові результати (тис. грн) за 200_ рік
I. Фінансові результати

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	28,891	26,189
Податок на додану вартість	015	4,504	4,238
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	24,387	21,951
Собівартість реалізованої продукції: (товарів, робіт, послуг)	040	20,829	19,105
Валовий:			
прибуток	050	3,558	2,845
збиток	055		
Інші операційні доходи	060	43,551	30,270
Адміністративні витрати	070	18,472	7,599
Витрати на збут	080	147	39
Інші операційні витрати	090	21,244	22,785
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	7,247	2,693
збиток	105		

Продовження табл. 2

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Доход від участі в капіталі	110	1 572	282
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130	33 690	5 537
Фінансові витрати	140	6,716	728
Втрати від участі в капіталі	150	1 482	191
Інші витрати	160	23,417	6 022
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	10,894	1,571
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	285	978
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	10,609	593
збиток	195		
Чистий:			
прибуток	220	10 609	593
збиток	225		

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	230	585	409
Витрати на оплату праці	240	389	318
Відрахування на соціальні заходи	250	141	113
Амортизація	260	8 270	3 273
Інші операційні витрати	270	30 478	26 310
Разом	280	39 862	30 422

О.е.д.	Код	Значение	Значение	Значение
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	160			33856
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	170	8197		
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	180	19985	х	3900
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	190	2905	х	260
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	200			
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	210		х	
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	220		х	
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	230	1813	х	1397
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	240		х	
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	250		52895	х
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	260		97198	х
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	270		1557	х
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	280		19097	х
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	290			
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	300		19097	х
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	310	52179	х	23968
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	320	97885	х	23066
ЗУХ КОД 10 ЗУХ КОД 10	330		х	3

Сторона	Код	Відомий		Невідомий	
		Відомий	Невідомий	Відомий	Невідомий
Україна	370	x	3/569	x	3000
США	350	x		x	
Велика Британія	360	x		x	0
Франція	370	199/3\$		1/10\$	
Італія	380				
Німеччина	390	199/3\$		1/10\$	
СРСР	400	3/1\$		5/5\$	
США	410	3\$/1	x	1/0\$	x
Велика Британія	420				
Франція	430	1/1\$	x	3\$/1	x

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 р.
2. Закон України «Про внесення змін до ст. 20 Закону України «Про підприємства України» від 21.09.2000 р.
3. Закон України «Про підприємництво» від 7 лютого 1992 р.
4. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18 липня 1991р
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.
6. Закон України «Про приватизаційні папери» від 6 березня 1992 р.
7. Закон України «Про державну підтримку малого підприємства» від 19 жовтня 2000 р.
8. Закон України «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємства в Україні» від 21 грудня 2000 р.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про порядок санації державних підприємств» // Зібрання постанов Уряду України. – 1994. – № 5.
10. Указ Президента України «Про концепцію амортизаційної політики» від 7 березня 2001 р.
11. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 544 с.
12. Анискин Ю.П. Управление инвестициями: Учебное пособие. – М.: ИКФ Омега-Л, 2002. – 167 с.
13. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 365 с.
14. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.
15. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 258 с.
16. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 260 с.
17. Белоліпецький В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред И.П.Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 298 с.
18. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
19. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.

20. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств і об'єднань: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 183 с.

21. Боди Зви, Мертон Роберт. Финансы: Уч. пос.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.

22. Бочаров В.В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 368 с.

23. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2005. – 432 с.

24. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.

25. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 615 с.

26. Бромович А. Анализ эффективности капиталовложений: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 130 с.

27. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 720 с.

28. Василик О.Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2000. – 383 с.

29. Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Пласкова Н.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2005. – 320 с.

30. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 485 с.

31. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во «Фин-пресс», 2002. – 208 с.

32. Гуртов В.К. Инвестиционные ресурсы. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.

33. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. – 304 с.

34. Егоров В.В., Парсаданов Г.А. Прогнозирование национальной экономики: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 184 с.

35. Жданов С.А. Экономические модели и методы управления. – М.: Дело и сервис, 1998. – 174 с.

36. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учебник. – М.: ТК Велби; Изд-во Проспект, 2007. – 624 с.

37. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – 498 с.
38. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
39. Кодуэлл Д.С., Петерсон Р.Л., Блэкуэлл Д.У. Финансовые институты, рынки и деньги: Базовый курс: Пер. с англ. – СПб, Питер, 2000. – 560 с.
40. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Пер. с франц.; под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
41. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. – М.: Аланс, 1997. – 228 с.
42. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Джек. Стоимость компании: оценка и управление: Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.
43. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
44. Крамаренко Г.А. Роль финансов в развитии международной валютной системы // Академічний огляд. – 2005. – № 1. – С. 18–23.
45. Крамаренко Г.О. Стан фінансового сектора України в умовах ринкової трансформації економіки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. праць. – Т. 14. – Суми: УАБС НБУ, 2005. – С. 11–18.
46. Крамаренко Г.А. Финансы: Слайд-конспект. – Д.: Изд-во ДУЭП, 2007. – 215 с.
47. Крамаренко Г.А. Экономический анализ: Слайд-конспект. – Д.: Изд-во ДУЭП, 2007. – 98 с.
48. Крамаренко Г.А., Чорная О.Е. Финансовый менеджмент: Слайд-конспект. – Д.: Изд-во ДУЭП, 2008. – С. 164.
49. Крамаренко Г.А. Финансовые кризисы и экономическая активность // Європейський вектор економічного розвитку: Зб. наук. праць, 2007. – № 2(3). – С. 46–52.
50. Крамаренко Г.А. Функциональная стабильность и финансовая устойчивость предприятия // Академічний огляд. – 2006. – № 1. – С. 49–53.
51. Крамаренко Г.О. Ціноутворення в умовах ринкових реформ // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 54–60.
52. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є., Кургузова В.М. Фінанси. Практикум. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 52 с.

53. Крамаренко Г.А. Чорная О.Е. Методологические особенности оценки кредитного риска и формирования стоимости кредитных продуктов // Культура народов Причерноморья. — 2006. — № 80. — С. 77–81.

54. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент. — Підручник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 520 с.

55. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. — Львів: Вид. центр Львів. нац. ун-ту ім. Івана Франка, 2001. — 608 с.

56. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавлева И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 720 с.

57. Львов Д.С. Экономика развития. — М.: Экзамен, 2002. — 512 с.

58. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие. — М.: Изд-во ПРИОР, 2001. — 272 с.

59. Мертенс А. Инвестиции. — К.: Инвестагенство, 1997. — 416 с.

60. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие/ Под ред. Б.А. Лагощи. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 224 с.

61. Пересада А.А. Инвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.

62. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.

63. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 352 с.

64. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. — Минск: ООО «Новое знание», 2001. — 688 с.

65. Сергиенко Я.В. Формирование финансовой системы в рыночной и переходной экономике. — М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. — 168 с.

66. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. — Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. — 464 с.

67. Справочник финансиста / Под ред. проф. Э.А. Уткина. — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». — М.: Изд-во ЭКМОС, 1998. — 496 с.

68. Справочник финансиста предприятия / Под ред. А.А. Володина. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 480 с.

69. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во ЭКМОС. 1998. – 440 с.

70. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник. – М.: МГУ. – Высшая школа экономики, 2000. – 350 с.

71. Ушакова Н.Н., Унковская Т.Е., Гуляева Н.Н., Гринюк Н.А. Инвестирование. Финансирование. Кредитование. Стратегия и тактика предприятия / Под ред. проф. Н.Н. Ушаковой. – К.: КГТЭУ, 1997. – 191 с.

72. Фабочки Ф.Д. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 640 с.

73. Финансовое планирование и контроль / Пер. с англ.; под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 570 с.

74. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков; Под ред. В.И. Терехина. – М.: Экономика, 1998. – 350 с.

75. Финанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

76. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Бизнес-Пресса, 2000. – 540 с.

77. Холт Р.Н., Бернес С.Б. Планирование инвестиций: Пер. с англ. – М.: Дело, 1994. – 128 с.

78. Ченг Ф.Ли, Финнерти Д.И. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII. – 686 с.

79. Черная О.Е. Организационно-экономический механизм управления капиталом предприятия // Академічний огляд. – 2003. – №2. – С. 40–45.

80. Чиркова Е.В. Как оценить бизнес по аналогии: Методологическое пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов при оценке бизнеса и ценных бумаг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 190 с.

81. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бэйли Д.В. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – XII. – 1028 с.

82. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра-М, 2003. – 237 с.

83. Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 315 с.

84. Ясин Е., Алексашенко С., Гавриленков Е., Дворкович А. Экономическая стратегия и инвестиционный климат. – Инвестиционный климат и экономическая стратегия России. – М.: ГУ «Высшая школа экономики», «Центр стратегических разработок». 2000. – 432 с.

85. Black A., Wright P., Bachman J. In Search of Shareholder Value. – London: Pitman Publishing, 1998. – P. 84–9.

86. Marin D., Kaufmann D. Barter – Transition Economies: Competing Explanations Confront Ukrainian Data. – CEPR Working Paper Series, January 2000, p. 1–28.

87. Makridakis S., Hibon M. The M-3 Competition: Results, Conclusions and Implications. International Journal of Forecasting, 16 (2000), 451–476.

88. Modigliani F., Miller M.H. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital. // American Economic Review, June 1963, pp. 433–443.

89. Wurgler J. Financial Markets And The Allocation Of Capital. – Yale International Center for Finance Working Paper, 1999, № 99–08, p. 1–39.

90. finance.com.ua

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ	5
Тема 1. Значення фінансового аналізу в діяльності підприємства	6
1.1. Необхідність і сутність фінансового аналізу	6
1.2. Методи і прийоми фінансового аналізу	9
1.3. Суть фінансового механізму підприємства	10
Тема 2. Інформаційне забезпечення фінансового аналізу.....	15
2.1. Національні і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і звітності	15
2.2. Основні джерела інформації для фінансового аналізу	18
2.2.1. Баланс підприємства	19
2.2.2. Звіт про фінансові результати	31
2.2.3. Звіт про рух коштів	42
2.2.4. Звіт про власний капітал	48
2.2.5. Примітки до фінансових звітів	65
2.2.6. Взаємозв'язок між фінансовими звітами підприємства ..	67
2.2.7. Річний звіт	71
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
Тема 3. Економічні фактори, що визначають величину прибутку, і оцінка їх впливу	74
3.1. Прибуток як показник ефективності господарської діяльності підприємства	74
3.2. Формування і розрахунок показників прибутку	75
3.3. Загальна оцінка рівня і динаміки показників прибутку	77
3.4. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг)	83
3.5. Аналіз фінансових результатів від іншої реалізації фінансових вкладень і позареалізаційної діяльності	87
Тема 4. Прибуток як основа стійкого зростання капіталу підприємства	90
4.1. Аналіз витрат на операційну діяльність	90
4.2. Аналіз витрат на одиницю товарної (реалізованої) продукції	94

4.3. Аналіз показників рентабельності	96
4.4. Оптимізація обсягу виробництва, прибутку і витрат у системі директ-костинг	108

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА І СТРУКТУРА ФІНАНСУВАННЯ

Тема 5. Структурний аналіз активів балансу

5.1. Інформаційне забезпечення і основні методи аналізу	112
5.2. Структурний аналіз статей бухгалтерського балансу	113

Тема 6. Аналіз динаміки складу і структури активів балансу

6.1. Загальна оцінка активів підприємства	116
6.2. Аналіз стану основних засобів і необоротних активів підприємства	121
6.3. Аналіз складу і структури оборотних активів підприємства	126
6.3.1. Аналіз стану запасів	128
6.3.2. Аналіз розрахунків з дебіторами	131
6.3.3. Аналіз руху грошових коштів	136

Тема 7. Аналіз динаміки складу і структури пасивів балансу

7.1. Загальна оцінка пасивів підприємства	149
7.2. Аналіз руху джерел власних коштів	153
7.3. Аналіз руху джерел позикових коштів	157
7.4. Аналіз залучення і використання додаткових фінансових ресурсів	163

Тема 8. Аналіз фінансової стійкості підприємства

8.1. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості	167
8.2. Визначення типу фінансової стійкості	171
8.3. Аналіз причин зміни власних оборотних коштів	175
8.4. Методика аналізу відносних показників фінансової стійкості	179
8.4.1. Розрахунок коефіцієнтів, що характеризують загальну фінансову стійкість	179
8.4.2. Оцінка забезпеченості поточної діяльності підприємства власними джерелами фінансування	182

Тема 9. Оцінка платоспроможності і ліквідності

9.1. Визначення поточної і перспективної платоспроможності ..	189
9.2. Групування балансових статей для оцінки ліквідності балансу	190
9.3. Аналіз відносних коефіцієнтів ліквідності	194
9.4. Розрахунок чистих активів підприємства	201

Тема 10. Аналіз ділової активності та ефективності функціонування підприємства	204
10.1. Аналіз ефективності використання виробничих ресурсів ...	206
10.2. Аналіз стійкості економічного зростання підприємства	213

РОЗДІЛ 4. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 11. Внутрішньофірмове планування і прогнозування	218
11.1. Види планів і послідовність їх розробки	218
11.2. Процес фінансового планування	223
11.2.1. Перспективне фінансове планування	226
11.2.2. Поточне фінансове планування	229
11.2.3. Оперативне фінансове планування	236

Тема 12. Методологічні основи внутрішньофірмового планування і прогнозування

12.1. Методи фінансового планування і прогнозування	242
12.2. Прогнозування на основі використання невластних задач математичного програмування	248
12.2.1. Причини виникнення несумісних задач фінансового планування діяльності підприємства	248
12.2.2. Методи подолання несумісних обмежень в задачах перспективного і поточного фінансового планування	256
12.2.2.1. Класифікація невластних задач лінійного і випуклого програмування	256
12.2.2.2. Змістовна інтерпретація невластних задач лінійного програмування	259
12.2.2.3. Моделі корекції невластних задач	261
12.2.2.3.1. Модель прямої апроксимації	261
12.2.2.3.2. Симетрична корекція задач лінійного програмування	263
12.3. Роль аналізу в обґрунтуванні бізнес-плану і його моніторингу	266

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ: ДОДАТКОВІ РОЗДІЛИ

Тема 13. Фінансова неспроможність. Банкрутство підприємства	269
13.1. Визначення незадовільної структури балансу підприємства	269

13.2. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства	273
13.3. Аналіз і оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства	281
13.4. Аналіз показників неспроможності (банкрутства) підприємства за даними бухгалтерської звітності	285
13.5. Аналіз зв'язку неплатоспроможності підприємства із заборгованістю держави перед ним	288
13.6. Методи прогнозування можливого банкрутства підприємства	292
13.7. Методи рейтингової оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства	302
Тема 14. Управління фінансовими ризиками	308
14.1. Сутність і класифікація фінансових ризиків підприємства	308
14.2. Методи аналізу ризику	313
14.3. Оцінка ризику і диверсифікація	315
14.4. Механізми нейтралізації фінансових ризиків	320
Тема 15. Комплексний аналіз і рейтингова оцінка фінансового стану підприємства	322
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	331
ДОДАТОК	370
ЛІТЕРАТУРА	377

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

КРАМАРЕНКО Галина Олександрівна
ЧОРНА Оксана Євгенівна

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ

Підручник

Керівник видавничих проектів — *Б.А.Сладкевич*
Редактор — *Л.В.Пилипчак*
Комп'ютерна верстка — *О.М.Гришкіної*
Дизайн обкладинки — *Б.В.Борисов*

Підписано до друку 07.11.2008. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.
Умовн. друк. арк. 22,5.
Наклад 1000 прим.

Видавництво ДУЕП.
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duer.edu
Свідоцтво ДК № 917 від 20.05.2002 р.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006